

В последнее время все чаще девелоперы, рекламируя жилье, делают акцент на панорамных видах, открывающихся из окон. Тем не менее, говорят эксперты, слишком высокие этажи большим спросом не пользуются — есть категории покупателей, которые ни при каких обстоятельствах не станут покупать квартиру, если она расположена выше определенного уровня. Впрочем, пока все «высотные» предложения покупателей находят. Возможно, потому что пока их в городе единицы.

Редкая высота

— ниша —

В последнее время все чаще девелоперы, рекламируя жилье, делают акцент на панорамных видах, открывающихся из окон. Тем не менее, говорят эксперты, слишком высокие этажи большим спросом не пользуются — есть категории покупателей, которые ни при каких обстоятельствах не станут покупать квартиру, если она расположена выше определенного уровня. Впрочем, пока все «высотные» предложения покупателей находят. Возможно, потому что пока их в городе единицы.

Средняя этажность современного жилищного строительства Санкт-Петербурга составляет 16–20 этажей. Часто в крупных жилых комплексах, которые возводятся в спальных районах, проектируется доминанта в 25–30 и выше этажей. Более высокие здания в жилищном строительстве проектируются пока редко.

Сегодня, по данным Colliers International, в городе существуют всего четыре высотных жилых дома: «Доминанта» (на пересечении



улицы Типанова и проспекта Космонавтов, 100 м, 27 этажей), «Поэма у трех озер» (объект принадлежал к числу долгостроев, находится на проспекте Энгельса, 100 м, 27 этажей), «Gusi-Лебеди» (Оптиков — Яхтенная, 20–27). В конце 2012 года был построен

первый дом, который может быть отнесен к классу именно небоскребов, — жилой комплекс «Князь Александр Невский» — 35 этажей. Высота жилой части здания составляет 105 м, а вместе с куполом и шпилем — 124 м. Еще четыре высотных жилых

объекта строятся в «Северной долине» (до 27 этажей), в проекте «Южная акватория» (Красносельский район — 20–26 этажей), в «Муринском посаде» (Мурино, Девяткино, 16–27 этажей) и в проекте «Петергофская Венеция» (до 35 этажей).

Несколько причин

Арсений Васильев, генеральный директор ГК «Унист-Петросталь», говорит, что причин столь малого количества жилых небоскребов несколько. Во-первых, градостроительные регламен-

ты жестко контролируют высотность строений, особенно в проектах, расположенных в историческом центре или в районах, приближенных к главным историческим доминантам города, во-вторых, сложившаяся среднеэтажная окружающая застройка не позволяет гармонично вписывать высотные здания в архитектуру квартала.

Директор по маркетингу компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Екатерина Гуртовая добавляет: «Сложность реализации проектов высотного строительства связана с тем, что у нас на локальном уровне нормативы разработаны только для зданий, высота которых не превышает 75 метров (то есть речь идет о 25-этажных зданиях). Все проекты, предусматривающие строительство более высоких объектов, требуют согласования в Москве, что существенно увеличивает срок преддевелопмента. Согласование проектов с учетом пожарных норм, действующих при строительстве зданий высотой более 75 метров, оказывается сложной задачей. Поэтому таких высотных проектов мало».

Короткий путь к кошельку покупателя

ищут девелоперы во всех сегментах рынка жилья

— маркетинг —

Попытки достучаться до клиентов и найти самый короткий путь к их кошельку строители предпринимают с самого начала зарождения рынка. И с усилением конкуренции способ продвижения продукта для девелоперов становится особенно актуальным. Однако излишняя оригинальность в рекламе, говорят аналитики, тоже может навредить. Особенно в премиальных сегментах рынка жилья.

Вывод новых проектов у большинства строительных компаний происходит по налаженным каналам продвижения. Как правило, наиболее удачно сказывается на продажах синергия нескольких рекламных носителей. Например, в начале 2000-х годов наиболее эффективным было сочетание теле- и радиорекламы, наружной рекламы, публикаций в специализированных СМИ и информации на сайте компании. Такая связка конвертировалась в звонки и продажи. Но сегодня эта последовательность и состав носителей кардинально изменились, уверен Дмитрий Борисенко, руководитель отдела маркетинга и рекламы ЗАО «Группа Прайм». По его мнению, на первое место вышел интернет. «ТВ-реклама стала очень затратной: за те же деньги можно получить лучший результат, используя другие каналы продвижения», — считает он.

Еще одним трендом становятся «холодные войны» в соцсетях и на интернет-форумах. В этом случае группа лиц, не заинтересованных в развитии конкретного проекта, нагнетает вокруг неугодного застройщика отрицательное общественное мнение, публикует негативные отзывы о проекте.

AVENUE
APART

БЕСТЬ
ГРУППА
КОМПАНИЙ

ДЕВЕЛОПЕР

УПРАВЛЕНИЕ
ИМУЩЕСТВОМ

УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ

Пять причин ЖИТЬ в AVENUE-APART

1

Петроградская сторона

2

От 100 000 руб./м²

3

От 27 м²

4

Полная отделка

5

Кухня в подарок

Офис продаж: Аптекарская наб., 20,
БЦ «АВЕНЮ», офис 227

(812) 600-15-00

www.avenue-apart.ru

Реклама

ДОМ

Коммерческая маскировка

Рынок недвижимости в последнее время все больше наполняется предложениями относительно новой разновидности недвижимого имущества — апартаментов. По оценкам аналитиков, в столице за год объем предложения апартаментов увеличился приблизительно в три раза. В Петербурге такой формат пока представлен единичными проектами. Но эксперты уверены, что в будущем объем предложения подобного жилья будет увеличиваться и в Северной столице.

— юридические тонкости —

Увеличение объема предложения апартаментов в Москве, по мнению Сергея Малявко, руководителя управления по организации продаж ООО «МД Групп», связано с рядом факторов: с уменьшением пятен под застройку, пригодных для жилых домов, с большими проблемами с получением разрешительных документов на новое жилое строительство, с ограничениями на высотную застройку, особенно в престижных районах центра города, а также с увеличением издержек застройщиков. «Намного проще купить нежилое здание — бывший административный или производственный корпус — и переделать его в комплекс с офисами и апартаментами или в бизнес-центр», — поясняет он.

Регламент не препятствие

Главная причина неразвитости апартаментов в Петербурге — экономическая. В Москве земельные резервы истощились гораздо раньше, чем в Северной столице, и девелоперы были вынуждены строить жилье, один из самых рентабельных видов недвижимости там, где по регламентам можно было возводить лишь нежилые помещения. Такие помещения и получили название апартаментов. В Петербурге апарт-отели также есть, но они присутствуют лишь в единичных количествах, и пока девелоперы стараются развивать этот формат именно как отельный — квартиры в подобных проектах строятся именно для сдачи в долгосрочную аренду. В столице апартаменты чаще продаются как обычное жилье для постоянного проживания.

Вячеслав Ефремов, заместитель генерального директора «НДВ СПб», поясняет специфику сточичной терминологии: «Квартиры без статуса жилого помещения, по сути, не имеют к формату апартаментов никакого отношения. Сам термин „апартаменты“ не закреплён в законодательстве, поэтому застройщики используют его для обозначения



В центре Петербурга, как и в Москве, практически исчерпан ресурс участков под застройку. В то же время много промышленных зон, которые пока никак не осваиваются. Именно здесь и могут появиться апартаменты в столичном значении этого термина

либо квартир, которые нельзя оформить как жилое помещение, либо квартир в составе апарт-отеля», — рассказал он.

Господин Ефремов говорит, что и на рынке Петербурга есть апартаменты, которые изначально строились как обычное жилье, но из-за изменений в проекте, например, не попадают в нормы по инсоляции. Покупатели таких квартир получают небольшой дисконт. Однако единственным минусом такой недвижимости является невозможность прописки. Для многих клиентов это не является решающим фактором, так как на первом плане стоит месторасположение и планировка квартиры.

В Москве в большинстве случаев апартаменты были запланированы изначально, так как застройщику было сложно (либо невозможно) получить необходимую документацию для строительства жилого дома.

«В Петербурге развивается другой формат апартаментов — апарт-отели. Для инвестора это отличная альтернатива покупке студии или однокомнатной квартиры, так как в апарт-отелях предусмотрена управляющая компания, берущая на себя все функции по сдаче объекта и его обслуживанию», — рассказывает господин Ефремов.

На подходе

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости «Colliers International Санкт-Петербург», говорит: «В Петербурге до сих пор примеры проектов с апартаментами — единичны. Самые знакомые — „Пятый элемент“, YE'S и Vertical, причем первый является уникальным, а другие два позици-

онируются скорее как объекты для инвестиций, а не для постоянного проживания. Тем не менее в самое ближайшее время на рынок Петербурга выйдут несколько элитных апартаментных проектов (и еще целый ряд — в стадии подготовки)».

Олег Артемьев, президент девелоперской компании «Высота», уверен, что сегмент апартаментов в Петербурге будет активно развиваться. «В центре Северной столицы, как и в Москве, практически исчерпан ресурс участков под застройку. В то же время здесь много промышленных зон, которые пока никак не осваиваются. Оптимально было бы создать на месте бывших промпредприятий новые городские кварталы, не перегрузив имеющуюся инфраструктуру. Обычное жилье здесь строить нецелесообразно, а вот апартаменты бизнес- и элитного класса, которые в основном приобретаются для временного проживания, — это идеальный вариант и для города, и для девелоперов, ведь

проекты апартаментных комплексов требуют меньше согласований», — говорит господин Артемьев.

Главная особенность апартаментов состоит в том, что по законодательству это не жилье, а коммерческая недвижимость. В связи с этим налогообложение на подобные объекты будет выше. Поэтому апартаменты, как правило, стоят дешевле обычного жилья. Участники рынка говорят о том, что апартаменты, если под них «маскируются» обычные жилые квартиры, будут стоить в среднем на 20% дешевле. Причин тому несколько.

Александр Подушков, директор по продажам компании KR Properties (Москва), рассказывает: «В наших проектах, когда лофт-апартаменты поступают в продажу, они стоят на 20–25 процентов дешевле, чем квартиры в новостройках такого же класса и в той же локации. И даже по сравнению со вторичным жильем в том же районе лофт-апартаменты будут на 10–15 процентов дешевле. При этом цены на апартаменты растут достаточно динамично, по мере повышения строительной готовности объекта».

Причина дешевизны

Директор по маркетингу компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Екатерина Гуртова объясняет причину дешевизны: «Требования для апартаментов установлены менее строгие, чем для жилья (прежде всего в части санитарных норм — по инсоляции, мусору и др.). Поэтому застройщик может получить больше квадратных метров, чем при строительстве в соответствии с жилыми нормами. И у застройщиков может возникнуть искушение: построить больше „квадратов“, затем рассказывать покупателям, что они просто назвали дом „апартаментами“, а на самом деле в нем можно жить».

Елизавета Конвей обращает также внимание на сложности в получении ипотечного кредита на покупку подобной недвижимости.

Софья Соколова, юрист практики по недвижимости и инвестициям «Качкин и партнеры», добавляет: «Перевод земельного участка из одной категории в другую и дальнейшее оформление апартаментов в жилые помещения, несмотря на обещания застройщика, на практике осуществить маловероятно. Поэтому, приобретая апартаменты, не стоит рассчитывать, что в дальнейшем они превратятся в „нормаль-

ную квартиру“. Приобретать апартаменты стоит тем, у кого уже есть квартира для постоянного проживания, кому не нужна регистрация по месту жительства».

Госпожа Соколова также отмечает, что отсутствие в законодательстве определения статуса апартаментов позволяет застройщикам обходить нормы, обязательные при строительстве и эксплуатации многоквартирных домов, когда нежилые помещения выполняют функции жилых. «Поскольку формально девелопер строит коммерческую недвижимость или гостиницу, то детских садов, школ и поликлиник не требуется. То же самое касается и достаточного количества парковочных мест. Застройщик экономит не один миллион, а жители будут водить детей в соседние переполненные сады и школы, а парковаться зачастую на газонах», — рассказала она.

О том, как будет развиваться рынок апартаментов, в среде девелоперов однозначных прогнозов нет. Госпожа Конвей считает, что, несмотря на «протсчитываемость» всех ограничений и большой опыт столицы, точно оценить потенциал спроса со стороны покупателей в Петербурге пока сложно. «Можно предположить, что первые проекты будет непросто реализовывать на рынке, темпы продаж могут быть ниже по сравнению с „классическим“ жильем, в связи с чем для обеспечения их коммерческой успешности потребуются более активный маркетинг, привлечение узнаваемых брендов (консультантов, дизайнеров, архитекторов). Есть еще политический аспект, благодаря которому новое предложение в этом формате пока очень ограничено: девелоперы опасаются появления новых нормативных актов, которые, так или иначе, усложнят реализацию подобных проектов; в российских реалиях нормотворчества для многих это неприемлемый риск. Однако, по нашим оценкам, компактные (20–80 жилых единиц) премиальные проекты в формате апартаментов, расположенные в лучших местах исторического центра Петербурга, будут пользоваться высоким спросом у покупателей. Это могут быть и классические клубные объекты, и апартаменты в составе высококлассных МФК, и интересные лофт-проекты», — резюмирует госпожа Конвей.

Денис Кожин

Редкая высота

— ниша —

Плохую службу девелоперам сослужил и проект «Охта-центра» во времена его противостояния с градозащитной общественностью. Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости «Colliers International Санкт-Петербург», отмечает, что слово «небоскреб» в Петербурге относится к разряду тех, что произносить не стоит — сразу возникает настолько широкий общественный резонанс, что девелопер может стоить немалых усилий утихомирить разбушевавшуюся общественность. «И это неудивительно: ведь наш город занесен в список мирового культурного наследия ЮНЕСКО именно за прекрасные невиские панорамы, которые являются уникальной архитектурной доминантой Петербурга. Чтобы сберечь наши уникальные виды, в городе существует высотный регламент», — говорит госпожа Конвей.

«Да и потенциальные покупатели неоднозначно реагируют на небоскребы. Граждане старше 40 лет без энтузиазма воспринимают приобретение квартиры выше 14-го этажа из соображений безопасности и не слишком высокого уровня доверия к качеству установленного лифтового оборудования. Но определенные плюсы в жилье на высоких этажах все же есть — хорошие видовые характеристики, более низкий уровень воздействия уличного шума, более чистый воздух. И, несмотря на формирующуюся сегодня тенденцию к проектированию малоэтажной и среднеэтажной застройки, высоты так же будут востребованы на городских территориях ввиду высокого спроса на жилье в мегаполисе и сложившегося дефицита участков под застройку в рамках городских кварталов», — рассуждает господин Васильев.

Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест», добавляет: «Приобретая земельный участок, застройщик может заранее просчитать, сколько недвижимости он построит на той или иной территории. При этом опытный девелопер всегда учитывает покупа-

тельский спрос: объекты с невысокой и средней этажностью наиболее популярны у покупателей недвижимости, особенно в комфорт- и бизнес-классе. Такие жилые комплексы считаются наиболее привлекательными, так как за счет меньшей высотности и меньшего количества квартир в доме можно создать более уютную, спокойную атмосферу для проживания. Большинство покупателей предпочитают квартиры не выше 10-го этажа. Только 10 процентов клиентов целенаправленно выбирают последние этажи».

Елизавета Конвей добавляет, что на такой высоте может ощущаться нехватка кислорода. «К тому же небоскреб может раскачиваться от петербургского ветра — не каждому это понравится. Кроме того, существующая система пожаротушения пока еще мало рассчитана на такие небоскребы», — перечисляет она недостатки высоток.

Впрочем, господин Ефремов полагает, что при правильном позиционировании объекта проблем с продажами квартир на 30-х этажах можно было бы избежать. «Действительно, есть клиенты, которые психологически не готовы жить „наверху“, однако значительная часть покупателей была бы рада квартире на высоких этажах с хорошим видом и панорамным остеклением», — уверен он.

Директор по маркетингу компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Екатерина Гуртова с ним солидарна: «О предпочтениях покупателей свидетельствует то, что в обычных домах верхние этажи обычно стоят дороже, чем средние и нижние. Условно — чем выше этаж, тем дороже продаваемое жилье. В принципе, людей, выбирающих квартиры на верхних этажах, ничего не пугает — ни возможность поломок лифтов, ни прочие риски».

«Наш опыт показывает, что спрос у покупателей на квартиры в высотных зданиях стабильно устойчивый, ведь все высотные здания уникальны, а покупатели становятся все более разборчивыми. Наши клиенты с удовольствием покупают квартиры повыше, потому что оттуда всегда открываются панорамные виды, которые невозможно увидеть с более низких эта-

жей», — говорит Игорь Креславский, первый заместитель генерального директора группы компаний «Росстройинвест» (компания строила ЖК «Князь Александр Невский».

Овчинка выделки не стоит

Главная причина непопулярности высотных объектов в жилом секторе — экономическая. Сергей Степанов отмечает, что себестоимость строительства здания резко возрастает, если речь идет об объекте выше 27 этажей. Вячеслав Ефремов, заместитель генерального директора «НДВ СПб», уточняет: «Строить дома выше 25 этажей целесообразно лишь в определенных местах, так как затраты на их возведение вырастают на 30–50 процентов за каждый следующий этаж». Также он добавляет, что есть территории, где строить высотные здания не позволял высотный регламент, а есть участки, где высотность ограничивает характер грунта.

Игорь Креславский считает, что затраты при высотном строительстве все же не столь высоки. По его подсчетам, себестоимость высотных зданий выше на 20–35% (в зависимости от сложности проекта) из-за действующих СНиПов.

Директор по маркетингу компании Mirland Development Corporation Елена Валуева объясняет: «Подземная часть Санкт-Петербурга сложнее, чем в других регионах. У высотного здания основание подземной части должно быть заглублено и расширено. Фундаментные работы таких проектов значительно дороже обычных».

Елизавета Конвей также признает, что строительство зданий выше 25 этажей экономически неоправданно. «Здание выше 25 этажей требует наличия технического этажа для инженерных коммуникаций, а это дорого. Существующие проекты 25-этажных домов являются повторением решений для зданий высотой 14 этажей. Для более высоких сооружений требуется иная схема проектирования: сначала конструктор и геотехник должны обеспечить зданию прочность и устойчивость, а уже потом архитектор может сформировать образ здания и планировку

помещений. Да и в целом трудностей, подстерегающих инвесторов на пути высотного строительства, в Петербурге немало — это и отсутствие нормативной базы федерального уровня, и отсутствие опытных специалистов по экспертизе высотного строительства и др. Поэтому сегодня жилые здания выше 25 этажей в Петербурге можно пересчитать по пальцам. И те по стандартам Европы и США не являются небоскребами (на Западе небоскребами считаются здания высотой более 150 м)», — рассказала госпожа Конвей.

Показатель успешности

Светлана Ким, директор по развитию ГК ААГ, считает при этом, что показателем успешности развития региона является наличие амбициозных высотных проектов, которые могут являться своеобразными символами успеха и благополучия. «Подобные проекты могут являться украшением любого города, в том числе и Петербурга, при условии соответствия требованиям сохранения уникального исторического облика города. Дело ведь вовсе не в высотности, а в уникальности. В мировой архитектуре существуют и, мягко говоря, не совсем удачные проекты, тем не менее являющиеся отражением своей эпохи. На то и существуют профессионалы и органы регулирования градостроительной деятельности. При прочих равных условиях уже сегодня покупатели отдадут предпочтение проектам с интересным архитектурным обликом, а не типовым и унылым. Недовольство общественности и споры при реализации любого проекта всегда присутствовали в мировой практике. Поэтому, несмотря на более высокую себестоимость строительства высотных домов, более длительные сроки согласования и реализации, данные объекты будут востребованы», — резюмирует госпожа Ким.

Однако, по мнению госпожи Конвей, перспективы высотного домостроения в Петербурге больше будут связаны с офисной недвижимостью, нежели с жилой.

Денис Кожин

Короткий путь к кошельку покупателя

— маркетинг —

Поэтому, предостерегают застройщики, не стоит безоговорочно верить всем отзывам в интернете, необходимо тщательно проверять информацию.

Наталья Суслова, генеральный директор коммуникационного агентства «Репутация», отмечает, что сейчас получили распространение локальные рекламные акции, направленные на привлечение конкретной целевой группы. «Например, реклама определенного предложения (скидка на трехкомнатную квартиру, «лоджия в подарок» и пр.) в период распродаж в конкретном торговом центре. С одной стороны, эффективность таких акций легко посчитать: проходимость торгового центра и портрет среднестатистического покупателя известны, количество обращений по ограниченной во времени акции учитывать также несложно. Но успех такой акции будет зависеть в первую очередь от продуманного предложения и его соответствия аудитории этого торгового центра», — говорит она.

«Еще интересная тенденция: за последние полгода резко увеличилось количество рекламы жилых комплексов в метро: как в вагонах, так и на рекламных местах вдоль эскалаторов. К этому, на мой взгляд, привели два фактора: большинство объектов, находящихся сейчас в продаже, принадлежит к эконом-классу, и реклама в метро для них — оптимальный способ обеспечить широкий охват своей аудитории, а второй фактор — стоимость рекламы в метро сейчас сопоставима с наружной и печатной рекламой, но дешевле телевизора, поэтому застройщики наконец-то обратили внимание на этот канал, особенно на фоне общего недоверия к печатной рекламе», — говорит госпожа Суслова.

Госпожа Суслова также полагает, что будущее за рекламными акциями, интегрированными в социаль-

ные сети, популярные игры и прочие развлечения.

Евгения Ананьева, специалист по рекламе «НДВ СПб», полагает, что на фоне увеличения каналов продвижения продукции компаниям приходится искать новые методы продвижения, которые позволят снова войти в доверие к потребителю. «Один из таких методов — организация event-мероприятий. Многие данный метод продвижения не считают эффективным и потому не используют повсеместно. И в этом сейчас его преимущество. По сути, потребитель не видит в этом такого давления, какое оказывает на него реклама, и, следовательно, больше верит в его намерение принести пользу обществу. Различия в продвижении в полной мере зависят от каналов продвижения. Целевые сегменты рынка также будут различаться. По этой же причине речь идет о разнице в позиционировании объектов элитного жилья и жилья класса масс-маркет», — считает она.

Найти баланс

Сегодня, по подсчетам Ольги Пономаревой, директора по маркетингу и продажам ГК ААГ, средние расходы на рекламную кампанию жилого дома составляют 3–5% от бюджета строительства.

Руководитель службы маркетинга компании «Пулэкспресс» Марина Агеева добавляет: «В последнее время эта сумма увеличилась в сравнении с изначальной, выделяемой нашей компанией, по причине уплотноения конкурентной среды, снижения покупательной способности населения, повышения стоимости самой рекламы. Если раньше мы выделяли на рекламу 2 процента от бюджета общей выручки по проекту, то сейчас это уже 5 процентов. Этот процент может быть снижен за счет синергии проектов: когда в стадии продаж находится несколько объектов, то они могут обеспечить друг другу взаимную поддержку.

ДОМ

Окраина со скидкой

— тенденции —

Сегодня доля Ленинградской области в общем объеме предложения строящегося жилья на рынке Петербурга превышает 25%. При этом, как говорят эксперты, разница в цене одинакового по параметрам жилья в обжитых районах Петербурге и на его окраинах или в Ленобласти составляет 10–15%.

По итогам восьми месяцев 2013 года, по данным комитета по строительству Петербурга, в городе введено 1,235 млн кв. м жилья.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости «Colliers International Санкт-Петербург», говорит, что в связи с ужесточением процедур согласования проектов интересы девелоперов смещаются в сторону Ленобласти — участков, расположенных на границе с Петербургом. Лидером является Всеволожский район, где можно выделить наиболее активно развивающиеся локации. Это Мурино — Девяткино, где реализуется около 40 проектов, включая различные очереди, что составляет примерно 1 млн кв. м совокупной площади всех квартир. Это зона Кудрово — примерно 30 проектов (включая очереди) и Янино. В этих районах предлагается самое доступное по ценам жилье — в основном это одно- и двухкомнатные квартиры и квартиры-студии.

Сегодня, по данным компании London Real Invest, около 26% предложения строящегося жилья приходится на Ленобласть. Около 65% предложения совокупно приходится на Выборгский (лидер по объемам предложения), Красносельский, Московский и Приморский районы Санкт-Петербурга.

Елена Шишулина, директор по маркетингу ЗАО «УК „Старт Девелопмент“», говорит, что наибольшие объемы предложения в Выборгском районе (15% от всего предложения по Петербургу) обеспечиваются за счет территории рядом со станцией метро «Парнас».

Госпожа Конвей рассказала: «В Московском районе в конце прошлого года — в начале этого стартовало сразу несколько проектов: „Вива“ (ГДСК), вторая очередь “Три-



65% предложения строящегося жилья города сосредоточено всего в четырех районах: в Выборгском, Красносельском, Московском и Приморском

умф-парка” (Mirland Development), „Квартет“ (ГДСК), „Силовые машины“. В Выборгском: „Северная долина“ и проекты в Парголово. В Красносельском: „Балтийская жемчужина“ и „Море“ от Setl Group, „Линкор“ от KBC, а также зоны на пересечении Ленинского проспекта и проспекта Героев — „Южная акватория“ (ГДСК) и „Ленинский Парк“ (ГК „Город“). Впрочем, Елена Шишулина говорит, что даже в тех городских районах, где возводится много жилья, основное предложение сосредоточено на самых окраинах города.

Госпожа Конвей полагает, что наименьшая девелоперская активность наблюдается во Фрунзенском районе. В продаже здесь находится всего один проект, который вышел на рынок в первом квартале этого года, — «Новая София» (ГДСК).

Зоя Захарова, генеральный директор компании London Real Invest, рассказала, что основные зоны концентрации квартир экономкласса — это ближайшая область (Бугры, Колтуши, Кудрово, Мурино) и окра-

ины города (Парнас, Парголово, Шушары). Квартиры комфорт-класса представлены по всему городу (исключением являются центральные районы и районы, прилегающие к центру). Наибольшее предложение — в Красносельском, Невском, Приморском, Калининском и Московском районах. Квартиры повышенной комфортности (класс «комфорт плюс») расположены в популярных спальньных районах, а также в районах, приближенных к центру города. Объекты бизнес-класса располагаются преимущественно в Петроградском, Московском, Василеостровском, Красногвардейском и Адмиралтейском районах. Жилье класса «элита» предлагается в основном в Центральном и Петроградском районах.

Арсений Васильев, генеральный директор ГК «Унисто Петросталь», добавляет: «Около 1 млн кв. м сегодня возводится в районе станции метро „Девяткино“. Южные территории осваиваются пока не очень активно — основные крупные жилые комплексы введены в эксплуатацию, новые территории готовятся к освоению — здесь можно отметить Красносельский, Московский, Невский районы. Меньше всего жилья в настоящее время предлагается в

Красногвардейском и Кировском районах. Но следует отметить, что география застройки Санкт-Петербурга не связана с активностью спроса, а в большей степени зависит от наличия пригодных участков под застройку. Сегодня перспективны территории Ленинградской области, приближенные к мегаполису».

Госпожа Конвей также обращает внимание на то, что в Красносельском районе наблюдается существенный недостаток транспортной инфраструктуры. Что касается социальной инфраструктуры — ее недостаток тоже ощутим, однако город обязывает девелоперов возводить социальные объекты за свой счет, и застройщикам приходится на это идти. В отдельных случаях девелоперам удается достигать договоренности с администрацией города, чтобы после постройки инфраструктурного объекта город выкупал его у застройщика. Однако подобные вопросы — всегда предмет споров и разногласий между девелопером и администрацией города, что обусловлено отсутствием четкой законодательной базы, регламентирующей, какие именно объекты и за чей счет необходимо строить.

Госпожа Шишулина отмечает: «Инфраструктурные проблемы есть везде — счастливых исключений практически не наблюдается, особенно если говорить о дорожно-транспортной сети. Наиболее существенны проблемы с социальными объектами на тех территориях, которые активно застраиваются на протяжении длительного времени. Это Приморский район, продолжение Ленинского проспекта, скоро к ним добавятся кварталы южнее станций метро „Московская“ и „Звездная“».

Как говорят эксперты, если оценивать предложение по ценовому фактору, то традиционно лидерами являются центральные районы города, где средняя цена реализации одного квадратного метра начинается от 120 тыс. рублей. Следом за ними следуют престижные Московский, Выборгский и Приморский районы со средней ценой предложения от 85 тыс. до 97 тыс. рублей. Самое доступное жилье предлагается в Красносельском районе, прак-

тически лишенном транспортной инфраструктуры, и районах Ленинградской области, которые сегодня активно развиваются и обладают высоким инвестиционным потенциалом.

Господин Васильев обращает внимание на то, что большие объемы застройки требуют обеспечения будущих жителей социальной и коммерческой инфраструктурой, а также удобными транспортными развязками. «Приморский район не поспевает за темпами жилищного строительства в плане обеспечения жителей детскими садами и школами, также достаточно остро стоит вопрос транспортной доступности других районов. Проблемы Приморского района скоро могут коснуться Невского района, особенно левобережной его части, учитывая планы застройщиков по освоению территорий. Уже сейчас район начинает ощущать недостаточный уровень пропускной способности дорог, принимая на себя транзитный поток из Колпино и других южных районов, также территория остро нуждается в торговых комплексах. И, конечно, самым отсталым в части обеспечения жителей объектами инфраструктуры считается Красносельский район, в котором регулярно случается транспортный коллапс в часы пик, а строительство торговых объектов не покрывает нужды жителей», — говорит он.

Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест», рассказывает: «Говорить о перенасыщении рынка пока рано, но застройщикам необходимо искать те привлекательные „изюминки“, которые выделяют их объект из числа прочих. Если говорить о более высоких классах жилья, то сегодняшние запросы покупателей не ограничиваются историческим центром. Большую популярность заслуженно имеют Приморский и Выборгский районы, объекты вблизи больших рекреационных зон, таких как Удельный парк или Сосновка, а также малоэтажные загородные комплексы для постоянного проживания. Коттеджный поселок, расположенный в 10–15 км от города и обеспеченный всей необходимой инфраструктурой, часто предлагает более высокий уровень жизни, чем жилой комплекс в центре города, не обеспеченный ни парковочными местами, ни качественной инфраструктурой, ни единым социальным окружением».

Госпожа Конвей при этом отмечает, что разница в ценах в комфорт- и бизнес-классе между центром и окраинами составляет 10–15%. «В пригородной зоне на жилье эконом- и комфорт-класса цены ниже на 10 процентов, чем в спальных районах города», — отмечает она.

Роман Русаков

РАЗНЫЕ СЕГМЕНТЫ ИДУТ РАЗНЫМИ ДОРОГАМИ

Коммерческая недвижимость развивается по иным законам, нежели жилая, а потому районы — лидеры по вводу жилой недвижимости совсем не обязательно становятся лидерами в области ввода торговых помещений.

По данным компании London Real Invest, в первом полугодии 2013 года наибольший объем ввода торговой недвижимости в Петербурге пришелся на Московский район. Тем не менее перспективы развития района по-прежнему высоки.

В Петербурге общий объем ввода торговых площадей в первом полугодии этого года составил 121 тыс. кв. м. Наибольший объем — 78% предложения — пришелся на Московский район, где в этот период были введены в эксплуатацию вторая очередь торгового центра «Балкания Nova» и торгово-развлекательный комплекс «Континент».

«Несмотря на то, что обеспеченность торговыми площадями в Московском районе самая высокая и составляет 1883 кв. м на 1000 жителей, что примерно в 2,5 раза превышает средние показатели по Петербургу, перспективы развития торговли в Московском районе по-прежнему высоки. Он является одним из лидеров по строительству жилья (8 процентов от общего объема предложения на первичном рынке жилья по итогам первого полугодия), характеризуется высокой деловой активностью, развитой инфраструктурой, удобной транспортной системой», — комментирует Зоя Захарова, генеральный директор London Real Invest. — Концентрация торгово-развлекательных объектов на территории одного района в данном случае не способствует оттоку посетителей, а, скорее, наоборот, формирует синергетический эффект». Роман Русаков

London,
goodbye!*

СПБ
РЕНОВАЦИЯ

новая жизнь
городских кварталов

Переезжаю
в Петербург!

www.dom.spbren.ru
680-35-35

*Прощай,
Лондон!

Реклама
ООО «СПб Реновация»

ДОМ

«Мы не боимся высоты»

— экспертное мнение —

ФЕДОР ТУРКИН, генеральный директор ЗАО «Росстройинвест», рассказал корреспонденту «Ъ-Дом» АЛЕНЕ ШЕРЕМЕТЬЕВОЙ о планах по строительству новых небоскребов в Петербурге, пользе диверсификации бизнеса и рентабельности строительных проектов.

— Застройщики и проектировщики часто сетуют на то, что в Петербурге сложные грунты и поэтому строить высотные здания сложно. У вас в активе есть готовый жилой небоскреб. Поделитесь опытом, как удалось реализовать этот проект?

— Раньше в Петербурге не боялись высоты. Еще со времен Петра в городе строились высотные объекты. К примеру, Петропавловский собор имеет высоту 122 метра, Смольный собор — 75 м, Исаакиевский собор — 101 м. Если посмотреть на мировой опыт, то, к примеру, Токио находится в не менее сложной ситуации с грунтами, к тому же там повышенная сейсмичность. В Майами где ни копнешь — вода, но высотные здания там строят без проблем. Так что в Петербурге ситуация с грунтами не какая-то особенная. Технические сложности были в самом начале и у нас, но современные технологии позволяют вести высотную застройку в самых сложных условиях. Если 200 с лишним лет назад наши соотечественники возводили такие сооружения, то почему бы и нам этого не сделать? Другое дело, что еще в советское время поменялся сам подход к развитию города, и стало считаться, что высотные здания не нужны Ленинграду, так как доминирующую роль стала играть Москва.

— **Насколько высотное строительство дороже обычного?**

— По разным оценкам, в зависимости от сложности проекта, высотное строительство дороже на 15–40%. Но даже несмотря на то, что мы строим жилье не бизнес-, а комфорт-класса, нам удалось попасть в нормальную экономику. Этому способствовал и тот факт, что все строительно-монтажные работы, от устройства свайного поля до возведения монолитного каркаса, мы выполняли своими силами. В результате появился жилой комплекс «Князь Александр Невский», который на сегодняшний день является самым высоким жилым зданием в городе.

— **Планируете ли еще заниматься строительством высотных зданий?**

— Да, мы работаем над проектом жилого комплекса из двух башен, и он будет называться «Петр Великий» и «Екатерина Великая». Проект будет реализован на берегу Невы в 2 км



вверх по течению от нашего жилого комплекса «Князь Александр Невский». Сейчас идет сделка по покупке земли. Через несколько месяцев будет более предметное понимание особенностей этого проекта. Также высотное здание мы строим на пересечении Зольной улицы и Дальневосточного проспекта, всего в 700 м от Невы. Там появится многофункциональный центр «Морская столица» высотой около 90 м.

— **В вашем портфеле есть как жилые и коммерческие, так и госбюджетные объекты. Эксперты говорят, что это абсолютно разные виды бизнеса, и заниматься ими в рамках одной компании сложно. Для чего вам эта диверсификация? Удастся ли успешно сочетать одно с другим?**

— Это действительно разные виды бизнеса, но все они нас развивают и продвигают вперед. К примеру, мы получили колоссальный опыт и знания при строительстве инфекционной больницы в Полострово. Вообще, строительство специальных медицинских учреждений мы хотим выделить в отдельное направление нашей деятельности. В перспективе мы планируем проектировать и строить дороги, мосты и тоннели, а также мечтаем строить «умные города».

— **Вы много работаете на генподряде. К какой доле госзаказа в портфеле своих проектов вы стремитесь?**

— Мы стремимся к соотношению 50 на 50. Сейчас есть небольшой перевес в сторону собственных проектов. В период финансового кризиса он был в сторону госзаказа, так как инвестиционные проекты приостановились, а государство продвигало, в частности, строительство медицинских комплексов.

— **Расскажите о вашем земельном банке. Планируете ли его пополнять?**

— Сегодняшний земельный банк, без учета уже реализующихся проектов, позволяет нам построить порядка 400 тыс. кв. м жилья. Это проекты, которые планируются во Всеволожском районе Ленинградской области. К примеру, в Сертолово мы намереваемся построить уникальный с точки зрения архитектуры проект — жилой комплекс «Золотые купола», где главная площадь будет украшена зданиями с куполами. Также в процессе сделки по покупке участка под проект башен имени Петра и Екатерины Великих. Когда у нас появятся длинные деньги, мы обязательно приобретем много земли, в том числе и в Петербурге.

— **Свободных пятен к тому времени может уже не остаться...**

— Вдоль берегов Невы и других рек и каналов у нас есть огромный «серый пояс», который занят уже практически не функционирующими предприятиями. Рано или поздно эти земли подвергнутся редевелопменту, и мы тоже не отказываемся от идеи поучаствовать в этом процессе.

— **Ваши проекты выделяются интересными архитектурными решениями. Почему решили уделять особое внимание архитектуре объектов?**

— Мы изначально решили, что будем строить только яркие проекты. Для реализации этой задачи нужны талантливые архитекторы, и нам посчастливилось встретиться с замечательным архитектором — Михаилом Копковым. Есть древняя мудрость: «Хочешь заглянуть в будущее — создай его своими руками». К тому же существует мнение, что дом, в котором живет человек, влияет на его сознание. Поэтому надо строить красивые, добротные, комфортные и доступные для покупателя дома.

— **Каковы затраты на архитектуру в структуре бюджета проекта?**

— За рубежом они составляют примерно 10%, у нас — значительно меньше.

— **Вы приступили к реализации проектов Ленинградской области. Есть ли планы по выходу в другие регионы?**

— Да, такие планы есть. Так, мы уже начинаем осваивать Московскую область. Пока по госзаказу мы построили там детский сад. Но планируем реализовывать и собственные проекты. Сейчас мы рассматриваем пятна под застройку двух жилых комплексов площадью 400–500 тыс. кв. м каждый. Также мы обязательно пойдём в Сибирь и на Дальний Восток — как по госзаказу, так и с инвестпроектами. Сроки выхода в эти регионы будут зависеть от планов руководства государства по развитию этих регионов.

— **К реализации каких проектов в Петербурге планируете приступить в этом году?**

— Мы намерены приступить к реализации проекта «Город мастеров» на проспекте Маршала Блюхера. Сейчас проектная документация находится на экспертизе. Там будет 55 тыс. кв. м жилья и 5 тыс. кв. м коммерческих площадей. На территории этого проекта также появятся храм и центры культурного развития.

— **Эту социальную инфраструктуру вы будете развивать за свой счет?**

— Да, мы берем на себя эту социальную нагрузку, причем с большой радостью. Нам крупно повезло: у нас никогда не было каких-то дополнительных возможностей, поэтому мы привыкли рассчитывать на свои собственные силы. К примеру, ЖК «Князь Александр Невский» возник на месте, от которого отказалась крупная компания, посчитав эту локацию неинтересной. А мы поработали над идеей, и в результате получился этот уникальный для Петербурга проект. Дом заселен. Скоро откроется храм, центр культурного развития, фитнес, несколько магазинов.

— **Над какими еще проектами вы работаете сейчас?**

— В нашем активе есть такие жилые проекты комфорт-класса, как «Утренняя звезда», «Земляничная поляна», «Дом с курантами» и многофункциональный центр «Морская столица». Также идет проектирование очень интересного спортивного центра, но об этом подробнее смогу рассказать через пару месяцев.

— **Сколько в среднем стоит квадратный метр в ваших проектах?**

— Мы продаем жилье по среднерыночным ценам, при этом предоставляем жителям больше возможностей для комфортной жизни, чем некоторые наши коллеги-застройщики.

— **Какова сегодня рентабельность жилых проектов?**

— Во всем мире строят в еще более жестких, чем у нас, условиях. Но у них, конечно, есть преимущество в виде длинных недорогих денег. Там рентабельность в 6–8% считается хорошим показателем. У нас на инвестиционных проектах этот показатель выше. А на госзаказе она в последнее время стала совсем скромной.

— **Все чаще слышны опасения по наступлению второй волны кризиса. Каковы ваши прогнозы?**

— Согласно теории кризисов известного экономиста Ковалева, у нас с 2008 по 2016 год мировой экономика переживает объективный экономический кризис, связанный с переходом на новый технологический уклад. Но есть еще и вероятность финансового кризиса, который Америка может устроить в любой момент, когда ей это будет выгодно, ведь мир очень зависим от доллара.

— **На какой рост рынка по итогам года вы рассчитываете?**

— Я думаю, что рост будет чуть ниже уровня инфляции. Серьезных изменений не предвидится, если только не наступит финансовый кризис.

Дефицит отступает

— премиум-класс —

Рынок элитной недвижимости постепенно стал пополняться новым предложением, что несколько сгладило дефицит, который начал формироваться в 2012 году.

По состоянию на начало августа, по данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», на территории Санкт-Петербурга представлено 30 объектов элитного класса (с учетом очередей). Объем предложения в сегменте элитного жилья — около 124,4 тыс. кв. м, что составляет около 930 квартир.

«За прошлый год было введено в эксплуатацию примерно 70 тыс. кв. м элитного жилья. В этом году, по нашим прогнозам, реальный объем сдачи останется на том же уровне, хотя, исходя из заявлений застройщиков, в эксплуатацию должно быть введено более 100 тыс. кв. м», — говорит Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость».

По ее мнению, дефицит, который начал складываться на рынке премиальной жилой недвижимости, сейчас немного отступил: стали появляться новые предложения. «Так, в прошлом году в продажу вышло пять новых объектов в Центральном и Петроградском районах. В первом квартале на рынке появился «Дом на Дворянской» от «ЛСР Недвижимость — Северо-Запад». Во втором квартале 2013 года на рынок вышло два объекта. В Адмиралтейском районе — «Монферран» от «Патриот-Нева» на Конногвардейском бульваре, 5 (96 апартаментов), и в Центральном районе — Novgard Palace на Загородном, 19 («Ховард СПб»), на 75 квартир», — рассказала госпожа Трошева.

С ней не согласна директор по маркетингу компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Екатерина Гур-



Цены на рынке премиального жилья нестабильны: во втором квартале 2013 года они росли. Но в июле произошло небольшое снижение — на 3,3%

това. «По-прежнему можно говорить о дефиците на петербургском рынке предложения элитной недвижимости (включая в это общее понятие все строящиеся объекты, которые выше уровня комфорт-класса — „бизнес“, „элиту“ и de luxe). Это не абстрактный дефицит, а дефицит именно качественного элитного жилья», — говорит она.

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», за 2012 год средняя цена квадратного метра элитного жилья выросла на 9%. В целом в элитном классе стоимость квадратного метра колеблется то в одну, то в другую сторону, так как рынок очень чувствителен к изменениям. Так, во втором квартале 2013 года средние цены плавно росли — со скоростью 0,5–1% в месяц. Тогда как в июле произошло небольшое снижение — на 3,3%. «Тем не менее в этом сегменте

есть тенденция к увеличению цены. На рынок стали выходить новые, более современные и дорогие объекты. А последние квартиры в уже устаревших домах будут постепенно вымываться из предложения», — говорит госпожа Трошева.

Заместитель директора АН «Беккар» Леонид Сандалов добавляет: «В ближайшее время можно ожидать появления новых проектов элит-класса, например, на намывных территориях Васильевского острова».

Госпожа Гуртова говорит, что сегодня на рынке есть много объектов, которые не отвечают пониманию качества продукта в элитном сегменте. «Это выражается, прежде всего, в несоответствии предлагаемого продукта спросу на конкретное место. Застройщики во многих проектах, которые они относят к элитным — в центре города и в близких к центру города локациях, — допускают существенные несётковки. Так, в достаточно хороших локациях есть проекты, которые на самом деле являются бизнес-классом, хотя там можно было бы построить полноценную элиту. И такие несоответствия места и конкретного проекта во многих случаях серьезно сдерживают продажи. Ведь имеются локации, где клиенту можно успешно продавать элиту класса А, но он не купит здесь же квартиру в проекте бизнес-класса, поскольку хочет получить соответствующий месту и уровень объекта, и окружение. И зачастую из-за того, что место по своим признакам является, в принципе, дорогим, а проект, тем не менее, реализуется на очень хороший, цена выставляется слишком высокая. В итоге и клиент бизнес-класса тоже не приходит», — рассуждает госпожа Гуртова.

Игорь Оноков, генеральный директор девелоперской компании «Леонтьевский мыс», отмечает, что за год портрет покупателя премиальной недвижимости изменился: «Увеличивается количество запросов от иностранных и московских клиентов, а также жителей других городов».

Владимир Скигин, председатель совета директоров УК «Сателлит-Девелопмент», отмечает, что за последнее время доля корпоративных продаж в Петербурге заметно увеличилась. «Переезд в Петербург нескольких крупных компаний

привел к тому, что они стали покупать квартиры как для российских топ-менеджеров, так и для приглашенных экспатов», — рассказывает он.

Кроме того, по словам господина Онокова, покупатели предъявляют все больше требований к своим будущим апартаментам. Для них важны качество строительства, наличие паркинга и охраны, видовые характеристики, развитая инфраструктура. Ранее спросом пользовались квартиры небольших метrajей, сейчас же клиенты все чаще приобретают просторное жилье с высокими потолками и панорамным остеклением.

Владимир Скигин отмечает и еще одну тенденцию: «Если рассматривать не только квартиры, но и загородные дома, то элитные проекты есть в Пушкине, Павловске, в Курортном направлении (Сестрорецк, Зеленогорск). Сейчас стоимость элитной квартиры в Петербурге сопоставима со стоимостью загородного дома аналогичного качества, поэтому многие покупатели отдают предпочтение собственному дому, так как с открытием КАД и введением ЗСД транспортная доступность ближайших пригородов улучшилась».

Кстати, на рынке загородной недвижимости новых предложений элитного жилья тоже крайне мало. Елена Карасева, директор по маркетингу компании «Петростиль», эксперт Коллегии профессиональных девелоперов, говорит: «Поселков, которые мы относим к элитным, в актуальной продаже сегодня около 10, количество лотов — около 200. В 2013 году появился всего один новый проект. Если говорить о сделках на первичном рынке, то количество покупок с бюджетом выше 50 млн рублей составляет 10–12 штук в год».

Роман Русаков

ДОМ

Короткий путь к кошельку покупателя

— маркетинг —

В любом случае, если рекламный бюджет превышает 5 процентов от общей выручки проекта, то стоит поставить вопрос об экономической эффективности как рекламной кампании, так и проекта в целом.

«А строителю „без имени“, без- словно, нужно вкладывать еще и в продвижение своей компании, чтобы сформированный позитивный имидж застройщика стимулировал покупку квартиры», — отмечает Евгения Ананьева, специалист по рекламе «НДВ СПб».

Впрочем, с ней не согласен господин Борисенко: «Сегодня нет существенной разницы, с именем компания или нет. При выводе на рынок нового бренда, я думаю, будет достаточно в среднем 21 млн рублей и трех месяцев работы, чтобы город узнал о новой компании. Правда, очень важно готовиться к такой кампании заранее. Одно только формирование хорошей адресной программы по наружной рекламе займет не один месяц — ее надо собирать буквально по шиту. То же самое можно сказать и про остальные каналы продвижения», — говорит он.

При этом господин Борисенко полагает, что важнее то, с чем застройщик выходит на рынок, как он себя позиционирует. Известны примеры, когда давно работающие строительные компании за время своей деятельности набрали в актив не только положительные отклики, но и множество отрицательных мнений. Памятны скандалы с именитыми фирмами, которые терпели крах после десятка лет успешной работы. Учитывая и тот фактор, что сегодня конкурируют не столько компании, сколько проекты и условия продажи, нельзя сказать, что ветераны рынка имеют намного больше преимуществ перед новыми игроками. И тому есть свежие примеры», — рассуждает господин Борисенко.

Разными дорогами

Следует отметить, что продвижение жилья эконо-сегмента и сегментов премиальных сильно отличается.

Арсений Васильев, генеральный директор ГК «Унисто Петрозаль», говорит: «Акции для масс-маркета очень часто представляют собой



ДЕНИС ВАСИЛЬЕВ

Сейчас компаниям приходится искать новые методы продвижения продаж, которые позволят снова войти в доверие к потребителю

информационные сообщения, предлагающие небольшой метраж, низкие цены, скидки, предложения по ипотеке или рассрочке. Информационные сообщения для элитного сегмента рынка ориентированы на внешнюю привлекательность, качество строительства, удобное расположение и другие преимущес-тва».

Господин Борисенко добавляет, что в элитном сегменте нет места «ковровым бомбардировкам». «Предлагая уникальный продукт, застройщик и в рекламе должен демонстрировать высокий уровень. Весьма эффективным при продвижении элитного жилья может быть кросс-маркетинг, проводимый с соответствующими партнерами, а также грамотное PR-сопровождение», — говорит он.

Олег Самойлов, генеральный директор «Релайт-Недвижимость», говорит: «Покупатели элитного жи-ल्या, как правило, сами отлично уме-

ют считать деньги и без чьей-либо помощи определять финансовую целесообразность приобретения. Поэтому „развести“ их, громко кри-ча: „Только сегодня и только для вас мы продаем по специальной цене“, чаще всего — задача бесперспектив-ная: они сами кого хочешь „разве-дут“. Применительно к элитному жилью акцент при построении маркетинговых кампаний следует смещать с самого жилья на ценнос-ти, значимые для представителей целевой покупательской группы. То есть продавать не квартиру, а образ жизни».

Эксперты отмечают, что нередко в сегменте элитного жилья встреча-ются нетрадиционные для рынка способы продвижения. Обычно в экзотических способах продаж «уп-ражняются» продавцы точечных элитных проектов. Для них задачей является не только информирова-ние, но и создание у клиента моти-ва или потребности, выходящих за рамки монетарного интереса. Как говорит Наталья Круглова, дирек-тор бизнес-направления «Недвижи-мость» Pro Consulting Global Limited, это обычно очень персонифициро-

ванные продажи — реклама от лица персонального менеджера, закры-тые продажи, продажи, связанные с бонусным приобретением дорогос-тоящих привилегий, приобретение возможностей сопутствующей инф-раструктуры, продажа недвижимос-ти как произведения искусства и арт-объекта...

Павел Леппиш, генеральный ди-ректор компании «Домус Финанс», говорит, что из наиболее необыч-ных способов продвижения жилья можно выделить временное про-живание — когда потенциальному покупателю разрешают провести в доме или квартире несколько дней, то есть «попробовать» объект. «Этот способ пока мало распространен, в основном он используется в вы-сших ценовых сегментах рынка», — говорит он.

Дмитрий Ковальчук, генераль-ный директор компании «Пробиз-нес-Девелопмент», впрочем, скеп-тически относится к такому виду стимулирования продаж: «Это мо-жет работать именно на продвиже-ние, вряд ли можно ожидать прямо-го увеличения продаж».

Осторожнее со знаменитостями

Ольга Пономарева, директор по маркетингу и продажам ГК ААГ, рассказала, что некоторые компа-нии используют известные имена при продвижении жилья: «Кто-то привлекает знаменитых персон, на-пример, Малафеева в ЖК „Люмьер“, а кто-то — знаменитых западных ар-хитекторов или дизайн-студии, как например у „Леонтьевского мыса“».

А вот Ирина Могилатова, уп-равляющий партнер агентства не-движимости TWEED, считает, что привлечение знаменитостей для рекламы премиального жилья не совсем оправдано: «Как пример оригинального продвижения мож-но вспомнить привлечение звезд к рекламе объектов. На элитном рынке такие примеры — Наоми Кэмпбелл в ЖК „Легенда Цветного“, Меладзе в ЖК „Миллениум Парк“. На мой взгляд, это достаточ-но спорный ход: аудитория элитного рынка ценит личное пространство, а звезды ассоциируются с публич-ностью. Мне известны случаи, когда клиенты отказывались от варианта именно из-за соседства с селеб-рити. Поэтому ход скорее подходит

эконом-сегменту, в какой-то мере — бизнес-классу».

Не перегнуть палку

Эксперты также считают, что пере-гибать палку и излишне оригиналь-ничать не стоит. Например, остро-жнее следует быть с агрессивной рекламой. «Яркий пример такого рода — ЖК „Золотые ключи“: сек-сапильная девушка и слоган „Она купила квартиру № 20. № 19 и № 21 еще свободны!“. Такого рода про-вокационная реклама привлекает внимание к продукту и хорошо за-поминается. Сексуальный подтекст в рекламе широко использовался, например, и компанией „Мортон“. Но на элитном рынке нужного эф-фекта провокационная реклама с сексуальным подтекстом вряд ли даст. Как пример неудачной ре-кламы с претензией на оригиналь-ность могу вспомнить ЖК „Четыре солнца“ со слоганом „Встанут четыре солнца“. Почему четыре солнца? За-чем? Куда встанут? — недоумевает госпожа Могилатова.

Анна Сабина, директор депар-тамента PR и маркетинга компании «Colliers International Санкт-Пете-бург», полагает, что в элитной не-движимости важен даже не канал продвижения, который может быть весьма стандартен, а подход к фор-мированию сообщений, историй, подчеркивающих преимущества проекта, выделяющих детали, ко-торые надо донести до потенци-альных покупателей. «Особенность Петербурга в долгом принятии решения о покупке, в отличие от Москвы, где решение принимает-ся порой за один день. Для преми-альных объектов очень важна кон-цепция проекта, которая, подобно красивой оправе для бриллианта, выделит его, сделает отличным от конкурентов и подчеркнет его уни-кальность. Очень важны програм-мы лояльности по отношению к уже состоявшимся клиентам — очень часто такие контакты вырастают, благодаря созданному уровню дове-рия и эффекту „сарафанного радио“, в новые крупные сделки. Для элит-ного жилья эффективным каналом продвижения являются кросс-мар-кетинговые мероприятия с привле-чением брендов той же ценовой категории и статуса, что и проект», — резюмирует она.

Роман Русаков

Всплеск спроса не спровоцировал рост цен

— аренда —

Сезонная активизация на рынке аренды жилья не привела к повышению ставок аренды, говорят специалисты. И пред-посылки для роста цен в обозримой перспективе не предвидится.

«Поток клиентов сейчас довольно боль-шой, — рассказывает Татьяна Болбошенко, руководитель отдела аренды АН «АРИН». — Рынок активно вошел в сезон, арендаторам интересна любая недвижимость».

Наибольший спрос, как всегда, на квар-тиры с полным оснащением мебелью и бытовой техникой. Однако в этом сезоне появился интерес и к объектам без мебели. Татьяна Болбошенко отмечает, что раньше для таких квартир найти арендатора было довольно проблематично, и они простаива-ли в предложении несколько недель даже в сезон. Сегодня такие объекты сдаются до-статочно быстро, а некоторые арендаторы, наоборот, указывают отсутствие мебели в качестве пожелания, поскольку хотят пере-ехать со своими вещами.

Средние ставки, тем не менее, остались на месте. Однако если в первом полугодии арендатор мог спокойно торговаться и сни-зить указанную в объявлении цену, то сегод-ня собственники чувствуют себя более уве-ренно и стоят на своем, полагают в АРИН.

Управляющий активами финансовой ком-пании AFotex Сергей Ковжаров говорит, что аренда средней «двушки» стоит примерно 25–30 тыс. рублей. Арендаторы при этом не спешат переходить на «белые» схемы расче-тов, и все происходит обычно по принципу «из рук в руки». Господин Ковжаров отмеча-ет еще одну тенденцию, которая сдерживает рост цен: после кризиса увеличилось число арендодателей, которые вкладывали деньги в недвижимость в 2008–2009 годах, и сейчас сдают их в инвестиционных целях, количес-тво таких людей выросло примерно на 10%.

Максим Клягин, аналитик УК «Финам Менеджмент», говорит, что давление на це-новую конъюнктуру также оказывают слож-ная макроэкономическая ситуация и общее сокращение платежеспособного спроса. «Без-условно, определенную поддержку оказыва-ет сохраняющийся дефицит предложения, кроме того, в моменте рынку окажет подде-ржку сезонный рост спроса на фоне осеннего повышения деловой активности. Однако в целом серьезного, фундаментального потен-циала для повышения ставок в краткосроч-ной перспективе пока не наблюда-ется», — резюмирует он.

с18

Светлая квартира с двумя спальнями

- большая кухня-гостиная
- много света
- полностью изолированная спальная зона
- летний балкон

20 млн. рублей 139.4 кв. метра

Петроградская сторона. Элитный дом у Крестовского.

Ждановская улица, дом 45. Светлая, просторная квартира. Все окна фасадные, панорамные виды на город. Функциональная планировка. Изолированная спальная зона: две спальни и ванная комната.

999 44 00



ООО «Леонтьевский Мыс». Объект строится по 214 ФЗ.

Проектная декларация на сайте lmspb.ru. Финансовый партнер – ОАО «Банк БФА».

*Вдохновленные Старком.



ДОМ

Рожденные революцией

В Петербурге осталось около пятисот зданий эпохи конструктивизма

— архитектура —

Популярный сегодня на Северо-Западе «скандинавский стиль» в архитектуре, как говорят специалисты, уходит корнями в эпоху конструктивизма — архитектурного стиля, зародившегося в 1920-х. Сегодня немногочисленные дома, оставшиеся от той эпохи, и для инвесторов, и для администрации города являются бременем, с которым не совсем понятно, что делать: снести нельзя, потому что эти объекты являются памятниками истории и культуры, а приспособить под современные функции чаще всего очень сложно из-за конструктивных особенностей.

Конструктивизм считается порождением именно советской культуры. В СССР, в том числе и в Ленинграде, он развивался со второй половины 1920-х. В строгом смысле эпоха конструктивизма закончилась в СССР в 1932–33 годах. С 1932 по 1936–37 годы выделяют так называемый переходный стиль от конструктивизма к сталинскому барокко (или ампиру, или неоклассицизму — называют по-разному).

Ценность конструктивизма, как говорят некоторые архитекторы, заключается в том, что с той поры отечественная архитектурная школа не явила миру чего-нибудь более или менее заметного. Вообще же увлечение функционализмом в мире в целом продолжалось до середины 1960-х. Сейчас, говорят специалисты, разновидностью функционализма можно считать так называемый «скандинавский стиль».

Революционный подход

Директор по исследованиям и консалтингу в недвижимости ГК «Аверс» Светлана Шалаева говорит: «Конструктивистские здания в Ленинграде спроектированы 22 выдающимися архитекторами, среди которых А. И. Гегелло (ДК им. Горького, ДК им. Газа, «Большой дом», бетонный «Шалаш» В. И. Ленина и др.), О. Л. Лялин (Палевская больница и больница им. Володарского), немецкий архитектор Э. Мендельсон (знаменитое производственное здание трикотажной фабрики «Красное Знамя» на Петроградской стороне, 1925–1927). Сайт Citywalls.ru относит к стилю „конструктивизм“ 533 здания в городе, около 145 из которых — жилые (возможно, это не все). В Петербурге конструктивистских построек сохранилось больше, чем где-либо в России или в бывшем СССР, но большинство



Александр Ковалев

находится в плачевном состоянии». Всего в Петербурге числится около 134 тыс. зданий разного назначения (по данным ГУИОН, 2009 год), примерно 50 тыс. из которых — жилые (в 2001 году их было 43 717, по базе данных 0010/2001). Таким образом, дома эпохи конструктивизма составляют не более 0,5% и от жилых, и от нежилых зданий. Доля все время уменьшается «с двух концов» — город растет и вводит новые здания, одновременно дома 1920–30-х годов разрушаются, как сами по себе, так и принудительно — их то и дело сносят, несмотря на статус.

Здания, построенные в 1920–30-х, прежде всего являлись отражением политического строя той эпохи. Характеризующиеся строгостью и лаконичностью форм и моно-

литностью внешнего облика, дома-коммуны, фабрики-кухни, дворцы труда, рабочие клубы были воплощением пролетарской идеи «обобществления быта», когда семейные ценности, характерные для русского уклада жизни, теряли всякий смысл, когда создавалась концепция новой формы жилья, где люди смогли бы приучиться к коллективизму, освободились бы от тягот домашнего труда, семейных уз и всего мелкого и частного. Просуществовав не больше десяти лет, конструктивизм был признан чужеродным, идеологическим и эстетическим изгоем и сменился «сталинским ампиром». Непродолжительность эпохи конструктивизма явилась следствием малого числа строений этого стиля. Их было всего несколько сотен в Петербурге, многих уже нет.

«Прежде всего утрачен изначально заложенный функциональный смысл, а разруха в стране в момент строительства и отсутствие качественных строительных материалов

являются причинами преждевременного физического износа, особенно объектов жилого назначения. По этой же причине нельзя говорить о конкурентоспособности таких квартир на сегодняшний день. Тем не менее часть этих объектов уникальна, хотя бы потому, что они явились прародителем столь популярного и все чаще используемого сегодня скандинавского конструктивизма», — говорит Светлана Ким, директор по развитию ГК AAG.

Малая доля

Начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент» Светлана Денисова считает, что доля такого жилья в Петербурге мала, а качество зданий низкое, поскольку целенаправленных мер по поддержанию данного жилья в достойном состоянии не было. «Дома эпохи конструктивизма строились не так добротно, как дореволюционные дома, которые следовали традициям, имели огромные массивные стены, мощные перекрытия. Зачастую из-за бедности той эпохи в домах в стиле конструктивизма деревянные перекрытия, невысокие потолки, иногда спорные планировочные решения. В нашем городе конструктивизм почти равен политическому культу, тому времени, когда революционная романтика заставляла людей думать, что большую часть жизни они будут проводить в общественных пространствах. Например, в Доме политкаторжан большие общие столовые и прачечные, а размеры квартир, наоборот, скромные», — говорит госпожа Денисова.

Светлана Денисова рассказывает, что в Петербурге существуют огромные пласты наследия эпохи классицизма, эпохи модерна, и, конечно, конструктивизм на фоне этих двух массивов теряется. «Хотя, безусловно, здания конструктивизма — большая ценность для нас, и будет жаль, если город не заметит и не сохранит это наследие. Поэтому перспективы зданий эпохи конструктивизма зависят от охранной политики города в этом направлении», — считает она.

Один из плюсов

Большинство построек эпохи конструктивизма — это дворцы и дома культуры, образовательные и спортивные сооружения и фабрики-кухни. Но были и жилые постройки в духе авангарда — дома-коммуны. Самые известные из них: Дом политкаторжан, Дом-коммуна инженеров и писателей, студенческий городок Политехнического института.

«Одним из плюсов данного типа зданий является их местоположение — ряд построек был возведен в историческом центре города. Также были разработаны и построены жилые комплексы с типовыми квартирами, где особое внимание уделялось архитектурному оформлению ландшафтов. К недостаткам этих зданий можно отнести отсутствие ванных комнат во многих домах, небольшой метраж кухонь, плохую теплоизоляцию и подверженность сильным вибрациям (ввиду отсутствия несущих стен по периметру здания). Стоимость квартир в памятниках эпохи конструктивизма сильно варьируется в зависимости от местоположения и состояния здания», — рассказала Елена Валуева, директор по маркетингу компании Mirland Development.

Светлана Шалаева говорит, что чаще «конструктивистские» дома дешевле среднего уровня жилья, расположенного в том же микрорайоне. «Такая ситуация возникает главным образом вследствие неудобства планировок и плохого технического состояния домов. Кроме того, более 60 процентов исследованных объектов конструктивизма расположены на территориях, средняя цена квадратного метра вторичного рынка которых ниже средней по Петербургу», — рассуждает она.

Особняком стоит Дом политкаторжан (Троицкая площадь, 1), имеющий уникальные характеристики местоположения (напротив Летнего сада, с видом на Неву, Троицкий мост и другие объекты). Обычно одновременно продается около десяти квартир из этого дома, сделок мало, так как цена очень высокая (\$6–10 тыс. за квадратный метр и даже больше). Квартиры в доме на набережной реки Карповки, 13/10, более чем на 20% дороже, чем квартиры в соседних зданиях, а на Садовой, 53, жилье стоит почти на 40% больше, чем квартиры в микрорайоне. Но есть и противоположная ситуация. Например, жилье в доме по улице Профессора Попова, 43, на 45% дешевле жилья в районе; на Октябрьской набережной, 22 и 26, на 24% ниже рынка; на Каменноостровском проспекте, 79 и 81, на 36% цены ниже, чем в среднем по району.

Два типа домов

«По конструктивным особенностям дома этой эпохи делятся на дома для рабочих и дома для специалистов — вторые отличаются большим уровнем комфорта. Лифтов в домах, тем не менее, как правило, нет. Площадь кухни чаще всего близка к 7 кв. м,

ванная комната изначально проектировалась не всегда, однако часть домов получили ванные в результате капитальных ремонтов и перепланировок. До ремонта большинство домов имели деревянные перекрытия, многие имеют и сейчас. Качество материалов, применявшихся при строительстве, по отзывам профессионалов и данным обследований, чаще всего неудовлетворительное (есть исключения, все это дома для начальства или специалистов, например, Первый жилой дом Ленсовета на наб. р. Карповки, 13/10). Декор не характерен, он относится к более поздним периодам сталинского времени, но в домах 1934–1937 годов может присутствовать (например, в Доме специалистов на Лесном проспекте, 61)», — рассказала госпожа Шалаева.

Заместитель директора АН «Бекар» Леонид Сандалов говорит, что спрос на данные объекты стремительно падает, а при необходимости реконструкции зданий в ближайшее время их востребованность вряд ли останется на прежнем уровне.

«Принадлежность дома к памятникам обычно не добавляет комфорта жильцам, но мешает согласовывать перепланировки и делает ремонты более дорогими, так что это вряд ли плюс. Большинство домов и массивов расположены в зонах, впоследствии „получивших“ станции метро, чаще всего метрополитен находится в пешей доступности. В основном все это давно освоенные районы с инфраструктурой, достаточно зеленые, „приятной“ этажности от трех до пяти уровней. Отсутствие лифта, правда, нивелирует это преимущество — к тому же, в отличие от дореволюционных домов, конструктивистские не допускают установки наружных лифтов. Дома могут быть комфортными, если стены толстые и кирпичные, но бывает по-разному (например, очень плохого качества „мусоробетон“ встречается нередко, это можно увидеть при капремонте). Деревянные перекрытия более зыбкие, чем в дореволюционных домах, так как применялся более тонкий брус или бревно. Преимуществом перед многими домами советского периода можно считать высокие потолки (как правило, не менее 2,9 м, чаще 3 м). Нормой можно считать очень скудное обеспечение мощностями, так как электричества отпускался минимум, а газ во многих случаях проводился потом (в домах-коммунах, например, не было ни кухонь, ни ванных)», — резюмирует госпожа Шалаева.

Олег Привалов

Всплеск спроса не спровоцировал рост цен

— аренда —

с17 Заместитель директора АН «Бекар» Ирина Бузина отметила, что в течение 2013 года цены на рынке аренды жилья не менялись. «В целом на рынке аренды сейчас отмечается некая стагнация, период экспозиции дешевых квартир значительно увеличился. Главным требованием потенциальных арендаторов по-прежнему является хорошее соотношение цены и качества объекта, поэтому для принятия окончательного решения люди стали просматривать большее количество квартир», — отмечает госпожа Бузина.

«Можно отметить рост спроса на аренду жилья в центре города, что связано с переездом в Петербург сотрудников госкомпаний и необходимостью принимать гостей на деловых встречах», — говорит господин Ковалев.

Анна Калинина, руководитель отдела элитной жилой недвижимости Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate, подтверждает, что объем предложения на рынке жилья премиум-сегмента снизился: «По итогам восьми месяцев текущего

года объем предложения элитных квартир в аренду все еще отстает от аналогичного периода прошлого года». Но при этом рост ставок аренды не произошло — они тоже понизились, в среднем стоимость аренды уменьшилась примерно на 2% по сравнению с 2012 годом, говорят в Astera. «Диапазон арендных ставок на элитное жилье составляет от 50 до 400 тыс. рублей в месяц, апартаменты на Крестовском острове за 800 тыс. рублей в месяц — единичный случай», — рассказала госпожа Калинина. Основная доля элитной недвижимости, сдающейся в аренду, находится в Центральном районе, однако самые дорогие квартиры сконцентрированы не только в «золотом треугольнике», но и на Крестовском острове и в Василеостровском районе.

Как отмечают специалисты компании Astera, портрет арендатора элитной недвижимости претерпевает небольшие изменения: если раньше это были бизнесмены и состоятельные пары, то теперь элитная недвижимость пользуется спросом у топ-менеджеров и инвесторов.

Валерий Грибанов



Александр Ковалев

После кризиса увеличилось число арендодателей, которые вкладывали деньги в недвижимость в 2008–2009 годах и сейчас сдают их в инвестиционных целях. Количество таких квартир выросло примерно на 10%

Запутались в сетях

Энергетики и девелоперы все еще говорят на разных языках. Строительное сообщество недовольно высокой платой и долгими сроками подключения к сетям, а энергетики утверждают, что резервов для снижения тарифа нет, так как и существующая плата с трудом покрывает расходы монополистов.

— энергетика —

Доля затрат на инженерно-энергетическое обеспечение в общей структуре себестоимости объекта, по оценкам участников рынка, может варьироваться от 10 до 30%. Елена Морозова, директор по строительству общественно-делового района «Лакhta-центр», говорит, что все зависит от объекта. «Его размер и назначение могуткратно влиять на необходимую мощность. Например, в жилом строительстве эта доля может доходить до 30 процентов, в общественно-деловой застройке — в среднем не более 20 процентов», — утверждает она.

Проблемные точки

«В настоящий момент во взаимодействии застройщиков и энергетиков существуют два проблемных вопроса: наличие свободных мощностей на источниках питания, которых мало в городе, и исполнение в срок обязательств по заключенным договорам со стороны энергетиков», — говорит Сергей Богоутдинов, руководитель проекта «На Пребешкой» ЗАО «БФА-Девелопмент».

«Проектирование энергетических сетей и непосредственно строительство-монтажные работы проходят довольно быстро, поскольку в большей степени зависят от самого застройщика. А вот последний этап, связанный с согласованием и подачей мощностей, может непредвиденно затягиваться на неопределенные

сроки», — разделяет мнение коллеги Дмитрий Ильенко, генеральный директор компании «Лэнд Аспект».

По словам Елены Морозовой, основные проблемы заключаются в высокой стоимости и отсутствии гарантий своевременного выполнения мероприятий по техническому подключению мощностей. «В некоторых случаях комплексного освоения территорий — это еще и отсутствие сети, к которой возможно подключаться. Нужно попросту стоить себя создавать, а это значит, что стоимость подключения становится сопоставимой с инвестициями в строительство объекта», — сетует госпожа Морозова. — Тариф рассчитывается исходя из объема запрашиваемой мощности и зоны застройки. При этом учитываются два фактора: наличие сетей в зоне планируемой застройки и необходимость реконструкции с увеличением мощности имеющихся энергетических объектов. Вопрос адекватности цены не рассматривается: хочешь — покупай, можешь обойтись — не покупай. Но во втором случае ты не сможешь получить согласования комитета по энергетике, где необходимо показать технические условия подключения от монополиста и проект, выполненный в соответствии с ними. Так обычно круг и замыкается. Для примера могу сказать, что стоимость строительства энергетических объектов при запросе застройщика о подключении в полной мощности у монополистов по-

среднем в два раза выше рыночной. И исходя из такого размера затрат формируются тарифы».

«Даже при выполнении всех технических условий с момента постройки здания до его перевода на постоянную систему энергоснабжения требуется минимум 5–6 месяцев. Для любого бизнес-процесса такие продолжительные сроки связаны с существенными финансовыми затратами, поэтому для застройщиков вопрос сроков согласования, получения техусловий и передачи готовых сетей можно назвать ключевым», — рассказывает Беслан Берсиров, совладелец ЗАО «Строительный трест», заместитель генерального директора компании.

По мнению Максима Берга, генерального директора компании «Петростиль», еще одна проблема заключается в том, что сетевые компании пытаются оставить в собственности жителей внутриплощадочные сети. «Это делается для того, чтобы снять с себя обязательства по эксплуатации этих сетей и облегчить сбор денег за пользование коммунальными услугами. В этом случае они сотрудничают не с каждым отдельным жителем дома, а с их объединением — ТСЖ, ДНП. Это значительно упрощает жизнь сетевых организаций, но при этом усложняет жизнь людей», — поясняет господин Берг.

Евгений Богданов, генеральный директор финского проектного бюро Rumpu, добавляет: «Ситуация, в которой девелопер должен сначала оплатить подключение, а затем платить по тарифам, которые фактически достигли европейского уровня, — это чисто российская ноу-хау. В цивилизованном мире такой практики нет. Природа платежа за подключения искусственно навязана». Александр Примитлин, президент НП «АВОК Северо-Запад», предлагает сделать присоединение к сетям бесплатным, но в определенных пределах. «Необходимо выяснить, сколько здание должно по-

треблять энергоресурсов, и за все, что сверх этой потребности, брать плату, причем по более высокому тарифу», — поясняет господин Примитлин.

Ниже некуда

Если с жалобами застройщиков на сроки подключения к сетям энергетики согласны, то претензии по размеру тарифа они принять не готовы.

Валерий Усков, начальник отдела развития инженерно-энергетического комплекса управления перспективного развития комитета по энергетике и инженерному обеспечению Петербурга, говорит, что с 2010 года роста тарифа на присоединение не наблюдается, напротив, в 2010 году, когда правительством РФ была поставлена задача о недопущении роста тарифов для конечных потребителей, он был снижен в два раза.

По словам Вадима Малька, генерального директора ОАО «ЛОЭСК», все деньги, которые застройщики сегодня платят за техприсоединение, идут на сооружение кабельных или воздушных линий и трансформаторных подстанций на территории этих объектов. «На данный момент в этих зданиях нет ни копейки на реконструкцию, модернизацию или строительство самих головных источников. И в этом есть огромная проблема. На данный момент все те заделы, которые были сформированы в 1970–80-х годах, исчерпаны, и никаких запасов по мощностям у энергетических объектов, построенных в советское время, нет», — объясняет господин Мальк.

Алексей Шмырин, начальник департамента перспективного развития и технологического присоединения ОАО «МРСК Северо-Запада», отмечает, что в крупных городах существует ряд закрытых (перегруженных) центров питания, и мероприятия по их реконструкции в итоге предусмотрены в инвестиграмме.

ДОМ



В настоящий момент во взаимодействии застройщиков и энергетиков существуют два проблемных вопроса: наличие свободных мощностей на источниках питания, которых мало в городе, и исполнение в срок обязательств по заключенным договорам со стороны энергетиков

Он советует застройщикам при планировании своей деятельности учитывать это и информацию о таких центрах питания искать на сайте компании. «Дело в том, что сетевая компания ограничена тарифными источниками. Если для присоединения заявителя нужно реконструировать сети или центры питания, не включенные в инвестиционную программу, то требуется ее корректировка, и это вызывает массу сложностей, которые, безусловно, влияют на сроки исполнения договора», — поясняет Алексей Шмырин.

По его словам, с июля 2015 года плата за техприсоединение для отдельных категорий заявителей будет снижена. «В «дорожной карте» предусмотрен целый ряд этапов для снижения стоимости технологического присоединения. Например, для заявителей, присоединяющих мощность до 150 кВт, предполагается снижение платы в два раза с 1 июля 2015 года.

А с 1 июля 2017 года потребители будут оплачивать только так называемые бумажные расходы («расходы на чернила»). Все мероприятия по капитальному строительству сетей для объекта потребителя (скорее всего, законом будут установлены какие-то рамки, и мы не будем строить километры линий до потребителя) будут переложены на плечи сетевой компании и уже присоединенных потребителей (то есть включены в тариф на передачу)», — поясняет господин Шмырин.

Что касается платы за подключение к теплу, то, по словам Андрея Сухарева, директора по перспективному развитию ГУП «ТЭК СПб», она не менялась с 2009 года. Однако он предупреждает: «В 2014 году будет пересмотр тарифа, и, возможно, он вырастет. Плата за подключение не покрывает тех расходов, которые необходимо произвести для подключения тех или иных территорий. Существующий тариф целесообразно было бы поднять на 20–30 процентов».

Пути оптимизации

По словам Беслана Берсирова, оптимизация процесса подключения к сетям возможна только при условии прозрачного формирования тарифов.

Евгений Богданов считает, что есть только один вариант оптимизировать эту процедуру — исключить платежи за подключение и зарабатывать продажей ресурсов, которые предоставляют компании-монополисты, как это делается во всем мире. «Основная задача монополиста — за свой счет провести сети к объекту строительства, а в нашей сегодняшней ситуации застройщи-

ка обязывают сначала построить сети, затем «подарить» их городу, после чего исправно платить по тарифам потребления», — негодует господин Богданов.

«Процедуру присоединения к сетям не нужно доводить до абсурда. Мы не вилку в розетку втыкаем, а присоединяем технически сложное оборудование, которое должно работать качественно и безопасно для самого потребителя. На всех этапах есть определенные требования к выполнению заявителем технических условий, мы не можем росчерком пера отменить физические законы», — парирует Алексей Шмырин. — Если фантазировать в отношении улучшения законодательства, то как вариант можно рассматривать бездоговорное технологическое присоединение. Тогда обязательства сторон, которые прописываются в договоре, уходят в нормы законодательства».

Сергей Богоутдинов дает три совета: «Во-первых, можно воспользоваться услугами фирм, которые предлагают помощь по быстрому продвижению. Во-вторых, заключить соглашение с монополистами о том, чтобы выполнять максимальный объем работ своими силами, а затем передавать их на баланс монополиста. При этом даже если работы будут выполнены с учетом всех нормативов, на этапе передачи могут возникнуть различные трудности, иногда объективные, а иногда искусственно создаваемые. Третий вариант — заключить договор с энергетиками и следить за тем, чтобы работы были выполнены в срок».

Евгений Новоселок, директор филиала «Единый расчетный центр» ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга», отмечает, что с 14 августа 2013 года процесс подключения к сетям водоснабжения и водоотведения стал еще проще в связи с вступлением в силу постановления правительства РФ «Об утверждении Правил холодного водоснабжения и водоотведения...». По словам господина Новоселка, теперь, если правообладатель земельного участка определился с необходимой подключаемой нагрузкой, ему не требуется обращаться в «Водоканал» за получением технических условий. Ему достаточно обратиться с заявлением о заключении договора о подключении, и все мероприятия, которые необходимы для подключения объекта (в точке, расположенной на границе земельного участка), будут выполнены «Водоканалом» в рамках исполнения своей инвестиционной программы за счет платы за подключение.

«Также в новых правилах предусмотрен порядок действий в ситуации, если у «Водоканала» нет технической возможности подключения, и в его инвестиционной программе отсутствуют мероприятия, которые такую возможность обеспечат», — рассказывает Евгений Новоселок. — В этом случае «Водоканал» в течение 30 дней со дня поступления от заказчика обращения о заключении договора о подключении должен напра-

вить запрос в уполномоченный орган городской администрации — с предложением включить в инвестиционную программу мероприятия, необходимые для обеспечения технической возможности подключения, установить индивидуальную плату за подключение и учесть расходы, связанные с подключением, при установлении тарифов на очередной период».

По словам Елены Морозовой, законодательство в сфере энергетики уже более трех лет позволяет всем желающим самим создавать энергетические компании и сети, но этим мало кто пользуется. «А зря. Это вполне доходный бизнес для крупных застройщиков вновь создаваемых территорий или агломератов промышленных объектов. Причем вероятность снижения тарифа на текущее потребление в целом по рынку при наличии конкуренции вполне реальна. Постепенно, я надеюсь, тенденция изменится, и раздуем победит страхи», — резюмирует госпожа Морозова.

Мировой опыт

«За границей на рынке сетей существует конкуренция, а рынок менее монополистичен. При этом организации, предоставляющие инфраструктурное обеспечение, активно борются за потребителя. Основной доход они получают после подключения за счет поставляемых энергоресурсов, что существенно позволяет снизить себестоимость строительства и положительно отражается на конечной цене готового жилья», — рассказывает Сергей Богоутдинов.

Владимир Скигин, председатель совета директоров УК «Сателлит-Девелопмент», говорит, что по сравнению с ситуацией в Западной Европе и Северной Америке, мы еще очень далеки от цивилизованного рынка. «Достаточно пообщаться с каким-нибудь западным девелопером, который впервые пытается реализовать проект в России. Сама по себе статья затрат «оплата за подключение» или ее разновидности «снятие ограничений» может вызвать у него ступор», — делится наблюдениями господин Скигин.

Алексей Шмырин призывает не идеализировать ситуацию с подключением к сетям за границей: «Многие любят приводить пример Финляндии, ссылаясь на то, что там якобы нет никакого техприсоединения. Тем не менее, если у нас заявитель за присоединение частного жилого дома мощностью до 15 кВт платит 550 рублей (куда еще ниже?), то в Финляндии плата за аналогичное одновременное подключение к сетям составляет около €7 тыс. При этом сети должны находиться рядом с заявителем. Если он подаст заявку на присоединение дома, условно говоря, в тундре или тайге и до ближайшего населенного пункта десятки километров, то никто бесплатно или за символическую плату подключать дом не будет».

Алена Шереметьева

Оградиться от пешеходного потока

— новые пространства —

Проходные дворы еще недавно были одной из особенностей Петербурга. Знание о том, как пройти насквозь центральные кварталы, отличало местного жителя от приезжего. Сегодня центральные кварталы все чаще огораживают от сквозного прохода, тогда как в исторических городах Европы из проходных дворов научились делать своеобразные торговые или сувенирные коридоры.

За роскошными фасадами домов исторического центра редко бывает видна очень важная часть города — дворы-колодцы. Зародились они при Екатерине Великой, которая требовала от застройщиков соблюдать единую линию улиц. Так город приобрел строгость стиля, прямые улицы и плотность застройки. Стремясь извлечь большую выгоду, домовладельцы застраивали свои участки по максимуму.

Дома извивались самыми причудливыми формами, соединяясь друг с другом и образуя дворы-колодцы. И, как это часто бывает в городах, — нелепая ошибка или простое стечение обстоятельств создают их неповторимый облик. Подобное произошло и в Санкт-Петербурге. Простой недостаток свободной земли привел к появлению знаменитых питерских дворов-колодцев.

Дома продолжали плотно простираться внутри квартала. Хаотичную уплотнительную застройку руководство города уже в те времена всеми силами старалось как-то урегулировать. Были изданы правила, регламентирующие минимальную площадь дворов, и требования по сообщению двора с улицей или другими дворами. Создаваемые для этого арки и проезды стали сквозными, проходными. «Их самобытность накладывает особый отпечаток на облик нашего города и впечатляет приезжих. Однако говорить о возможности создания в проходных дворах неких пешеходных зон с той или иной наполняемостью просто не представляется возможным», — рассуждает Светлана Ким, директор по развитию ГК ААГ.

Впрочем, европейские города именно на этой самобытности научились зарабатывать. В проходных дворах открываются не магазины международных операторов, а сувенирные лавки, картинные галереи, заведения общепита с национальной кухней. Именно аутентичность и пытаются заманивать визитеров в такие пространства. Попытки пойти по следам исторических городов Европы некоторое время предпринимались и петербургскими властями. Например в конце 1990-х годов были реконструированы дворы Капеллы. Но популярными они не стали, пешеходный поток там мал, заведений в том виде, в каком они задумывались, не появилось.

Заместитель директора АН «Беккар» Леонид Сандалов считает, что определяющим условием для преобразования проходных дворов в пешеходные зоны является наличие в непосредственной близости интенсивных пешеходных потоков, в противном случае любая торговая точка разорится в кратчайшие сроки. «Попытка создания пешеходной зоны во дворах Капеллы была неплохой, однако, несмотря на отличные видовые характеристики и приличные пешеходные потоки, открытие торговых точек в данной



Кафе во дворе или сувенирная лавка могли бы быть интересны малому семейному бизнесу, а этот сегмент в нашей стране плохо развит

локации было экономически невыгодно», — считает он.

Елена Валуева, директор по маркетингу компании Mirland Development, тоже пытается объяснить провал проекта с дворами Капеллы и непопулярность проходных дворов: «У нас в принципе открытые кафе появились не так давно, в отличие от европейских городов, где эта традиция насчитывает десятки, а то и сотни лет. Если же говорить о коммерческих помещениях во дворах, то спрос на них снижен у торговых точек из-за низкого потока людей, такие помещения более востребованы под офисы и турагентства. А спрос на кафе в основном сформирован сетевыми компаниями, для них интересны улицы с большой проходимостью и визуальная доступность. Кафе во дворе могло бы быть интересно малому семейному бизнесу, а этот сегмент в нашей стране плохо развит».

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости «Colliers International Санкт-Петербург», согласна с коллегами: «Для создания пешеходных зон внутри дворов нужен некий стимул, нужна потребность. Наиболее мощной движущей силой, способствующей реализации таких проектов, как правило, является бизнес. Однако на сегодняшний день в городе достаточно помещений, выходящих витринами на улицы, чтобы

удовлетворить потребности арендаторов в сегменте стрит-ритейла. Более того, размещение на первых линиях торговых коридоров и витринные окна — одни из самых значимых требований таких арендаторов. Внутриквартальные помещения больше подходят под размещение офисов, салонов красоты, турагентств, образовательных и медицинских учреждений. Во дворах могут размещаться магазины, торгующие уникальными товарами, за которыми потребители едут целенаправленно (например может служить антикварная лавка во дворе дома номер 4 по

улице Рубинштейна). В этом, как правило, заинтересованы представители малого и среднего бизнеса, но у них нет возможности инвестировать в реконструкцию дворовых территорий».

Еще одной причиной, тормозящей развитие пешеходных зон во дворах, является нежелание жителей расположенных в них домов допускать посторонних людей на свою территорию. Поток пешеходов неоднороден по своей социальной структуре и культуре поведения. Поэтому практически все проходные дворы в центре города закрыты для общественного доступа. «Вспомним ситуацию, когда во дворах размещались объекты культурно-массового притяжения. Например, собака Гаврюша была изгнана из двора на Малой Конюшенной по просьбе жителей. В печальном состоянии малые архитектурные объекты во дворах на улице Правды», — сетует госпожа Конвей.

С ней согласна и госпожа Валуева: «Жители хотят оградить придомовую территорию от праздно шатающейся публики, и их желание можно понять. Есть и техническая составляющая невозможности воплотить эту идею в жизнь: проходные дворы расположены, как правило, в историческом центре города, с жилым массивом старого фонда, где первые этажи не приспособлены для коммерческого использования. Ну и про климат можно вспомнить — большую часть года он не располагает к прогулкам, да и поток туристов сезонный».

Как резерв помещений для открытия заведений во дворах могут служить подвалы. Если по фасадной части зданий они, как правило, приспособлены под магазины, то во дворах подвалы нередко бывают заброшенными

Лилия Павлова, руководитель отдела по работе с клиентами Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate, говорит, что доля заброшенных подвалов составляет примерно 10%. «Подвальные помещения востребованы в первую очередь среди павлов, кафе, небольших камерных ночных клубов, продуктовых магазинов, спа-салонов», — отмечает она.

Денис Кожин

ОДИН РАЗ В 20 ЛЕТ

Большая выгода при покупке больших квартир в честь 20-летия Холдинга

RBI
The art of real estate

320-7676 **rbi.ru**

Реклама, ООО «Новгородская», ООО «Прайм-Инвестмент», ООО «Денген», ЗАО «Северный город», Проектная декларация на сайте: www.rbi.ru CPON№0006-2009-7825005179-C-3 от 11.02.2010 г.

Квартиры в историческом центре

На 20% выгоднее

Только 20 квартир*

- Дом на Черной речке «Новелла» ул. Савушкина, 7а
- Дом благородных семейств «Собрание» ул. Большая Посадская, 12
- Элитный жилой комплекс «Александрия» ул. Новгородская, 23
- Дом на Свердловской набережной «Четыре горизонта» Угол Пискаревского пр. и Свердловской наб.

ДОМ

Центральное развитие

— реконструкция —

Планомерно развивать центральную часть Петербурга возможно, лишь сохранив жилую функцию кварталов. Для этого нужно возродить школу капитального ремонта исторической застройки и создать специальные нормы, полагают эксперты.

Специалисты в области градостроительства констатируют, что Петербург является чуть ли не единственным городом в мире, который создавался по особой социально-экономической и градостроительной программе.

Сергей Семенцов, доктор архитектуры, профессор кафедры реставрации и реконструкции архитектурного наследия СПбГАСУ, констатирует, что градостроительные принципы Петербурга отличаются необычными силуэтными характеристиками — особой пробивкой улиц, необычным формированием кварталов, большими размерами и принципами застройки.

Специалист отметил, что со времен Петра I Петербург развивался в колоссальных масштабах и строился как имперский город. «Площадь центральной исторической части города составляет 150 кв. км, в то время как размеры центров европейских городов колеблются в пределах 25 кв. км. В Париже центральные улицы в XVIII веке были шириной 2–2,5 метра. А в Петербурге самые узкие улицы составляли 6,5 м, а широкие — 22 м», — констатировал Сергей Семенцов.

По его словам, Петербург — это единственный город в мире, который создавался по правилам и нормативам. Для этого было утверждено 30 тыс. законодательных актов, которые были обязательны для заказчиков, архитекторов и чиновников.

После революции 1917 года в Петербурге началась разруха, а дома с многокомнатными квартирами в центре превратили в коммуналки. После Второй мировой войны руководство Петербурга задумалось о воссоздании города и сохранении исторической застройки.

Для этого было создано две индустриальные базы. Первая касалась реставрации памятников. А вторая база отвечала за капитальный ремонт рядовой исторической застройки. Это связано с тем, что тысячи зданий, которые не явля-



В Петербурге полностью отсутствует индустрия капитального ремонта. И огромное количество строительных организаций, которые знают только бульдозерный вариант решения вопросов

лись памятниками архитектуры, требовали ремонта — перепланировки и создания дополнительных удобств для жителей.

Капитальный ремонт как панацея

Некоторые эксперты считают, что именно центральная часть Петербурга является стержнем его развития. Сергей Семенцов констатировал, что сегодня здесь проживает около 800 тыс. жителей. При этом большинство зданий в историческом центре Петербурга находится в ужасных технических условиях. «Эти уникальные объекты требует ремонта и реставрации, но ни в коем случае не сноса. В последние годы у нас есть небольшая сохранявшаяся индустрия реставрации — раз в десять меньше, чем она была. Но полностью отсутствует индустрия капитального ремонта. А на старте огромное количество строительных организаций, которые знают только бульдозерный вариант решения вопросов», — обрисовал ситуацию Сергей Семенцов.

По его мнению, жилье в центре

Петербурга требует скорейшего капитального ремонта — в каждом доме надо отремонтировать крышу, чердаки, укрепить фундаменты и несущие конструкции, межэтажные перекрытия, поменять инженерные сети, создать дополнительные удобства.

В свою очередь, Александр Кононов, заместитель председателя петербургского отделения ВООПИиК, отметил, что центр Петербурга очень пестрый как с социальной, так и с градостроительной точек зрения. «Наравне с ужасными коммуналками здесь есть комфортное, отремонтированное жилье, которое находится в хорошем состоянии. Это дома, которые проходили капремонт в 1970–80-х годах и имеют квартиры со всеми удобствами. В этом случае совершенно очевидно, что жители этих домов даже не рассматривают возможность уехать из центра города», — прокомментировал Александр Кононов.

Эксперт подчеркнул, что возврат к индустрии советского капремонта исторических зданий, их восстановление для нормального проживания приведет к тому, что жилая функция в центре Петербурга сохранится. В противном случае исторический центр будет потерян.

Сегодня навыки капремонта утрачены, хотя новая администрация

Петербурга в последние два года начала робкие разговоры о восстановлении системы капремонта и системы маневренного фонда.

Суть капитального ремонта сводится к тому, что вся внутренняя часть дома — перекрытия, двери, окна — убирается. Остаются фундамент и стены, которые укрепляют и попутно делают новую перепланировку, а также необходимые удобства. «Это совершенно шадящее и гуманное отношение к исторической застройке по сравнению с тем, что происходило в последние 15–20 лет в Петербурге. После такого ремонта дом простоит еще минимум 200 лет», — пояснил Александр Кононов.

● В Петербурге существовали разные виды капитального ремонта. С 1960 по 1970 год популярным был выборочный капитальный ремонт. Летом жильцы уезжали за город, а освободившиеся дома ремонтировались. Осенью люди снова заселялись. С 1970 года набрал обороты комплексный капитальный ремонт, когда сохранялись только несущие стены и фундамент, делалась перепланировка. В 1980-х появился групповой ремонт, при осуществлении которого решались задачи всего квартала — создавались детские площадки, скверы, объекты инфраструктуры.

Во времена губернатора Владимира Яковлева в Петербурге был популярен комплексный капитальный ремонт. Кроме этого, для решения проблем инсоляции в процессе такого ремонта сносились дворовые кортуса, а на их месте создавались скверы и детские площадки.

Сохранить жилую функцию Сергей Орешкин, практик-архитектор, член Градостроительного совета Петербурга, считает, что при решении вопросов исторического центра нужен деликатный подход. «В современных условиях невозможно даже конкурс на реконструкцию провести, так как нет методики. Нужно идти в каждый двор и выявлять его особенности, а уже потом решать, как оставить людей, которые здесь живут. Для этого надо придумать коммерческий механизм», — высказал он свою точку зрения.

Александр Кононов согласен, что не следует терять жилую функцию в исторических кварталах центра. «Для этого на федеральном уровне необходимо менять технические нормы по инсоляции, пожарной безопасности. Также надо дать людям возможность выбора. Если ты хочешь остаться в центре, то ты должен смириться с тем, что в свое окно на расстоянии нескольких метров ты будешь видеть фасад соседней постройки», — прокомментировал он.

Сергей Орешкин также считает, что при реконструкции центра Петербурга нужно руководствоваться специальными нормами. «У нас есть территориальные строительные нормы, но они коснулись только технических параметров. А все, что касается функционального назначения вторых-третьих дворов, их охраны, использования этих территорий, никак не описано», — отметил он.

Сергей Семенцов констатировал, что до 1917 года нормативы были другими. «Сейчас противопожарные требования говорят о том, что высота арок в историческом центре города не соответствует современным нормам. В результате ни один проект реконструкции и реставрации не согласовывается, и на каждого архитектора накладывается штраф. На мой взгляд, если мы ставим задачу сохранить историческую застройку, то нужно создавать другую технику. Или отказаться от

норм по инсоляции, но сделать помещения в квартирах больше. Таким образом, будет идти компенсация за счет другого типа комфорта», — добавил Сергей Семенцов.

Из центра на окраину

В противовес своим коллегам Юлия Минутина, координатор общественного движения «Живой город», уверена, что исторический Петербург как изолированное явление нежизнеспособен. «В противопоставлении центра и спальных районов кроется большая проблема для нашего города. Мы должны понимать, что это единый организм. И некоторые проблемы центра должны компенсироваться за счет окраин города, где возможно внесение более радикальных изменений по расширению зеленых зон, устройству перехватывающих парковок, развитию общественного транспорта. Я уверена, что в спальных районах мы можем найти ряд интересных возможностей», — прокомментировала она свою точку зрения.

По ее словам, существует проблема сохранения исторических зданий, которые расположены не в центре Петербурга. Именно бывшие усадьбы, дачи в большей степени страдают от действий инвесторов. «Если говорить о полицентричности, то надо говорить о культивировании островков исторической застройки в спальных районах Петербурга. Когда эти связи будут налажены, то противопоставление „хочу/не хочу уезжать из центра“ станет меньше», — добавила Юлия Минутина.

В свою очередь, Вадим Басс, доцент кафедры истории искусств Европейского университета в Петербурге, отметил, что спальные районы Петербурга — это не просто другой город, это город, в который не хотят переезжать. «Например, в Хельсинки существует множество социально привлекательных жилых зон вокруг центра города. А в Петербурге о спальных районах думают с содроганием. На мой взгляд, все преобразования, которые будут делаться в центре Петербурга, — это компромиссы. Есть механизмы, которые определяют, сколько жилья останется в городе, например, 20 или 40 процентов. В любом случае открытым остается вопрос, куда девать остальных жителей из центра», — заключил он.

Святослав Федоров

Востребованные заложники

Залоговые квартиры, перешедшие в собственность банков после того как заемщик по ипотечному кредиту оказался не в состоянии его обслуживать, становятся все более популярными у потенциальных покупателей. Как говорят специалисты, такое жилье можно купить на 10–20% ниже рыночной цены.

— ипотека —

Популярность залоговых квартир растет, так как растут предложения банков. Вызвано это тем, что цена залоговых квартир, как правило, немного ниже рыночной, в банке почти всегда можно получить небольшую скидку. Банки размещают предложения о продаже залогового имущества как на своих сайтах, так и на ресурсе www.zalog24.ru. Данный сайт является специализированным и разработан Ассоциацией банков Северо-Запада специально для помощи банкам в реализации проблемных активов и долговых обязательств. На основании данных сайта ежедневно банки выставляют на реализацию 40–50 квартир.

В Петербурге залоговых квартир представлено крайне мало, поскольку отношение к приобретенной недвижимости у россиян более трепетное, чем у жителей зарубежных стран. Приобретая квартиру, заемщик до последнего старается добросовестно выплачивать ипотечный кредит, а в случае неудачи самостоятельно ищет покупателя на свою квартиру, согласовывая данный вопрос с банком. Стоит отметить, что трудности при заключении сделок с залоговыми квартирами возникают лишь из-за сложной схемы расчетов при получении кредита у другого банка, а в целом процесс сделки не удлинняется», — считает заместитель директора АН «Бекар» Леонид Сандалов.

Срок экспозиции объектов жилой недвижимости, находящихся в залоге у банков, составляет от трех до шести месяцев.

Как правило, за рубежом вопрос с залоговыми квартирами решается проще и быстрее. Впрочем, даже в США в 2008 году возникли трудности с реализацией домов, изъятых банками у неплатежеспособных заемщиков. Вплоть до того, что возникли новые виды бизнес-деятельности: по оперативному вывозу из домов вещей, оставленных прежними владельцами, по покраске газонов для придания домам товарного вида, по чистке бассейнов.

Распробовали

Георгий Тер-Аристокесянц, директор департамента ипотечного кредитования Банка Москвы, говорит, что такие квартиры пользуются спросом у покупателей. «Изначально покупатели достаточно осторожно подходили к приобретению подобной недвижимости, но к сегодняшнему моменту они оценили все преимущества подобных сделок: привлекательная стоимость, прозрачная история, возможность оформления ипотечного кредита на привлекательных условиях от банка-залогодержателя. Другое дело, что на текущий момент предложение подобной недвижимости существенно сократилось по сравнению с посткризисным периодом 2009–2011 годов», — говорит он.

«Продажа из-под залога аналогична простой сделке по купле-продаже недвижимости, только чуть надежнее — поскольку продавцом выступает банк, и технически чуть удобнее — поскольку возможна оплата безналчным способом», — говорит госпожа Татьяна Хоботова, начальник отдела ипотечного кредитования филиала ВТБ24 в Санкт-Петербурге.

Господин Сандалов полагает, что разница в цене залоговой квартиры и необремененной может достигать 20%.

Анна Калинина, руководитель отдела элитной недвижимости Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate, добавляет: «Популярность залоговых квартир начала расти в посткризисный период. Стоимость таких квартир обычно на 10–20 процентов ниже рыночной».

При этом банки предоставляют ипотечные кредиты на покупку залоговых квартир на более выгодных условиях, нежели стандартных. «Так, ВТБ24 в рамках специальной программы „Витрина залогового имущества“ предлагает ипотеку на покупку залоговых по ставке в 10 процентов годовых. Для сравнения: ставки по кредитам в рамках программы „Ипотека с государственной поддержкой“ составляют на сегодня 11–11,5 процента годовых», — рассказала госпожа Хоботова.

Некоторые нюансы

Особенности покупки залоговой квартиры состоят в том, что, во-первых, продать жилье, купленное по ипотеке, возможно только с согласия банка. Во-вторых, залог при смене собственника сохраняется. Таким образом, возникает риск оплатить недвижимость и остаться должником по чужому кредиту. В-третьих, часто банк оставляет у себя правоустанавливающие документы на квартиру, что влечет трудности с их ознакомлением. «Вместе с тем существуют и плюсы: залоговую недвижимость ранее проверяли кредитная организация, и страхо-



Изначально покупатели достаточно осторожно подходили к приобретению залоговой недвижимости, но к сегодняшнему моменту участники оценили все преимущества подобных сделок

вая компания, поэтому при грамотном подходе у покупателя может быть гораздо меньше неприятных сюрпризов, хотя на 100 процентов чистоту сделки гарантировать невозможно и по ипотечному жилью», — говорит председатель правления МБСП Максим Здор.

Есть и другие нюансы. Например, получить в банке А кредит на покупку квартиры, находящейся в залоге у банка Б, довольно сложно. «Если квартира находится в залоге у одного банка, то получить кредит на нее в другом практически нереально. Объемы жилищного кредитования сегодня достаточно высоки, несмотря на конкуренцию, банки предпочитают клиентов без лишних рисков. Скорее всего, такая сделка заинтересует банк только в том случае, если квартира является дорогостоящей», — считает Анна Калинина.

«Банки готовы предоставлять кредиты на покупку квартир, но чтобы и сделка проходила у них в банке, а банк — владельцу залоговой квартиры также хочет контролиро-

вать сделку, поэтому технически сделку не разорвать, и, как правило, кредит надо получать в банке, в котором и находится залоговая квартира», — поясняет госпожа Хоботова.

«Приобретение с помощью ипотечного кредита квартиры, которая на момент продажи находится в залоге у другого банка, возможно при условии определенных договоренностей с банком — ипотечным кредитором продавца. Но в любом случае гораздо проще и комфортнее оформить ипотеку у банка-залогодержателя, для которого схема сделки понятна, а риски минимальны», — говорит Георгий Тер-Аристокесянц.

Директор Северной филиальной сети ООО «Александр Недвижимость» Михаил Гаврилов поясняет: «Что касается покупки объекта недвижимости, находящегося в залоге у банка, с использованием кредитных средств другого банка, то эта проблема сводится к уровню взаимоотношений между этими банками. У них, как ни странно, тоже существуют симпатии и антипатии, основанные на успешности их сотрудничества на иных, финансовых, направлениях».

«Действительно, получить кредит в другом банке при покупке

залоговой квартиры сложно. Обычно банк, реализующий квартиру, предлагает реформировать кредит на покупателя, либо выдать другой кредит. Известно, что на рефинансирование кредитов сторонних банков идет Сбербанк, так как у него разработана специальная программа, в остальных банках данная процедура чаще всего согласовывается индивидуально», — добавляет председатель правления МБСП Максим Здор.

Основная и самая неприятная особенность таких сделок, по мнению господина Гаврилова, заключается в увеличении срока их проведения за счет межбанковских согласований. В среднем на это уходит от одного до полутора месяцев. Алина Жукова, руководитель департамента городской недвижимости «НДВ СПб», рассказала: «На недавнюю сделку в нашем агентстве (при покупке залоговой квартиры одного банка выделялись ипотечные средства другой банковской структуры) ушло более четырех месяцев, причем специалисты нашего агентства приложили огромные усилия, чтобы согласовать у юристов двух банков взаимно выгодную и безопасную схему для проведения этого проекта».

Валерий Трибанов