



Загородная недвижимость

Guide

Четверг, 20 июня 2013 №105
(№5136 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №17–32
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,

РЕДАКТОР GUIDE

«ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

ПЕРЕД ИСХОДОМ

Загородный рынок уже не первый год не может преодолеть стагнацию. Дом в пригороде — продукт второстепенный, вкладывать в него немалые деньги решаются далеко не все, особенно когда СМИ наперебой пугают надвигающимся кризисом. Сохранять накопления проще и понятнее при помощи городского жилья. Загородное жилье непонятно не только рядовому частному инвестору, к нему с некоторой долей недоверия относятся и профессионалы — банки дают кредиты на индивидуальное жилье неохотно, ставки тут на два, а то и на три процентных пункта выше, чем при кредитовании покупки жилья в пределах города. Но все-таки мелкими шажками рынок движется к прозрачности. И помогают этому, в том числе, и петербургские застройщики — городское жилье стремится ввысь, денег на социальную инфраструктуру выделяют по минимуму и жилье экономкласса становится уже в прямом смысле похоже на муравейник.

На этом фоне проекты таунхаусов в пределах 30–50 километров от города по сопоставимой с городскими квартирами цене (а в некоторых случаях — по цене, сопоставимой с комнатами в коммуналке) — выглядят куда более привлекательными. И застройщики уловили этот тренд — проектов строительства сблокированных недорогих коттеджей все больше.

И именно массовый спрос рождает унификацию предложения и, как следствие, делает более доступными кредиты. Банки видят, куда перетекают средства городских покупателей недвижимости, и идут вслед за этими деньгами.

Не исключено, что до формирования малоэтажных предместий, типичных для западного мира и до сих пор остающихся экзотикой для нас, остается совсем немного времени — лет 10–15. А потому девелоперам (и властям) уже сегодня стоит принимать во внимание те ошибки, которые возникали на Западе при формировании таких массивов, — социальные, транспортные и экономические.

Кстати, исход в пригороды среднего класса может породить и еще одну проблему западных крупных городов — речь идет о формировании гетто. Покидая «муравейники» ради жизни на природе, собственники станут сдавать городские квартиры менее благополучным согражданам или мигрантам, что со временем может породить новую социальную проблему.

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ТАУНХАУСЫ ПРИБЛИЖАЮТСЯ К НАСЫЩЕНИЮ

К НАЧАЛУ ЛЕТА НА РЫНКЕ ЗАГОРОДНОГО ЖИЛЬЯ СТАЛА ВСЕ ЯВСТВЕННЕЕ ПРОЯВЛЯТЬСЯ ТЕНДЕНЦИЯ НАСЫЩЕНИЯ СПРОСА НА ДЕШЕВЫЕ ТАУНХАУСЫ. ОДНАКО ПОКА ДЕВЕЛОПЕРЫ ПРОДОЛЖАЮТ НАРАЩИВАТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ЭТОГО ВИДА ЖИЛЬЯ.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Основной тенденций спроса продолжает оставаться ориентация на объекты экономкласса, которые составляют реальную альтернативу городским коммунальным квартирам, в то же время продажи участков без подряда в поселках без внятной концепции уже не пользуются большой популярностью среди клиентов загородного рынка, несмотря на их относительную дешевизну.

Олег Карзов, директор департамента загородной недвижимости АН «Беккар», считает, что на текущий момент самым востребованным сегментом на рынке загородной недвижимости являются малоэтажные комплексы и таунхаусы. «Также в последнее время все больше развивается рынок мультиформатных комплексов, например, коттеджные поселки («Близкое» и Mistola Hills). Данный формат минимизирует риски застройщиков, поскольку объединяет сразу квартиры, таунхаусы и коттеджные поселки. Сейчас в Москве наблюдается бум малоэтажного жилья, что и ожидает Санкт-Петербург в ближайшее время», — рассказал он.

Между тем Юлия Троицкая, маркетолог-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент», говорит, что в последнее время наблюдается тенденция снижения спроса на дешевые и малогабаритные таунхаусы. «Пусть количество сделок равно тому же периоду прошлого года (106), эксперты загородного рынка наблюдают отрицательную тенденцию в этом сегменте. Прежде всего это связано с перенасыщением загородного рынка таунхаусами экономкласса. Если не учитывать последние пару лет, у потребителей рынок загородной недвижимости ассоциировался с жильем комфорт- и элит-классов, которые с начала текущего года начали пользоваться большим спросом, в отличие от дешевых таунхаусов», — полагает она.

Арсений Васильев, генеральный директор ГК «Унисто Петросталь», также полагает, что итоги развития рынка загородной недвижимости в первые месяцы 2013 года показывают, что рынок постепенно насыщается дешевым предложением таунхаусов. «Девелоперы продолжают по инерции наращивать объем предложения блок-секций, ориентируясь на показатели спроса прошлого года, и сегодня на рынке предлагается более 4 тыс. домовладений в таунхаусах, которые смогут быть реализованы в течение ближайших двух-трех лет — при условии затормаживания темпов вывода подобных проектов рынок. В то же время следует отметить, что растет и число более дорогого качественного предложения,

чего в последние годы не было», — полагает он.

Следует отметить, что таунхаусы востребованы и в Москве. Дмитрий Ковальчук, генеральный директор компании «Пробизнес-Девелопмент», говорит: «Массовый спрос по-прежнему сосредоточен в сегменте участков без подряда, малоэтажных пригородных ЖК (это главным образом спрос сегментов „эконом“ и „суперэконом“), а также таунхаусов (сегменты „эконом“ и „бизнес“). С точки зрения инвестиционной привлекательности наибольший потенциал у загородных проектов, в состав которых входят таунхаусы, расположенных вблизи столицы и крупных подмосковных населенных пунктов. Особенно перспективны вложения в объекты такого рода на Новорижском, Ярославском, Минском направлениях».

ВСЕ ДАЛЬШЕ И ДАЛЬШЕ Постепенно рынок загородного жилья отдаляется от границ Санкт-Петербурга, появляются предложения в Волховском, Волосовском, Лужском районах. Это сегмент дач. Чем дальше от города, тем более привлекательное по цене предложение можно найти. Традиционно южные районы обладают более низкой активностью покупательского спроса, что отражается на цене предложения, но постепенно уже в течение последних нескольких лет популярность южных направлений растет. Также определенный потенциал для развития имеет Приозерский район, который, обладая уникальной природой, не может похвастаться сбалансированным предложением. Стимулом к развитию здесь послужит решение транспортно-го вопроса, говорят аналитики.

Елена Шишулина, начальник отдела маркетинга и продаж ЗАО «Управляющая компания „Старт Девелопмент“», отмечает: «В целом начало 2013 года для рынка загородного жилья было спокойным и ровным, без потрясений. По-прежнему на рынок выводились новые проекты, даже, несмотря на „несезон“, но уже не такими стахановскими темпами, как это было в 2012 году. Сохранилась тенденция к уменьшению метражей домов и поиску новых форматов предложения. Поэтому средние цены на домовладения стоят на месте, но в пересчете на квадратный метр мы зафиксировали рост стоимости — на 5,5 процента по коттеджам и 14 процентов по таунхаусам за первый квартал 2013 года».

Предложение в южном направлении от Петербурга в среднем на 20% дешевле, чем в северном и восточном,

говорит госпожа Шишулина. Но все-таки юг, по ее словам, нельзя назвать недооцененным — он однозначно востребован у покупателей, именно в этом направлении фиксируется наибольшее число сделок в экономклассе. При этом Гатчинский район дорожает Ломоносовского — здесь больше поселков на землях ИЖС.

Зоя Захарова, генеральный директор компании London Real Invest, отмечает: «Весной наибольшее число загородных комплексов было сконцентрировано во Всеволожском (27 процентов проектов), Выборгском (17 процентов), Ломоносовском (14 процентов), Приозерском (9 процентов) и Гатчинском (по 8 процентов) районах».

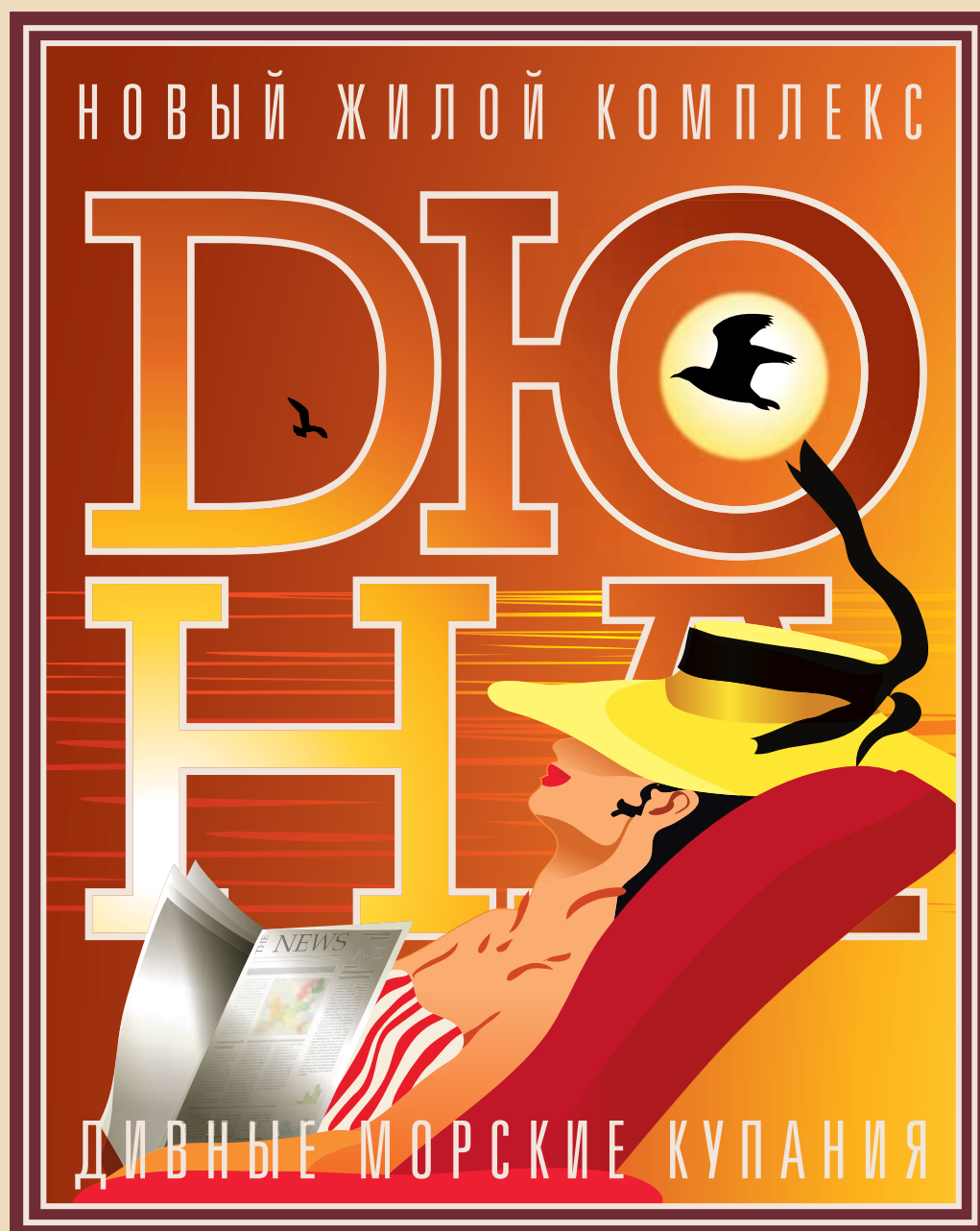
Более половины проектов реализуются в зоне для постоянного проживания (в пределах тридцатиминутной транспортной доступности от черты города или КАД), 158 проектов (около 44% от общего числа) располагаются в зоне для дачного проживания.

ЗАГОРОДНЫЙ ПАРАДОКС Рассуждая о других тенденциях, эксперт — директор западного департамента и офиса на ул. Белы Куна, 4, ООО «Александр Недвижимость» Наталья Тушина отмечает, что неожиданно большой интерес наблюдался к коттеджам ценовой категории 25–35 млн рублей. «Но при большом объеме предложений по вышеуказанной цене покупатели жаловались на несоответствие выставленной цены и качества постройки коттеджей: неудачная планировка, устаревшие отделочные материалы, морально устаревший подход к коммуникациям», — рассказала она.

Максимальное количество покупателей, по словам госпожи Тушиной, наблюдается в сегменте недорогих участков, как ИЖС, так и садоводств (до 500 тыс. рублей), на втором месте по спросу дачи до 1,5 млн рублей. «Меньше желающих на жилые дома, особенно в южном направлении, по цене свыше 4 млн рублей и на дачи свыше 2,5 млн рублей. Казалось бы предложений в садоводствах готовых дач много, но, как оказалось, найти для покупателя дачу бревенчатую или из бруса с двумя комнатами на первом этаже и душевой до 3 млн рублей почти невозможно», — удивляется госпожа Тушина.

Наиболее дешевыми направлениями по ее словам, по-прежнему можно считать Волосовское. Тосненское, Кировское, но это не значит, что в этих направлениях нет мест с высокими ценами на загородную недвижимость. → 20

ТЕНДЕНЦИИ



ОТ 2,45 МЛН РУБ.

ТЕЛЕФОН ОТДЕЛА РЕАЛИЗАЦИИ

320-12-00

г. Сестрорецк, Дубковское ш./ул. Токарева



Приглашение вступить в ЖСК «Сестрорецк». Приобретение квартир осуществляется посредством вступления в ЖСК «Сестрорецк» и уплаты взносов. Подробная информация о вступлении в ЖСК в отделах реализации. С информацией о застройщике и о проекте строительства можно ознакомиться на сайте cds.spb.ru

18 → «Недооцененными, я считаю, Лодейнопольское направление с его красивыми реками, озерами и лесами с хорошей транспортной доступностью и Кингисеппское направление, где цены значительно ниже Выборгского, но практически та же природа и теплее», — резюмирует госпожа Тушина.

В целом же, как говорят эксперты, на рынке по-прежнему ситуация не слишком позитивная.

Елена Карасева, директор по маркетингу компании «Петростиль», сокрушается: «По итогам оценки пяти месяцев 2013 года должна признать, что общий экономический фон сейчас не внушает оптимизма. Мы не видим поводов для паники, но здоровый реализм должен присутствовать при оценке текущей ситуации. В текущем году пока не наблюдается сезонного всплеска обращений на рынке недвижимости».

Максим Клягин, аналитик УК «Финам Менеджмент», также говорит о том, что с начала 2013 года существенных изменений на рынке загородной недвижимости не произошло. «За последние несколько лет ликвидность на рынок вернулась, но спрос остается скорее слабым. Основное давление оказывает общая неблагоприятная макроэкономическая ситуация. Загородный рынок более остро реагирует на изменение общей конъюнктуры — корректируется сильнее и восстанавливается дольше», — рассуждает аналитик. Цены, по его словам, сдерживает заметно увеличившийся за несколько посткризисных лет объем предложения. «В данном сегменте, в отличие от ситуации на рынке городского жилья, где навес предложения почти полностью был выбран за счет бурного роста ипотечного кредитования, поддержка кредитования ощущается довольно слабо ввиду второстепенного характера рынка. Очевидно, что покупка загородного жилья для основной массы потребителей не приоритетна, что выражается прежде всего в повышенной эластичности спроса», — резюмирует господин Клягин. ■



СЕГОДНЯ БОЛЕЕ ПОЛОВИНЫ ПРОЕКТОВ НА ЗАГОРОДНОМ РЫНКЕ РЕАЛИЗУЮТСЯ В ЗОНЕ ДЛЯ ПОСТОЯННОГО ПРОЖИВАНИЯ — В ПРЕДЕЛАХ ТРИДЦАТИМИНУТНОЙ ТРАНСПОРТНОЙ ДОСТУПНОСТИ ОТ ЧЕРТЫ ГОРОДА ИЛИ КАД

ОСОБНЯК ПОД ПРИСМОТРОМ

ПРЕМИИ В СЕГМЕНТЕ СТРАХОВАНИЯ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ РАСТУТ В СРЕДНЕМ НА 20% В ГОД. ВКЛАДЫВАЯ ДЕНЬГИ В ПОКУПКУ ДОМА, ЛЮДИ ЖЕЛАЮТ ЗАЩИТИТЬ ВЛОЖЕНИЯ ОТ РАЗЛИЧНЫХ НЕПРИЯТНОСТЕЙ. ЧАШЕ ВСЕГО К ПОМОЩИ СТРАХОВАНИЯ ПРИБЕГАЮТ ВЛАДЕЛЬЦЫ ЗАГОРОДНЫХ КОТТЕДЖЕЙ И ОСОБНЯКОВ.

ВЕРНИКА МАСЛОВА

Год от года страховые компании фиксируют положительную динамику роста рынка страхования загородных домов и дач. Все больше владельцев загородной недвижимости начинают понимать преимущества страховых программ для защиты своих домов.

«Рост спроса довольно быстрый, по сравнению с прошлым годом сборы по этому виду выросли почти на 16 процентов», — отмечает Виталий Овсянников, руководитель управления имущественных

видов страхования Северо-Западного дивизиона «Ренессанс-страхование». С одной стороны, компании активно работают над продвижением этого вида страхования, с другой, сказывается постепенное увеличение доли недавно построенной загородной недвижимости, владельцы которой наиболее активно приобретают полисы, говорит он.

В «РЕСО-Гарантии» в этом сегменте рост с начала года составляет около

19%. Потенциал дальнейшего роста в этом сегменте еще очень большой, считает заместитель директора филиала компании в Петербурге Алина Кунакова. В «БИН Страховании» количество заключенных договоров страхования загородной недвижимости опережает рост страховок на городскую недвижимость на 5,7%, отмечает Алексей Сидорович, директор департамента развития страховых продуктов компании.

По его словам, интерес к страхованию загородных домов и дач вырос, в том числе, в связи со стихийными бедствиями, которые произошли за последнее время — наводнение, вызванное проливными дождями в Краснодарском крае (города Крымск, Новороссийск) и паводком 2013 года, в котором наиболее пострадали жители Владимирской, Саратовской и Новгородской областей, Республики Татарстан. → 22

СТРАХОВАНИЕ



BELLAGIO
Country Club



готовые таунхаусы в Репино

от 40 000 руб/м²

от 220 м²

FG
FORTGROUP

965 27 37
bellagio-repino.com

предложение
ограничено



ФОТО: А. КУНАКОВ

ВЛАДЕЛЬЦЫ ДАЧНЫХ ДОМОВ ЧАЩЕ ПРИОБРЕТАЮТ «КОРОБОЧНЫЕ» ПРОДУКТЫ, КОТОРЫЕ ПРЕДПОЛАГАЮТ БАЗОВЫЙ ВАРИАНТ ЗАЩИТЫ ОТ АКТУАЛЬНЫХ РИСКОВ, А ТАКЖЕ ФИКСИРОВАННЫЕ СТРАХОВЫЕ ЛИМИТЫ

20 → ЛУЧШЕ БЫ В КОМПЛЕКСЕ По итогам 2012 года сборы по страхованию имущества частных лиц в Петербурге и Ленобласти составили 3,1 млрд рублей. Из них на страхование загородной недвижимости может приходиться примерно 65%, то есть объем рынка может составлять около 2 млрд рублей, оценивает Виталий Овсянников. Пока это не очень крупный рынок — в среднем по Ленобласти застраховано только 15% домов, добавляет он. Причем в основном это дома средней и высокой стоимости — некоторые страховые компании вообще не работают в сегменте летних домиков в садоводствах стоимостью до 0,5–1 млн рублей.

Основными потребителями комплексных программ страхования, которые включают в себя защиту несущих конструкций, инженерных коммуникаций, отделки помещения, ценного имущества, а также других построек, расположенных на участке (баня, гараж, забор), являются владельцы загородных коттеджей и особняков, отмечает Владимир Храбрый, директор филиала ОСАО «Ингосстрах» в Санкт-Петербурге. Именно они хотят полностью защитить свое имущество от всех рисков.

В то же время владельцы дачных домов чаще приобретают «коробочные» продукты, которые предполагают базовый вариант защиты от актуальных рисков, а также фиксированные страховые лимиты. Такой полис не требует осмотра объекта страхования, приобрести его можно всего за несколько минут и цена его сравнительно невелика. Спросом пользуется также полис страхования загородной недвижимости на период отпуска. Такие программы действуют ограниченное количество дней (от 7 до 60).

«Для большинства клиентов более привлекательными являются программы с фиксированными условиями страхования, так

называемые «коробочные продукты», которые не требуют проведения предстрахового осмотра, заполнения заявления, составления описи внутренней отделки строений», — согласен Алексей Сидорович. Собственникам же дорогих коттеджей, прежде всего с нестандартной и дорогой отделкой, он рекомендует приобретать полисы на индивидуальных условиях с проведением предстрахового осмотра и составления описи страхуемого имущества.

ПОД ОСОБЫМ ВНИМАНИЕМ По словам господина Овсянникова, большинство клиентов оформляет полис по программе «огневые и базовые риски». Обычно страхуют и основное строение, и дворовые постройки, и имущество в доме. Реже оформляется полис страхования земельного участка (плодородного слоя почвы), элементов ландшафтного дизайна, а также применяется титульное страхование.

По стандартному пакету дома страхуются обычно от пожара, противоправных действий третьих лиц, кражи/грабежа, стихийных бедствий, говорит Алина Кунакова. Для домов среднего и выше среднего ценовых диапазонов приобретается расширенный пакет, включающий дополнительное страхование по рискам «повреждение водой» и «удары/столкновения», а также по рискам «терроризм» и «гражданская ответственность».

Статистика обращений к страховщикам различается в зависимости от района Ленинградской области или пригородов Санкт-Петербурга, входящих административно в «большой Петербург». Как отмечает госпожа Кунакова, в одних районах преобладают продажи полисов страхования недорогих дач, в других — страхования домов среднего ценового диапазона. Реже страхуются дорогие строения стоимостью свыше

15 млн рублей. В отношении таких дорогих домов в СК «РЕСО-Гарантия» приходит значительно меньше запросов на котировку стоимости полиса. «Видимо, в таких домах постоянно проживают их собственники, и они полагают, что ничего плохого с постройкой не может произойти», — размышляет Алина Кунакова.

В МЕЖСЕЗОНЬЕ ДЕШЕВЛЕ Страховые тарифы в этом сегменте страхования загородной недвижимости меняются редко, отмечают участники рынка. Минимальное страхование огневых рисков — пожар, взрыв, удар молнии — для дома из сгораемых материалов в среднем будет стоить около 0,72% от стоимости объекта недвижимости, из негораемых — 0,32%, говорит господин Овсянников. Если добавить остальные базовые риски (залив, противоправные действия третьих лиц, механическое воздействие, стихийные бедствия), то стоимость возрастет примерно на 35%, то есть до 0,97% для дома из сгораемых материалов и 0,43% для негораемого здания.

Стоимость полиса индивидуальна и зависит от различных факторов — объекта страхования, года постройки и материала постройки (каменное или деревянное строение), отмечает Алексей Сидорович. Так, например, страхование дачного дома из бруса или бревна (включая инженерное оборудование, внутреннюю и внешнюю отделку) на общую сумму 500 тыс. рублей составит 3 тыс. рублей по полному пакету рисков на один год.

Расширенное покрытие также сказывается на стоимости страховки. Добавление опции «бой стекол» увеличивает тариф на 5–15%, страхование от риска теракта — на 5%. Точный тариф зависит от материала, из которого построен дом, наличия сигнализации и других мер безопасности. В среднем для загородного деревянного дома стоимо-

стью 1 млн рублей тариф составит около 0,55%, то есть примерно 5,5 тыс. рублей в год, а для кирпичного коттеджа стоимостью 10 млн рублей возможный тариф — 0,28%, то есть 28 тыс. рублей в год, говорит Виталий Овсянников.

Страхование загородных домов, особенно дач, — сезонный бизнес. Интерес к нему вспыхивает либо весной, когда начинается дачный сезон и возможны пожары, либо осенью, когда собственники хотят застраховать дачу перед тем, как «законсервировать» ее на зиму, отмечает генеральный директор страхового общества «Помощь» Александр Локтаев. Если договор заключается именно в указанный период, то, как правило, стоимость страховки может быть несколько выше, так как повышается тариф по риску «огонь» в летнее время и «противоправные действия третьих лиц» в зимний период. Поэтому целесообразно заключать договор страхования в межсезонье.

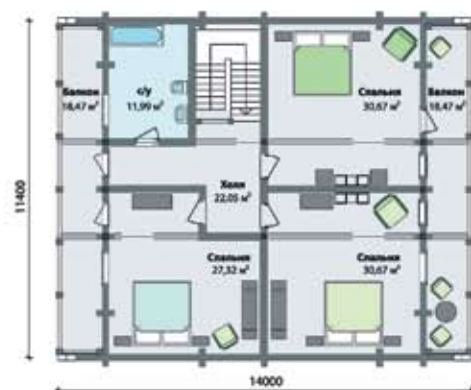
При выборе страхового пакета стоит обратить внимание на то, насколько полной будет выплата при наступлении страхового случая. Иными словами, рекомендуется выяснить, защитит ли полис от тех событий, которые реально кажутся опасными. «Ценность полиса в первую очередь — это его способность обеспечить полную и быструю страховую выплату в случае беды. Слишком дешевый полис этого, скорее всего, не гарантирует, поэтому нельзя принимать решение только исходя из стоимости страховки», — отмечает господин Локтаев. Также следует обратить внимание на то, как в договоре страхования/полисе определена страховая стоимость имущества, ознакомиться с рисками и исключениями из покрытия, а также с порядком выплаты страхового возмещения и перечнем документов для получения выплаты. ■



Эксперт российского малоэтажного домостроения,
компания «ГУД ВУД» представляет:

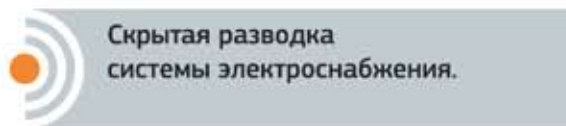
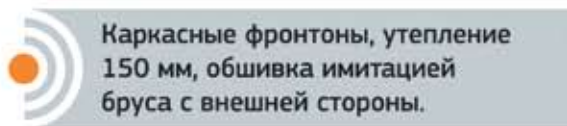
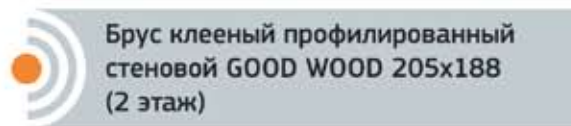
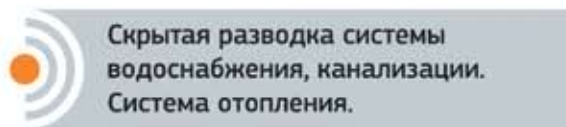
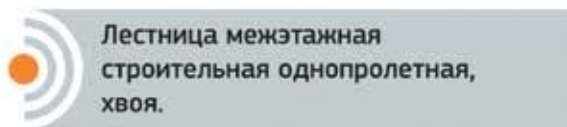
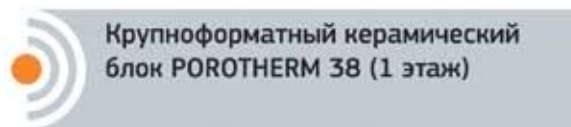
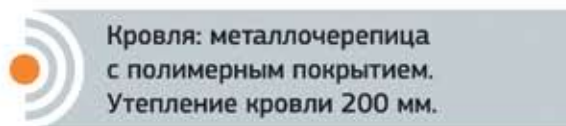
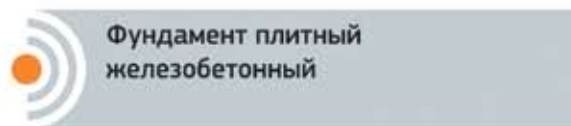
КОМБИНИРОВАННЫЙ ДОМ ДЛЯ ПОСТОЯННОГО ПРОЖИВАНИЯ

КД 303



4,25 млн руб.!

Дом из кирпича PoroTherm 38 и клееного бруса Good Wood 205*188



Санкт - Петербург, Невский пр-т, д. 92, 8 (812) 643-20-00

Горячая линия по РФ 8 (800) 333-11-11, www.gwd.ru

КОД ДОСТУПА

МОБИЛЬНЫЕ ОПЕРАТОРЫ ЗАРАБАТЫВАЮТ НА НЕДОСТАТКЕ В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ИНФРАСТРУКТУРЫ ДЛЯ ФИКСИРОВАННОГО ДОСТУПА К ИНТЕРНЕТУ.

АГАТА МАРИНИНА

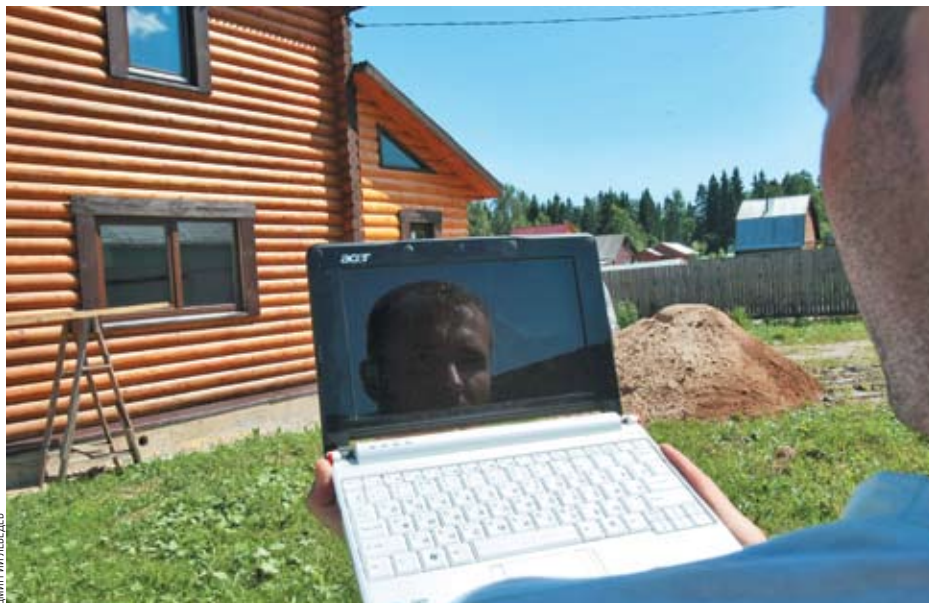
В Петербурге работает более сотни интернет-провайдеров. Благодаря развитой инфраструктуре потребители получили право выбора. В Ленинградской области ситуация принципиально иная. «В отличие от Петербурга, где основной вид подключения — это волоконно-оптический кабель и практически везде есть выбор между двумя-тремя операторами, в области иногда приходится побегать, чтобы понять, кто может предоставить доступ в интернет», — говорит руководитель группы компаний спутниковых операторов AltegroSky Сергей Пехтерев.

Направление фиксированных телекоммуникационных услуг, прежде всего широкополосного доступа (ШПД) в интернет, для жителей загородных домов и коттеджных поселков Ленинградской области не сильно развито, констатируют в МТС. Спрос на услуги связи имеет ярко выраженную сезонность, количество подключений несопоставимо с многоквартирными домами, при этом строительство волоконно-оптических сетей, необходимых для предоставления услуг фиксированной связи, требует существенных инвестиций.

ОГРАНИЧЕННЫЕ СЕТИ Рынок ШПД в Ленинградской области отличается от петербургского прежде всего пропускной способностью полосы. В области ниже скорость, и чем дальше от Петербурга, тем выше себестоимость. Но даже в таком виде ШПД доступен далеко не всем. Проводной инфраструктурой в Ленинградской области оборудованы в основном крупные населенные пункты и те, которые удалены не более чем на 50 км от города. К примеру, «Мегафон» предоставляет возможность подключиться к фиксированному интернету в таких городах, как Гатчина, Выборг, Приморск, Тихвин, Луга, Бокситогорск, Подпорожье, Лодейное Поле.

Помимо крупных городов фиксированный интернет, как правило, доступен в элитных коттеджных поселках и реже в сегмент «бизнес». Крупные коттеджные поселки подключаются по волоконно-оптическому кабелю, который потом разводят в каждый дом. По словам руководителя группы управления стратегическими проектами компании «Вестколл» Евгения Щербакова, под каждый конкретный проект на загородном рынке формируется индивидуальное решение. «Где-то девелопер закладывает в бюджет строительство телефонной канализации, где-то под данную задачу предполагается использование столбов электропередачи. Таким образом, нельзя говорить о каких-либо типовых проектах в этом сегменте. Это главное отличие от петербургского рынка», — заключает Евгений Щербаков.

С точки зрения оператора, если сеть находится в допустимых пределах от объекта, то в принципе он интересен. Кроме того, по словам Евгения Щербакова, в качестве критерия целесообразности подключения может выступать количество коттеджей на объекте и готовность застройщика к совместным инвестициям с



СПРОС НА УСЛУГИ СВЯЗИ ЗА ГОРОДОМ ИМЕЕТ ЯРКО ВЫРАЖЕННУЮ СЕЗОННОСТЬ, КОЛИЧЕСТВО ПОДКЛЮЧЕНИЙ НЕСОПОСТАВИМО С МНОГООКВАРТИРНЫМИ ДОМАМИ

оператором связи в телекоммуникационную инфраструктуру. «Морально многие операторы готовы предоставлять услуги доступа в области. Но реальные проекты есть, наверное, лишь у десятка операторов фиксированной связи. В каждом таком решении есть изрядная доля политической воли собственников компании-провайдера сделать тот или иной проект, а у компании-клиента получить именно такой вид связи», — говорит генеральный директор компании InterZet Дмитрий Анчунов. — Экономической выгоды от прокладки сети стоимостью, допустим, в миллион рублей, чтобы получить четырех клиентов со средним чеком 500 рублей, мало. Проекты с маржинальностью, стремящейся к нулю, никто реализовывать не будет».

В дальнейшем, предполагает господин Анчунов, застройщики коттеджей и таунхаусов будут заботиться о подключении к сети еще на этапе строительства. Централизованное решение вопроса на начальном этапе проекта, по его мнению, имеет больше возможностей для реализации, чем личные действия каждого из жителей.

Стоимость подключения к сети по волоконно-оптическому кабелю складывается из затрат оператора на прокладку и эксплуатацию оптического кабеля и аппетитов управляющей поселком компании. «Вопрос строго индивидуален для каждого поселка. В среднем ежемесячная плата составляет 1–1,5 тыс. рублей. Но вот за подключение могут запросить и 30–50 тыс. рублей», — оценивает Сергей Пехтерев.

По словам директора по маркетингу компании InterZet Павла Молоднова, при подключении каждого конкретного поселка или коттеджа всегда возникает целый спектр технических и экономических особенностей. На выбор способа связи влияют удаленность населенного пункта от города, количество жителей, контингент и запросы пользователей, уверенность приема-передачи оператора беспроводной связи. «Жители Петербурга привыкли

к высоким скоростям доступа в сеть, качеству связи, разнообразию предложений от операторов связи, и эта уверенность сильно осложняет процесс преодоления возражений абонента, который не понимает, почему нужно платить больше за более низкий сервис», — делится опытом Павел Молоднов. При этом в ближайшем пригороде средний чек примерно одинаков. Варьируется только скорость доступа и количество услуг.

«БОЛЬШАЯ ТРОЙКА» В ИГРЕ Главный способ подключения на расстоянии 20 км от кольцевой автодороги — беспроводной интернет через 3G-модем. «Стоимость самого модема составляет примерно 2–3 тыс. рублей. Абонентская плата определяется тарифом оператора и начинается буквально от нескольких сотен рублей», — рассказывает господин Пехтерев.

По словам старшего специалиста по внешним коммуникациям Санкт-Петербургского филиала ОАО «Вымпелком» Марии Георгиевской, «Билайн» в настоящее время реализует оборудование с поддержкой скорости до 21,6 Мбит/с, что сопоставимо с возможностями проводного интернета. Она считает, что данный способ доступа в интернет является оптимальным в отсутствие фиксированного доступа.

В компании МТС отмечают стабильный рост спроса на услуги передачи данных на базе мобильной сети. Это позволяет интегрированным телекоммуникационным операторам успешно развиваться и в этом сегменте. К примеру, только за последний год объем трафика, переданного по сетям МТС в Петербурге и Ленобласти, удвоился. Ситуация многократно усиливается с началом дачного сезона. Мобильные операторы стараются угнаться за потребителями.

В компании МТС говорят, что на постоянной основе развивают сеть как в пригородах Петербурга, так и в удаленных

населенных пунктах Ленинградской области. К примеру, уже модернизированы базовые станции 3G в Ленинградской области по технологии Dual Carrier — HSDPA+, позволяющей пользоваться мобильным интернетом на скорости до 42 Мбит/с. По заявлению оператора, высокоскоростная сеть 3G охватывает все районные центры Ленинградской области и еще более 200 населенных пунктов региона. В конце 2013 года в ряде областных городов компания МТС намерена развернуть высокоскоростную сеть 4G.

В ОАО «Мегафон» также уверяют, что продолжают работать над качеством мобильного интернета и в Санкт-Петербурге, и в Ленинградской области. Как сообщила руководитель направления корпоративных и бизнес-коммуникаций Северо-Западного филиала ОАО «Мегафон» Людмила Чехова, для компании важны оба этих рынка. В прошлом году «Мегафон» предложил доступ к высокоскоростной сети 4G не только в Санкт-Петербурге, но и в Ленинградской области и сейчас активно развивает эту услугу. «Такой оперативности и гибкости, как у мобильного интернета, у фиксированного доступа нет. Широкая зона покрытия и качественный сигнал делают этот вариант достойной альтернативой», — отмечает госпожа Чехова.

По словам Марии Георгиевской, для ОАО «Вымпелком» сегмент мобильного интернета в целом является приоритетным и показывает наиболее высокий рост по всем ключевым показателям — абонентской базе, выручке, трафику.

Между тем пока не в каждом уголке Ленобласти 3G доступен на качественно высоком уровне. Это дало почву для развития целого пула компаний, которые не являются провайдерами напрямую, но предлагают обеспечить доступ исходя из тех мощностей, которые есть в наличии. К примеру, речь может идти об установке Wi-Fi-роутера, модема и специальной антенны для усиления сигнала. Народным средством для этих целей часто выступают кастрюля или дуршлаг.

Там, где 3G работает неустойчиво или нужна высокая скорость, используется спутниковый интернет по технологии VSAT. Такой вариант обойдется дороже, чем 3G в части подключения. По оценке Сергея Пехтерева, оборудование потребует затрат в 20 тыс. рублей, от 5 тыс. рублей будет стоить установка. Абонентская плата в среднем составляет 1–1,5 тыс. рублей в месяц. «Технология позволяет получить высокую скорость до 6 Мбит практически в любом уголке Ленинградской и соседних областей», — констатировал Сергей Пехтерев.

К слову, спутниковый интернет существенно подешевел и «ускорился» благодаря недавнему запуску европейского суперспутника KaSat, предназначенного для того, чтобы обеспечить скоростным интернетом всю Европу от Гибралтара до Нарвика. Развитие спутникового интернета уже стало одной из новых тенденций на рынке загородного широкополосного доступа. ■

ОБЪЕДИНЯЮЩИЙ ФОРМАТЫ

КУРОРТНЫЙ РАЙОН ТРАДИЦИОННО СЧИТАЕТСЯ ОДНИМ ИЗ САМЫХ ПРЕСТИЖНЫХ НА РЫНКЕ ЗАГОРОДНОГО ЖИЛЬЯ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ, КАК ГОВОРЯТ УЧАСТНИКИ РЫНКА, ЗДЕСЬ МОЖНО ПРИОБРЕСТИ ЖИЛЬЕ И В СЕГМЕНТЕ «ЭКОНОМ», ПРИЧЕМ ПО ЦЕНЕ ОНО БУДЕТ НА 15% ДЕШЕВЛЕ, ЧЕМ В СОСЕДНЕМ ПРИМОРСКОМ РАЙОНЕ. ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Привлекательность Курортного района как места дачной застройки сложилась исторически благодаря богатству рекреационных ресурсов. Побережье Финского залива, сосны, «морской» воздух, памятники истории и культуры, развитая инфраструктура, близость к городу — все эти факторы способствовали формированию имиджа «петербургской Ривьеры».

Курортный район — безусловно, один из наиболее экологически благоприятных. Здесь находится небольшое количество промышленных предприятий, а большую часть территории района занимают лесные массивы. Развитая развлекательная инфраструктура со всеми ресторанами, комплексами загородного отдыха и спотелями привлекает большое количество отдыхающих, что поддерживает статус района-курорта. Престижность района прежде всего обоснована природными условиями, локацией с живописными пейзажами и приближенностью к городскому центру.

«Транспортная загруженность Приморского шоссе в летний период остается

основной проблемой района, которую должно решить отсроченное, но уже скорое окончание строительства северного участка ЗСД и его развязки с КАД (руководство ОАО «ЗСД» обещает ввести объект в строй до конца лета. — **Г**). Помимо всего, началось строительство транспортной развязки на пересечении Зеленогорского шоссе и Большого проспекта Курортного района, которое должно закончиться в 2015 году», — говорит Ольга Пономарева, директор по маркетингу и продажам ГК ААГ.

Большая часть жилой недвижимости Курортного района представляет собой индивидуальное жилье. Новые объекты, как правило, — это малоэтажные объекты высокого класса («бизнес» и «элит»). Район развивается с точки зрения рынка жилья в первую очередь как элитный пригород Санкт-Петербурга. Многоквартирное жилье сосредоточено в основном в Сестрорецке и Зеленогорске.

Максим Клягин, аналитик УК «Финанс Менеджмент», добавляет: «Уровень развития дорожной сети и социально-бытовой инфраструктуры отстает по ба-

зовым показателям от центральной части города. Однако район может похвастаться самой развитой рекреационной зоной. В совокупности позитивная экологическая ситуация и сильная рекреационная составляющая выступают ключевыми конкурентными преимуществами Курортного района».

«Средняя стоимость квадратного метра на первичном рынке на многоквартирное жилье в районе составляет примерно 72 тыс. рублей, на вторичном рынке — 88 тыс. рублей», — рассказала Эвелина Ишметова, вице-президент по консалтингу GVASawyer.

Инна Попова, директор по оценке УК «Магистр», говорит, что цены здесь на 15% ниже, чем в Приморском и Выборгском районах. «Что характерно, по итогам 2012 года цены в этом районе показали отрицательную динамику», — добавляет Владимир Спирок, заместитель генерального директора АН «АРИН».

А вот специалисты компании ЦДС (реализует в районе проект ЖК «Дюны») уверяют, что цены на жилье выросли: «За два последние года жилая недвижимость

подорожала здесь в среднем на 40 процентов».

Иная ситуация на рынке элитного жилья, оно здесь одно из самых дорогих в пригородной зоне Петербурга. Директор департамента загородной недвижимости АН «Бекар» Олег Карзов говорит, что, например, дом в коттеджном поселке «Консульская деревня» выставлен на продажу за 150 млн рублей.

К наиболее значимым реализованным проектам жилой недвижимости элитного сегмента господин Карзов относит малоэтажный жилой комплекс «Мои Териоки», коттеджные поселки «Репинская усадьба» и «Жемчужина Разлива».

По сравнению с соседними Выборгским и Приморским районами объем предложения жилой недвижимости на первичном рынке довольно низок и составляет 2% против 10 и 8.

Владимир Спирок говорит, что в 2012 году здесь появилось 28 тыс. кв. м нового жилья. «Среди крупных проектов в Курортном районе можно выделить ЖК «Кантеле» в Репино, ЖК «Дюна» в Сестрорецке застройщика ЦДС. → 26

Кюмлено
финский коттеджный поселок

Финский дом за городом – это Ваша мечта о спокойной и обустроенной жизни!

Финские коттеджи с земельным участком, таунхаусы и квартиры

Отделка на выбор: от каркаса до меблированного коттеджа / таунхауса

Рассрочка до 7 лет*

Поселок построен

11 км от КАД,
Всеволожский р-н,
д. Кирполье

* Первый взнос от 10%.
Реклама. Застройщик ЗАО «ЮИТ Санкт-Петербург». Акты ввода в эксплуатацию и подробная информация об акции на сайте yitdom.ru.

703-44-44
Центральный офис продаж
Приморский пр., 54

YITDOM.RU
YIT

25 → Также можно привести в пример проект комплексного освоения 3,7 млн квадратных метров территории Финского залива от дамбы до Водосливного канала компанией „Северо-Запад Инвест“, — говорит господин Спарак.

«Основные инвестиционные проекты приходится на санаторно-курортный комплекс, который активно развивается в последние годы. Наиболее крупные проекты жилой недвижимости реализуются в Сестрорецке и Зеленогорске», — рассказал начальник отдела сопровождения договоров ООО «КВС» Павел Третьяков.

Строительство «Лахта-центра» в Приморском районе должно привести к росту спроса на элитное жилье в Курортном районе и, соответственно, росту предложения, так как объем предложения в Приморском районе может не справиться с потенциальным спросом.

«В целом перспективы развития района очень положительные. Несмотря на напряженную летнюю ситуацию на Приморском шоссе, транспортная ситуация меняется к лучшему», — полагает госпожа Ишметова.

А вот Максим Берг, директор компании «Петростиль», пессимистичен: «На сегодняшний день Курортный район практически весь застроен, предложение невелико. Высокая плотность застройки, загрязненность, огромное количество отдыхающих круглый год, загруженный трафик и крайне высокая стоимость земли — все это заставляет девелоперов осваивать новые направления: Всеволожское, Выборгское, Приозерское». ■



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ

ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ КУРОРТНОГО РАЙОНА КАК МЕСТА ДАЧНОЙ ЗАСТРОЙКИ СЛОЖИЛАСЬ ИСТОРИЧЕСКИ БЛАГОДАРЯ БОГАТСТВУ РЕКРЕАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ

В ОЖИДАНИИ СРЕДНЕГО КЛАССА ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ ПО-ПРЕЖНЕМУ ОСТАЕТСЯ ДЛЯ БАНКОВ ИНТЕРЕСНЫМ, НО НЕПОНЯТНЫМ ПРОДУКТОМ, К КОТОРОМУ ОНИ ОТНОСЯТСЯ С ОСТОРОЖНОСТЬЮ. ЭТО СКАЗЫВАЕТСЯ НА КОЛИЧЕСТВЕ ИПОТЕЧНЫХ ПРОГРАММ И ИПОТЕЧНЫХ СТАВКАХ. ОСОБЕННОСТЬЮ ИПОТЕЧНОГО ЗАГОРОДНОГО РЫНКА ЯВЛЯЕТСЯ РАЗНООБРАЗИЕ ВАРИАНТОВ ЗАЛОГА (ЗЕМЛЯ, ОТДЕЛЬНЫЙ ДОМ, ТАУНХАУС). ДЕНИС КОЖИН

Ипотека в городе работает по давно отлаженным и стандартным механизмам. За городом ситуация несколько иная. Это относительно новый, еще не до конца прозрачный рынок для банков, поэтому к каждому конкретному проекту они относятся очень внимательно. По этой причине варианты ипотечных программ и условия кредитования здесь будут более разнообразны из-за широкого диапазона предлагаемых продуктов. Как правило, первоначальный взнос будет больше, а процентная ставка выше.

В большинстве случаев банки готовы кредитовать только покупку готового загородного дома со всеми коммуникациями. При этом условия по кредиту могут быть более жесткими, чем при покупке городской квартиры. Зачастую заявленная ипотека за городом при внимательном рассмотрении выдается под залог уже имеющейся недвижимости (квартиры в городе) или объект залога (лот в коттеджном поселке) оценивается банком с большим дисконтом.

Условия ипотеки за городом также варьируются от проекта к проекту. Как правило, здесь все зависит от юридической чистоты проекта, степени его ликвидности, по мнению банка, качества концепции и репутации застройщика.

«Очень медленными темпами развивается ипотечный рынок загородного жилья, учитывая, что сегодня стабильно продаются около 40 коттеджных поселков, из них лишь в восьми поселках зафиксированы сделки с привлечением ипотечного кредита», — сокрушается Юлия Троицкая, маркетолог-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент».

Елена Амирова, генеральный директор агентства недвижимости Home Estate, полагает, что ипотека предлагается лишь в четверти проектов загородного рынка.

КРЕДИТЫ ДОРОЖЕ ГОРОДСКИХ Арсений Васильев, генеральный директор ГК «Унисто Петросталь», отмечает, что условия «загородных» займов продол-

жают оставаться достаточно жесткими — превышение «городских тарифов» составляет в среднем 1,5–2% (15–17% годовых).

Как отмечает Елена Шишулина, начальник отдела маркетинга и продаж ЗАО «Управляющая компания „Старт Девелопмент“», сегодня средний размер первого взноса при загородной ипотеке составляет 30%.

Она говорит, что кредит под залог земельного участка можно взять в 16 банках Санкт-Петербурга и Ленобласти. Диапазон ставок — 9,5–17,5%, средняя величина — 13,2% годовых. «Первый взнос в среднем требуется от 15 процентов, займы можно взять от 100 тыс. до 60 млн рублей. Большинство банков хотели бы видеть в качестве залога земли ИЖС, но и на участки в ДНП или СНТ тоже можно оформить в кредит», — рассказала она.

Таунхаусы, по словам госпожи Шишулиной, как правило, можно приобрести по ипотеке только в том случае,

если они оформлены как квартиры с отдельными входами и продаются по ДДУ в рамках 214-ФЗ. «Насколько нам известно, в сегменте экономкласса этим путем пошли только два застройщика», — сообщает она.

«Ипотеку на строящийся загородный дом (будь то коттедж, дуплекс или таунхаус) можно взять только в Промсервисбанке под залог дома в наших „Золотых ключах“. Мы специально для этого аккредитовывали наш проект в АИЖК в рамках программы „Малоэтажное жилье“. Ставка составляет 12 процентов до момента оформления дома в собственность клиента и от 7,9 до 11 процентов после», — хвастается госпожа Шишулина. Как говорит госпожа Шишулина, на сегодняшний день в «Золотых ключах» по ипотеке приобретено 25% домовладений. «Но в последние три месяца в связи с приближением момента передачи домов спрос на ипотечное кредитование растет лавинообразно», — радуется она. → 29

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ ДАЛЬНОВИДНОСТЬ

СИСТЕМА «УМНЫЙ ДОМ», ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ, СЕГОДНЯ БОЛЬШЕ ПОДХОДИТ ДЛЯ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ЖИЛЬЯ. НО ЧТОБЫ ОНА БЫЛА МАКСИМАЛЬНО ЭФФЕКТИВНОЙ, ВНЕДРЯТЬ ЕЕ НАДО ЕЩЕ НА СТАДИИ ПРОЕКТИРОВАНИЯ — В ГОТОВОМ ДОМЕ МНОГИЕ ЭЛЕМЕНТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ СИСТЕМ УСТАНОВИТЬ ЛИБО НЕВОЗМОЖНО, ЛИБО СЛИШКОМ ДОРОГО. ДЕНИС КОЖИН

Система «умный дом» — это комплекс, который позволяет запрограммировать работу инженерных систем всего здания, отвечающих за каждый участок: отопление, освещение, вентиляцию, кондиционирование, охранные системы и пр. Проще всего, говорят эксперты, начинать работу по установке «умного дома» тогда, когда клиент может предоставить план своего дома, а также дизайн-проект. В этом случае удастся сэкономить на кабеле и подобрать самое рациональное решение, которое удовлетворит все прихоти клиента.

Ольга Шуплецова, менеджер проекта «Умный дом» компании «Смарт», говорит, что элементы «умного дома» можно установить в дома с чистовой отделкой и мебелью, но тут в большинстве случаев придется ограничиться управлением светом и шторами. «Проектирование „умного дома“ до чистовой отделки дает возможность управлять не только освещением и шторами, но и климатом (радиаторы, теплые полы, кондиционеры), системами мультимедиа, обеспечить полноценную охранно-пожарную сигнализацию, видеонаблюдение и даже управлять бытовыми приборами», — говорит госпожа Шуплецова.

Динар Шарифуллин, инженер по продажам компании АББ, рассказал, что у его компании существует специализированное решение на радиосигнале — Busch Waveline, которое позволяет встраивать интеллектуальную систему управления даже в построенный дом.

«Часто бывает, что заказчик не готов на этапе строительства инвестировать средства в „умный дом“. Но спустя два-три года, обжившись, он изъявляет желание модернизировать здание. Таких примеров очень много», — рассказал господин Шарифуллин. «Интегрирование системы „умный дом“ еще на этапе проектирования — это идеальный вариант, говорящий о дальновидности заказчика. Конечно, обустройство обжитого здания будет дороже. Представьте себе, сколько придется потратить на прокладку кабеля, замену электроприборов и светового оборудования!» — предостерегает господин Шарифуллин.

Некоторые эксперты полагают, что внедрять интеллектуальные системы в готовое жилье — дело и вовсе безнадежное. Генеральный директор проектного бюро Rumpi Евгений Богданов считает, что нецелесообразно устанавливать систему в уже готовом доме. «Все равно интегрировать интеллектуальные системы в уже готовую постройку очень и очень сложно. Это будет тотальная переделка, замена всей инженерии, проведение слаботочных сетей, подключение датчиков и электроприводов. Нужно будет менять все полностью, чтобы оборудование могло быть синхронизированным, плюс оно должно быть вмонтированным. Подобные технологии необходимо проектировать на



ГРИГОРИЙ СЫЧЕНКО

В КОТТЕДЖЕ ПЛОЩАДЬЮ ПРИМЕРНО 2 ТЫС. КВ. М ВЕСЬ КОМПЛЕКС ОБОРУДОВАНИЯ, ВКЛЮЧАЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДОМА, БУДЕТ СТОИТЬ 50 МЛН РУБЛЕЙ

первоначальном этапе. Основная сложность заключается в том, что потребитель, как правило, сам не знает, что именно он захочет в итоге. А потом, когда здание уже построено, вносить правки уже поздно. И в итоге зачастую остается только система

автоматического закрытия штор», — резюмирует господин Богданов.

Управляющий активами финансовой компании AForex Сергей Ковжаров говорит, что внедрение интеллектуальных систем на стадии строительства тоже не-

сет определенные риски: «Такие системы могут сильно увеличить стоимость дома, а потом выяснится, что конкретным жильцам они не нужны».

Евгений Богданов говорит, что на коттедж площадью примерно 2 тыс. кв. м весь комплекс оборудования, включая интеллектуальные системы управления дома, будет стоить 50 млн рублей. А проектирование объекта такой сложности составит 3–5 млн рублей. «Суммы колоссальные, отчасти они обусловлены отсутствием компетентных подрядчиков. В Петербурге их всего пара», — поясняет он.

Сергей Ковжаров полагает, что расходы на установку могут быть на порядок меньше: «Цена такой системы может составлять от нескольких сотен до десятков тысяч долларов в зависимости от того, что хочет клиент. Кому-то хватит видеодомофона, а кто-то пожелает выводить картинку с улицы на экран телевизора. То есть речь идет о вещах сугубо индивидуальных».

Арсений Васильев, генеральный директор ГК «Унисто Петросталь», говорит, что система «умный дом» может включать различные функции, срок ее окупаемости, как правило, прямо пропорционален количеству этих функций, поэтому в каждом проекте он будет разным. «При проектировании данных систем надо понимать, что две трети общих затрат приходится на оборудование», — считает девелопер.

Динар Шарифуллин добавляет, что как правило, срок окупаемости на подобные системы составляет от трех до пяти лет. «Конечно, среди наших клиентов в России нередко встречаются те, кто не скупится на самое дорогое оборудование, что, несомненно, увеличивает период окупаемости. Но для таких заказчиков это, как правило, не имеет значения», — рассказал он.

Михаил Фуксман, директор по продажам компании «Петростиль», добавляет, что сегодня интеллектуальные системы делятся на несколько категорий по назначению: системы, которые обеспечивают защиту, например, от протечек, загазованности, проникновения; системы, направленные на оптимизацию затрат энергоресурсов, управления теплом в зависимости от наружного воздуха и внутреннего помещения, управления водой; системы, создающие дополнительный комфорт, например, по хлопку в ладоши включается свет или набирается вода в ванной, играет музыка, загорается камин.

«Безусловно, интеллектуальные системы — это более затратная услуга, чем просто инженерные системы. Их стоимость будет зависеть от того, какую из трех категорий выберет клиент. Как правило, они стоят минимум в два раза дороже, чем обычные инженерные системы. В том числе стоимость зависит от „начинки“ в доме и его площади. Элементы интеллектуальных систем есть в поселке „Корабельные сосны“, — поясняет господин Фуксман. ■

КЛЮЧЕВАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ ОХРАНА

ЯВЛЯЕТСЯ ОДНИМ ИЗ ОСНОВНЫХ УСЛОВИЙ, ПРЕДЪЯВЛЯЕМЫХ БУДУЩИМИ ЖИЛЬЦАМИ К КОТТЕДЖНОМУ ПОСЕЛКУ. В СТАНДАРТНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ВЫПОЛНЯЕМЫХ ФУНКЦИЙ ОХРАНЫ ЗДЕСЬ ВХОДИТ КРУГЛОСУТОЧНЫЙ КОНТРОЛЬ ВЪЕЗДА НА ТЕРРИТОРИЮ ПОСЕЛКА, СОБЛЮДЕНИЕ КОНТРОЛЬНО-ПРОПУСКНОГО РЕЖИМА. В НЕКОТОРЫХ ПОСЕЛКАХ УСЛУГИ ОХРАНЫ МОГУТ ДОСТИГАТЬ 70% ОТ ОБЩИХ ЗАТРАТ НА ЭКСПЛУАТАЦИЮ ДОМА. ДЕНИС КОЖИН

Как правило, стоимость охраны коттеджного поселка входит в общую стоимость платежей, которые взимаются с жителей, и составляет обычно 15–20% от этой суммы. Таким образом, расходы на охрану напрямую зависят от количества домовладений в поселке. Если домовладений немного, доля расходов на охрану может достигать 50–60% от общего объема платежей.

Михаил Фуксман, директор по продажам компании «Петростиль», говорит: «Если в поселке отсутствуют объекты социальной инфраструктуры, то стоимость охраны может составлять около 70 процентов от общих затрат на эксплуатацию».

Перечень основных услуг может быть дополнен телекоммуникационными услугами, услугами по индивидуальной охране объектов недвижимости, охране имущества. Здесь расчет стоимости индивидуален. «Стоимость услуг по стандартному пакету колеблется в среднем от 1000 до 3000 рублей с домовладения в месяц», — рассказал Арсений Васильев, генеральный директор ГК «Унисто Петросталь».

Олег Карзов, директор департамента загородной недвижимости АН «Бекар», впрочем, говорит, что чем выше класс объекта, тем дороже охрана загородного поселка. «Пакет на охрану для объекта экономкласса может составлять от 10 до 15 тыс. рублей, а для объектов премиум-класса — от 15 тыс. рублей и выше в зависимости от функциональных особенностей».

Охранные функции в коттеджных комплексах осуществляются или специализированными охранными предприятиями, с которыми заключаются отдельные договоры, или силами управляющей компании, которая вводит охранников в штат своих сотрудников, последнее в основном характерно для проектов экономкласса.

«Охрана в городских комплексах может ограничиться только службой консьержей и диспетчерами, которые следят за камерами наружного наблюдения, установленными по периметру дворовой территории и у входной группы, — за работу серьезной охранной организации жители городских квартир, как правило, не готовы платить. Вопрос охраны квартир решается индивидуально каждым владельцем. Только проекты элитного сегмента оснащены современными охранными устройствами, которые дают возможность обеспечивать полную безопасность жильцов и общего домового имущества», — рассказывает Арсений Васильев.

Марина Агеева, руководитель службы маркетинга компании «Пулэкспресс», добавляет: «Принципиальное отличие охраны загородных поселков от охраны жилья в городе — это территория. В городе речь идет об охране жилья, то есть именно квартиры, в многоквартирном доме, где обычно одна точка входа — парадное



ДМИТРИЙ ЛЕСЕДЕВ

ПРИНЦИПИАЛЬНЫМ ОТЛИЧИЕМ ОРГАНИЗАЦИИ БЕЗОПАСНОСТИ В ПОСЕЛКЕ В СРАВНЕНИИ С ГОРОДСКИМ ЖИЛЬЕМ ЯВЛЯЕТСЯ ОТСУТСТВИЕ В НЕПОСРЕДСТВЕННОЙ БЛИЗОСТИ ОРГАНОВ ПРАВОПОРЯДКА, СПОСОБНЫХ БЫСТРО ОТРЕАГИРОВАТЬ НА ОСТРУЮ СИТУАЦИЮ

крыльцо, подъезд. Коттеджный поселок — это пространство, доступ к которому есть по всему периметру, а на участки, расположенные на окраинах поселка, можно проникнуть извне. Тут идет речь о защите частных территорий». Но есть и сходство — и охрана квартиры, и охрана домовладения оснащены сигнализацией. «В нашем случае сигнал выводится на пульт вневедомственной охраны, которая прибывает по вызову в течение 3–5 минут. В коттеджных поселках охранники делают регулярные обходы, но это не повод отказываться от установки сигнализации. Обходы имеют определенную периодичность и не являются полноценной заменой сигналу тревоги. Это скорее взаимодополняющие сервисы», — продолжает эксперт.

«Принципиальным отличием организации безопасности в поселке в сравнении с городским жильем является отсутствие в непосредственной близости органов правопорядка, способных быстро отреагировать на острую ситуацию. Очевидно, что сотрудники МВД просто не смогут доехать на расположенную за городом территорию быстрее, чем за час. Более того — отсутствие соседей в непосредственной близости от участка тоже осложняет выявление противоправных действий», — добавляет Елена Исковских, директор по продажам Atlas Development.

Директор по маркетингу компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Екатерина Гуртовая, рассуждая об отличиях охраны загородного жилья от городского, отмечает: «Недостаточно просто повесить камеры, поскольку в данном случае они не позволяют, как правило, предотвра-

тить преступление, а лишь помогают его раскрытию (естественно, большинству клиентов важно прежде всего предотвратить преступления). И покупателям жилья в загородных поселках, изучая предложение застройщика, необходимо внимательно оценивать, в числе прочего, и качество предусматриваемой организации охраны».

Евгений Плотников, первый заместитель генерального директора компании «Росохран Телеком», добавляет: «В загородном доме монтируется более „серьезная“ система с большим числом шлейфов и всевозможных датчиков. Если в городской квартире участки возможного проникновения нарушителя ограничиваются входной дверью и окнами, то в коттедже таких участков существенно больше. Это гараж, чердак, подвал, второй вход в дом, какие-то дополнительные помещения. Кроме того, садоводства и коттеджные поселки характеризуются низкой плотностью застройки, большими расстояниями между домами и самими поселками, в связи с чем требуется большее, по сравнению с городом, время подъезда группы задержания полиции. Также специфика охраны коттеджа проявляется и в методах работы полицейских при блокировании и задержании правонарушителей. Несколько выходов из дома, растительность, другие постройки — все это должен предусмотреть экипаж, блокируя преступника на объекте».

Елена Исковских считает, что с точки зрения организации охраны и комфорта проживания оптимальное количество домовладений в поселке — от 100 до 300. «В

этом случае стандартно организуются два поста охраны — один центральный и один резервный либо пожарный в соответствии с требованиями пожарной безопасности».

Дмитрий Ковальчук, генеральный директор компании «Пробизнес-Девелопмент», считает, что охрана крупномасштабных поселков может быть более затратной, чем среднемасштабных (100–250 домовладений) за счет необходимости организации дополнительных въездов, КПП.

«Внутренними правилами, регламентирующими проживание в поселке, опытные застройщики регулируют и передвижение строительных рабочих по территории поселка. Эффективным решением является введение комендантского часа для представителей подрядно-строительных организаций — это запрет на передвижение по поселку вне территории участка, где ведутся работы, с 19 вечера до 10 утра. В заселенных поселках хорошим тоном является еще и прекращение шумовых работ на самом участке в указанный период времени», — добавляет госпожа Исковских.

Генеральный директор ООО «Набат Контроль» (группа компаний «Набат») Роман Капицин считает, что в настоящее время собственники коттеджей и дач в Ленинградской области уделяют недостаточно внимания охране своего имущества. «Если в крупных коттеджных поселках вопрос охраны в большинстве случаев решен — организована своя служба безопасности (СБ), свой пульт централизованного наблюдения (ПЦН) и своя служба охраны, то небольшим поселкам расходы по содержанию СБ и ПЦН не по карману. Однако для таких поселков имеется возможность заключить договор на централизованную охрану своего коттеджа — выезд группы быстрого реагирования (ГБР) по сигналу „тревога“, сформированному охранной сигнализацией. К сожалению, недостатком централизованной охраны загородного жилья является значительное время прибытия экипажа ГБР».

Максим Клягин, аналитик УК «Финам Менеджмент», резюмирует: «Учитывая относительно низкий уровень развития рынка загородного жилья, пока еще весьма слабой остается и вся сопутствующая социально-бытовая инфраструктура. В том числе, довольно сложными оказываются на практике задачи организации безопасности. В первую очередь — по причине высокой стоимости подобных услуг. Одна из ключевых особенностей данного рынка — низкий уровень конкуренции, что формирует крайне несбалансированную ценовую конъюнктуру. Как и в случае с другими видами ЖКУ часто на локальных рынках загородного жилья можно столкнуться с прецедентами искусственной монополизации данной сферы». ■

26 → МАЛАЯ ДОЛЯ Дмитрий Бадаев, генеральный директор компании «Вектор Инвестментс», считает, что по сравнению с рынком городского жилья доля ипотечных сделок на загородном рынке невелика. «По нашим данным, это 7–10 процентов по рынку — в зависимости от сегмента. Существенно ниже показатели по элитному сегменту. Как правило, покупатели элитной недвижимости приобретают жилье, не прибегая к займам, либо решают вопрос с привлечением финансирования до обращения к застройщику», — говорит он.

Анастасия Тузова, руководитель проекта «Коттеджный городок Noteburg» (застройщик — корпорация «Матрикс»), приводит похожую статистику. «По данным банков, примерно 5 процентов из общего объема выдаваемых ипотечных кредитов составляет загородная ипотека. Из них большая часть приходится на покупку таунхаусов и коттеджей экономкласса», — рассказала она.

Как говорят аналитики, ипотеку на загородную недвижимость предоставляют 20–25 банков (на городское жилье — около 60 банков).

Елена Шишулина говорит, что кредит под залог коттеджа на вторичном рынке на сегодняшний день готовы выдавать 34 банка.

Анастасия Тузова, впрочем, отмечает, что каждый второй банк, который занимается ипотечным кредитованием, предлагает ипотеку и на загородные объекты. «Только вот активно в этом направлении работают не все из них. Банкиры с осторожностью относятся к сделкам по загородной недвижимости, видят повышенные риски, сложности, поэтому не делают акцент на развитие этого направления», — объясняет она.

НИКОМУ НЕ ИНТЕРЕСНО Развитие ипотеки тормозят как сами застройщики, не желающие тратить время на длительную процедуру аккредитации банками, так и кредитные структуры, видящие определенные трудности в оценке объектов загородного строительства и понимающие их более низкую ликвидность по сравнению с городским жильем.

«Причины этого кроются в желании банков избежать возможных рисков и нежелании некоторых застройщиков на загородном рынке тратить время и деньги на хлопотную процедуру аккредитации объектов. Сложность оценки и низкая ликвидность предложения, частые проблемы с документацией заставляют кредиторов предъявлять жесткие требования к объектам. „Проверку на прочность“ может пройти далеко не каждый коттеджный поселок», — говорит госпожа Амирова.

Дмитрий Жуков, директор департамента развития ипотечного кредитования банка «Стройкредит», поясняет: «Основной тормоз развития подобного кредитования — повышенные риски для банков. Поэтому на рынке не так много подобных программ. Если речь идет о покупке готового малоэтажного жилья, то здесь риски приемлемые. Тем не менее остается риск неоформления земельных участков, поэтому и ставки по кредитам на приобретение домов несколько выше (обычно не более чем на три процентных пункта по сравнению с условиями по классической ипотеке). А вот получить кредит на строительство малоэтажного жилья не так просто. Такие займы влекут за собой больше рисков для банка, ве-



УСЛОВИЯ «ЗАГОРОДНЫХ» ЗАЙМОВ ПРОДОЛЖАЮТ ОСТАВАТЬСЯ ДОСТАТОЧНО ЖЕСТКИМИ — ПРЕВЫШЕНИЕ «ГОРОДСКИХ ТАРИФОВ» СОСТАВЛЯЕТ В СРЕДНЕМ 1,5–2% (15–17% ГОДОВЫХ)

роятность „недостроя“ здесь выше, чем на рынке многоквартирных новостроек. При этом банку в случае индивидуального строительства сложнее проследить за целевым использованием средств». В целом, отмечает господин Жуков, для банков безопаснее всего работать в рамках программы АИЖК по кредитованию на приобретение малоэтажного жилья. В данном случае агентство самостоятельно проводит аккредитацию застройщиков.

Кроме того, требования, предъявляемые к объекту кредитования по инженерным сетям и документации, удовлетворяют сегодня только 20% реализуемых коттеджных поселков. «Поэтому набирает популярность совместная программа банков и застройщиков — рассрочка с переходом на ипотеку (в период строительства жилье приобретается на условиях поэтапной оплаты с фиксированными периодическими платежами, после регистрации собственности на домовладение возможно оформление ипотеки)», — рассказывает Арсений Васильев, генеральный директор ГК «Унисто Петросталь».

Михаил Фуксман, директор по продажам компании «Петростиль», согласен с тем, что при совместных программах банков и застройщиков, получить ипотеку проще: «Самый лучший вариант кредитования — это когда банк является соинвестором строительства коттеджного поселка, то есть предоставляет проектное финансирование. В этом случае вся информация по жилью изначально гарантирована и не требует усилий банка для изучения». Так, например, в ЖК «Близкое» можно получить ипотечное кредитование не только под квартиры, но и под таунхаусы и дома. Примерно каждый чет-

вертый клиент заинтересован в данном механизме.

«На мой взгляд, по мере развития загородного рынка с появлением все большего количества качественных проектов от опытных девелоперов условия кредитования загородных объектов будут все больше приближаться к городским. На примере собственных проектов мы можем констатировать, что уже находимся в этой точке», — продолжает господин Фуксман.

ПОТЕНЦИАЛ ЕСТЬ! Инна Попова, директор по оценке УК «Магистр», считает, что наибольший потенциал роста рынка ипотечного кредитования имеется в сегменте многоэтажных многоквартирных жилых домов, возводимых на пограничных территориях Ленинградской области и ориентированных на петербургский рынок жилья, а также в крупнейших административных центрах Ленинградской области (Всеволожск, Гатчина, Тосно).

«В 2013 году на загородном рынке сохраняются тенденции, наметившиеся в предшествующий период: увеличение объема предложения малоэтажных загородных комплексов, выход на рынок новых проектов, в том числе и конкурирующих с городским рынком жилья, активное комплексное освоение пограничных с Петербургом территорий, уменьшение средней площади предлагаемых объектов, в сегменте коттеджных поселков — увеличение предложения участков без подряда и участков в удаленных районах с минимальной стоимостью», — говорит госпожа Попова.

Но определенные сдвиги в этом направлении есть — уже сейчас есть программы по приобретению домов, расположенных на землях леспромхозов и ДНП, более

ощутимые изменения на рынке ипотечного кредитования загородной недвижимости прогнозируют к концу текущего года.

Елена Амирова согласна, что, несмотря на все сложности при оформлении и тяжелые условия загородной ипотеки, есть предпосылки к улучшению ситуации, связанные с ростом спроса со стороны покупателей. «Сегодня мы наблюдаем смену приоритетов и предпочтений потенциальных клиентов: если раньше коттедж в пригороде могли себе позволить только жители мегаполисов с высокими доходами, то сегодня за счет расширения диапазона предложений и вывода на рынок жилья эконом- (и даже суперэконом) класса переехать за пределы КАД подумывают и люди со средним достатком. Эта тенденция должна положительно повлиять на общую структуру интереса к загородным апартаментам, что повлечет за собой и повышение популярности ипотечного кредитования. Спрос на загородную ипотеку продолжает расти. В связи с этим следует ожидать более лояльных требований кредиторов к заемщикам и к объектам. Учитывая сегодняшнее положение дел, этого можно будет ожидать к концу 2013 года», — рассуждает она.

Уже сейчас, по словам госпожи Амировой, ряд банков предлагает интересные условия кредитования для покупателей загородного жилья. Например, некоторые банки работают с различными видами субсидий и с материнским капиталом, например, Татфондбанк, банк «Уралсиб», Сбербанк, Балтинвестбанк. Кроме того, все больше банков принимают во внимание «серые» доходы заемщиков и специально для этого разрабатывают формы и методы их подтверждения. ■

ПЕРЕБОР В ОБЕЩАНИЯХ

ЛЕТНИЙ СЕЗОН УВЕЛИЧИВАЕТ СПРОС НА ОБЪЕКТЫ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ. ОДНАКО ДАЛЕКО НЕ КАЖДЫЙ ДЕВЕЛОПЕР ГОТОВ ОТКРЫВАТЬ В СВОИХ ПОСЕЛКАХ ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ ИЛИ ДАЖЕ ПРОСТО МАГАЗИНЫ — ВЕДЬ БОЛЬШУЮ ЧАСТЬ ГОДА ТАКИЕ ОБЪЕКТЫ БУДУТ ЭКОНОМИЧЕСКИ НЕЭФФЕКТИВНЫ.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Следует разделить объекты коммерческой недвижимости, в частности, торговые центры и заведения сервисной функции, расположенные в Ленобласти, на две категории: объекты, функционирующие в непосредственной близости от проходящей рядом трассы, с которой есть удобные съезды, и объекты, расположенные внутри населенного пункта. Первая категория объектов в большинстве своем достаточно успешна. Успешность же коммерческих объектов внутри поселка, а также их количество зависит от численности населения. В основном в небольших поселках (от 1 тыс. жителей) действует минимальное количество коммерческих объектов: небольшой продовольственный магазин или мини-маркет, магазин с товарами первой необходимости и хозяйственными, а также объект, предоставляющий услуги связи.

«Если говорить о торговых центрах небольшого формата, то их создание актуально, только если в поселке проживает более 10 тыс. человек. К тому же большинству жителей подобных поселков приходится ежедневно выезжать на работу в город, поэтому основную часть покупок они могут совершать непосредственно рядом с местом работы», — говорит Денис Радзимовский, генеральный директор «S.A. Ricci — Санкт-Петербург».

Денис Колокольников, председатель совета директоров группы компаний RRG, подчитал: «На тысячу жителей вполне достаточно магазина площадью 100–150 кв. м. Для успешного функционирования торгового объекта площадью 2 тыс. кв. м потребуется 10–15 тыс. человек, проживающих в шаговой доступности. В данном случае это может быть супермаркет, предусматривающий частичное самообслуживание, — этот формат хорошо зарекомендовал себя за городом. Хозяйственные, садоводческие товары могут быть представлены как отделом внутри супермаркета, так и отдельной торговой точкой — площадью ориентировочно в три раза меньше площади супермаркета. Если же мы говорим о населенном пункте на 20–30 тыс. жителей, торговля может быть представлена несколькими супермаркетами различной площади и

формата, в том числе и сетевыми дискаунтерами».

Сергей Ковжаров, управляющий активами финансовой компании AForex, отмечает: «Инвесторы менее охотно вкладывают средства в города с ярко выраженной сезонностью. Если летом в Приозерске и Сосново много отдыхающих, которые жалуются на отсутствие торговых центров, то зимой здесь наступает затишье и рентабельны лишь продуктовые магазины. Так что можно сказать, что при населении менее 50 тыс. инвесторы „воротят нос“. Это объяснимо, поскольку можно много строить в самом Петербурге, который сильно отстает от Москвы, а его окраины совершенно не освоены. Проще построить боулинг или небольшой торговый центр в Питере с рентабельностью в 30 процентов, чем при сопоставимых вложениях ждать отдачи в пригороде».

Переизбыток объектов коммерческой и торговой инфраструктуры в Ленобласти нет, но есть перебор в обещаниях новых девелоперов. Прежде чем заявлять некий объем ввода, нужно провести маркетинговый анализ ситуации, оценить перспективы развития социальной инфраструктуры местности. На практике новички далеко не всегда уделяют этому внимание.

Как говорят эксперты, экономическая эффективность есть только у сетевых проектов, которые имеют хотя бы несколько точек сбыта. На одной точке невозможно обеспечить необходимый оборот и реализацию товаров. Маленьким объектам сложно выживать. У сетевиков, как правило, рассчитана матрица: какое количество жителей должно быть в населенном пункте, чтобы обеспечить надлежащую работу объекта.

«Обычно для полноценного существования необходимо несколько тысяч человек. В Ленобласти это в основном крупные поселения; коттеджные поселки или даже „куст“ поселков очень редко заселены таким большим количеством людей. Важен еще один момент: сетевики, как правило, представлены товарной линейкой эконом-класса, а в коттеджных поселках проживают люди, ориентированные на покупки классом выше. И сельские магазины не могут конкурировать с гипермаркетами,



ОБЫЧНО ДЛЯ ПОЛНОЦЕННОГО СУЩЕСТВОВАНИЯ ТОРГОВОГО ЦЕНТРА НЕОБХОДИМО, ЧТОБЫ НЕПОДАЛЕКУ ПРОЖИВАЛО НЕСКОЛЬКО ТЫСЯЧ ЧЕЛОВЕК

которые расположены на выездах из Петербурга», — отмечает эксперт Коллегии профессиональных девелоперов, руководитель службы маркетинга компании «Пулэксспресс» Марина Агеева. Она рассказала, что «Пулэксспресс» имеет опыт создания и эксплуатации загородных объектов коммерческой и торговой инфраструктуры. «В нашем случае в поселке „Борисово“ были кафе и магазин на территории, но со временем мы отказались от них, так как доходность была минусовой. Мы решили вопрос иначе: на базе отдыха, расположенной по соседству, есть ресторан и прочие удобства, по достигнутой договоренности жители поселка „Борисово“ могут пользоваться этими услугами, для них даже оформлен дополнительный проход на территорию базы. В 2005–2006 годах девелоперы обещали широкую линейку социальных объектов для жителей коттеджных поселков, но в последние годы опытные застройщики понимают: без доступа внешних посетителей (не только жильцов коттеджного поселка) последним придется содержать объект за свой счет», — сообщает госпожа Агеева.

«В нашем поселке „Охтинский парк“ мы организовали зону общественно-деловой застройки на перекрестке Ленинградского шоссе и дороги на Сарьяги. Мы специально разместили общественно-деловую зону на проезде за периметром жилой зоны поселка. Так услугами коммерческих резидентов смогут пользоваться все желающие, а не только жильцы „Охтинского парка“. Это обеспечит коммерческим объектам большую прибыль, а посторонние люди не доставят неудобств жителям поселка своим присутствием на территории. У нас уже выкупили площади под спа-комплекс и под ресторан, но попытки привлечь туда продуктовых и спортивных сетевиков пока не увенчались успехом, так как 2–3 тыс. будущих жителей (с учетом близко расположенных коттеджных поселков) для них недостаточно», — продолжает госпожа Агеева.

Она уверена, что единственные объекты, которые могут быть востребованы за городом, это детские центры, где оказываются услуги няни и можно оставить малышей под присмотром.

«Из практики могу привести еще один пример. В Сланцах люди задавали вопрос главе района: возможно ли построить в городе кинотеатр? Технически такая возможность, конечно же, есть. Но по результатам расчета оказалось, что это экономически нецелесообразно. Стоимость приобретения картины для проката очень высока, и даже при номинальном населении города в 22 тыс. жителей привоз картины окупить затруднительно, не говоря уже о других затратах. Большая часть жителей Ленобласти — пенсионеры, численность активного населения, готового платить по 300–500 рублей за билет в кино, слишком мала, поэтому, к сожалению, в ближайшее время в Сланцах кинотеатра не будет», — огорчается за жителей Ленобласти Марина Агеева.

Впрочем, не все аналитики склонны приравнивать эффективность коммерческих объектов к численности населения того или иного пункта. Андрей Косарев, генеральный директор «Colliers International Санкт-Петербург», говорит: «При определении того, насколько тот или иной объект коммерческой недвижимости будет эффективен в данной локации, просто количества людей в населенном пункте (или садоводстве) было бы недостаточно, хотя этот фактор, конечно, значим. Если мы говорим о поселке, деревне или садоводстве, то стоит обратить внимание прежде всего на целевую аудиторию и покупательскую способность населения. В зоне элитных коттеджных поселков (Репино, Солнечное, Комарово) небольшой магазин „у дома“ с достаточным ассортиментом качественных товаров будет работать, а, скажем, в садоводствах магазин с аналогичной продукцией рискует не найти своего потребителя — здесь требуется более простой формат как самого объекта, так и представленных товаров».

Привычные городскому потребителю торговые центры также актуальны в крупных областных городах, но их размер и формат будут отличаться в сторону меньшей площади, упрощения пула арендаторов и некоторого «перекоса» представленных брендов в сторону демократичного сегмента (в отличие от основных петербургских торговых комплексов). ■

СОЗДАТЬ СВОЙ СОБСТВЕННЫЙ ЛАНДШАФТ

НАЧАЛСЯ ДАЧНЫЙ СЕЗОН, И ЗАКАЗОВ У КОМПАНИЙ, РАБОТАЮЩИХ В ОБЛАСТИ ПРОЕКТНОГО ДИЗАЙНА, ПРИБАВИЛОСЬ. КАК ВЫЯСНИЛ КОРРЕСПОНДЕНТ «ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ» ОЛЕГ ПРИВАЛОВ, РЫНОК РАБОТ ПО БЛАГОУСТРОЙСТВУ СИЛЬНО РАЗРОЗНЕН, БЛАГОДАря ЧЕМу РАЗНЫЕ ПОДРЯДЧИКИ МОГУТ ЗАПРОСИТЬ ЗА ОДНО И ТО ЖЕ СУММЫ, ОТЛИЧАЮЩИЕСЯ НА ПОРЯДОК.

Максим Клягин, аналитик УК «Финам Менеджмент», говорит, что рынок ландшафтного дизайна остается крайне дифференцированным и весьма непрозрачным. В индустрии преобладают небольшие частные компании, оперирующие на загородном рынке и часто работающие сезонно, хотя в последнее время формируются и крупные компании, обслуживающие интересы крупных застройщиков или ориентированные на большие технологичные проекты озеленения городских территорий.

ОТЛИЧАТЬСЯ В РАЗЫ «Стоимость подготовки проектов и выполнения работ по благоустройству может существенно различаться. Например, для благоустройства участка около одного из наших объектов мы проводили тендер и получили предложения от двух компаний — их цены отличались на порядок, кардинально разными оказались и подходы. Первая компания сказала, что на участке все безобразно, нужно полностью переделывать и, набросав проект, выставила смету в 2,5 млн рублей. А другая компания подошла к проекту иначе: указала, какие растения не выживут и их нужно перемещать, а какие можно оставить и что можно дополнительно закупить в питомнике, и смета составила, включая покупку самих растений, 300 тыс. рублей. Причем, согласно второму проекту, территория выглядела совсем не хуже, чем это было показано в первом предложении», — рассказывает директор по маркетингу компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Екатерина Гуртовая.

Зачастую при выполнении проектов благоустройства участков, на которых строятся загородные дома, встречаются крайние подходы. Одни ландшафтные дизайнеры предлагают просто пригнать трактор, «зачистить» всю территорию и затем что-то на ней делать, а другие, напротив, стремятся максимально сохранить и вписать в проект деревья и кустарники, которые не были вырублены при строительстве дома. И, как правило, более привлекательной и адекватной оказывается и цена таких разумных предложений.

Предела для затрат на дизайн не существует, особенно когда речь идет о поселках премиум-класса.

Михаил Фуксман, директор по продажам компании «Петростиль», говорит: «На территории коттеджного поселка „Медовое“ мы проводим работы по высадке крупномерных деревьев для облагораживания территории. Уже создали искусственный пруд, вокруг которого сформировали зону отдыха для жителей. Также в поселке есть ландшафтная экспозиция — место уединения среди посаженных деревьев. Поскольку ранее рельеф этой территории был плоский, мы сформировали холмистый рельеф в районе зимнего бассейна. Теперь жители могут через раздвижные стеклянные двери выйти на лужайку, чтобы позагорать и поплавать». Он отмечает, что в бюджете проектирование и



СЕРГЕЙ СЕМЕНОВ

ЧЕМ ВЫШЕ КЛАСС ОБЪЕКТА, ТЕМ БОЛЬШЕ ЭЛЕМЕНТОВ ОБЩЕГО БЛАГОУСТРОЙСТВА ИМЕЕТСЯ В ПОСЕЛКЕ И, СООТВЕТСТВЕННО, ТЕМ ВЫШЕ ЗАТРАТЫ НА СОДЕРЖАНИЕ ЭТОГО ОБЩЕГО ИМУЩЕСТВА

организация ландшафтного дизайна составляют 20–25% от всей стоимости строительства поселка, включая устройство инженерных коммуникаций.

«Стоимость таких работ существенно варьируется, зависит от целого ряда факторов. В крупных проектах на долю затрат на ландшафтный дизайн и озеленение может приходиться 3–5 процентов от общего объема инвестиций. При небольших частных проектах стоимость работ может составлять 25–50 процентов от стоимости расходных материалов (без учета проектных работ). В среднем по рынку ситуация в ценообразовании примерно следующая: концепция — 1–3 тыс. рублей за 100 кв. м; эскиз-проект — 10–20 тыс. рублей за 100 кв. м; работы — в среднем диапазоне 50–200 тыс. рублей за кв. м (или процент от материалов)», — рассказал Максим Клягин. Он оценивает объем российского рынка ландшафтного дизайна приблизительно в \$500 млн.

Елена Исковских, директор по продажам Atlas Development, оценивает среднюю стоимость услуг по ландшафтному дизайну от \$50 до \$100 за сотку. «Если использовать услуги топовых компаний России и Англии, цена может составлять и \$500, и \$1 тыс., и \$2 тыс. за сотку — в зависимости от пожеланий хозяев», — говорит госпожа Исковских.

«Сегодня стоимость разработки проекта начинается в среднем от 30 тыс. рублей для небольшого участка без учета дальнейших работ», — подсчитал Денис Радзимовский, генеральный директор «S.A.Ricci — Санкт-Петербург».

ДИЗАЙН ПРОНИКАЕТ ВЕЗДЕ Сейчас в проектах коттеджных поселков — во всех классах выше «эконома» — предлагаемый тип проживания предусматривает создание общих благоустроенных зон, причем вовсе не обязательно, что это будет полноценный парк. Но, к примеру, внутрипосел-

ковый проезд не должен быть просто песчаной грунтовой дорогой, — необходимо, чтобы вдоль проезда были предусмотрены отдельные дорожки и для пешеходов, и для велосипедистов, причем благоустроенные (с выполнением элементов ландшафтных работ, с высадкой кустов и цветов). На въездах в поселки появляются зоны гостевых парковок.

В целом, чем выше класс объекта, тем больше элементов общего благоустройства имеется в поселке и, соответственно, тем больше затраты на содержание этого общего имущества.

Грамотный подход подразумевает наличие проекта благоустройства территории поселка и найма специалистов, занимающихся ландшафтным дизайном. Это относится к выполнению благоустройства как общей территории всего поселка, так и индивидуальных участков рядом с загородными домами.

Задача ландшафтного дизайнера заключается не просто в том, чтобы распланировать территорию (и, допустим, сделать «альпийскую горку»). «Главное — правильно посадить растения, чтобы они радовали глаз различными цветами в течение всего нашего теплого сезона (примерно с первых дней мая и до конца сентября). Так, весной все цветы должны зацвести по очереди, одни за другими, но отнюдь не все сразу (а то затем будет однообразное тоскливое зрелище)! Необходимо, чтобы и осенью все деревья и кусты раскрашивались в разные цвета — что-то оставалось зеленым, что-то желтым, оранжевым, бордовым, и получалась тоже красивая и яркая картина», — говорит директор по маркетингу компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Екатерина Гуртовая.

Другим важным вопросом является качество растений и их посадки, отмечает она. «Благоустройство можно сделать формально — в первое лето все будет красиво, а к следующему сезону растения умрут, и при-

дется сажать заново. От профессионализма ландшафтного дизайнера зависит качество самих растений и правильное их поддержание — в том числе, при необходимости, защита в зимний период. Если сразу не сделать этого, то затем придется тратить достаточно много средств на восстановление благоустройства и его поддержание», — считает госпожа Гуртовая.

ОПАСНАЯ САМОНАДЕЯННОСТЬ Как отмечают эксперты, даже при оформлении общих зон загородных поселков застройщики не всегда привлекают ландшафтных дизайнеров, полагая, что способны сами что-то посадить, — и в итоге жильцам приходится за свой счет, по сути, все переделывать. «Клиенты тоже не всегда обращаются к ландшафтным дизайнерам (особенно в экономклассе), хотя далеко не всех из них берут большие деньги. Между тем считается вполне нормальным вызывать сантехника, когда не умеешь самостоятельно починить текущий кран. Аналогично необходим специалист, если не знаешь, какое дерево, в какое время и каким образом цветет и как правильно выбрать его в питомнике. Иначе можно что-то купить, посадить, а затем через год-два станет понятно, что получилось неудачно — допустим, дерево умерло, цветы распускаются в июне, а не в мае, как было написано на пакетике, потому что именно в нашей местности холоднее», — рассуждает госпожа Гуртовая.

При разработке дизайн-проекта в первую очередь необходимо учитывать особенности местности и климатические условия. Во-вторых, стоит обращать внимания на расположение построек и, конечно же, на желания заказчика. Разработанный ландшафтный дизайн обязательно должен быть таким, чтобы его можно было самостоятельно поддерживать в ухоженном состоянии.

Елена Исковских считает, что подготовка концепции ландшафтного дизайна должна вестись параллельно с разработкой проекта будущего дома, ведь грамотный проект формирования участка включает достаточно большое количество подземных работ, таких как прокладка системы полива, гидроизоляции, дренажные работы.

«Изначально составляется детальный план территории, где отмечаются все постройки и особенности рельефа. Затем уже решается, какие работы по благоустройству будут проводиться», — рассказывает Полина Малина, руководитель проектов объединенной проектной группы Red Line.

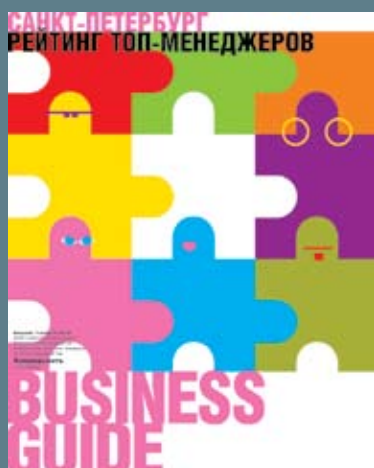
Денис Радзимовский, генеральный директор «S.A.Ricci — Санкт-Петербург», считает: для того чтобы реализовать полноценный проект ландшафтного дизайна (перепады высот, организация водоема, беседки, посадка деревьев и кустарников), площадь придомовой территории должна быть более 30 соток. ■

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ
ГАЗЕТЫ

Коммерсантъ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
ИНФРАСТРУКТУРА
БИЗНЕС И ВЛАСТЬ
ТЕХНОЛОГИИ
ИНВЕСТОРЫ
КОНКУРЕНТЫ
ТРЕНДЫ
КАДРЫ
АНАЛИЗ
МНЕНИЯ



BUSINESS GUIDE

В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

ПРИЛОЖЕНИЯ BUSINESS GUIDE ВЫХОДЯТ В СОСТАВЕ ГАЗЕТЫ «КОММЕРСАНТЪ» В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ
ОТДЕЛ ПОДПИСКИ: (812) 271 36 35, ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ: (812) 325 85 96, WWW.KOMMERSANT.RU/REGION/SPB