



Цветные тематические страницы №17–20 являются составной частью газеты «Коммерсантъ». Рег. №01243 22 декабря 1997 года. Распространяются только в составе газеты. Подписчики получают цветные тематические страницы: «Дом», «Телеком», «Банк», «Страхование», «Стиль», «Рождество» и другие.

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Дом

Вторник 5 ноября 2013 №202/В (5233 с момента возобновления издания)



www.kommersant.ru/regions/78

19 | Строительство причалов в прибрежных жилых комплексах Петербурга обходится как минимум в 50 миллионов рублей

20 | Квартыры-студии продолжают дешеветь — сегодня их можно приобрести меньше чем за 1 миллион рублей

По данным официальной статистики, в 2013 году доля сделок по приобретению жилья с привлечением ипотечного кредита достигла исторического максимума и приблизилась к 23,6%. При этом рост выдачи ипотечных кредитов по сравнению с прошлым годом несколько снизился, но будет все-таки внушительным.

Ипотечная четверть

— кредиты —

Результаты отчета аналитического центра АИЖК показали, что в январе — августе 2013 года было выдано 485 430 ипотечных кредитов на общую сумму 784,9 млрд рублей, что в 1,16 раза превышает уровень января — августа 2012 года в количественном и в 1,28 раза — в денежном выражении. По прогнозам аналитиков, ожидается, что в 2013 году будет выдано 700–800 тыс. ипотечных кредитов на сумму примерно 1,2 трлн рублей.

Максим Клягин, аналитик УК «Финам Менеджмент», говорит: «В 2013 году, как и ожидалось, зафиксировано существенное ослабление динамики рынка ипотечного кредитования, что оказывало заметное негативное влияние на жилищно-строительную индустрию в целом. Согласно последним данным ЦБ РФ и АИЖК, за период январь — июнь 2013 года темпы роста кредитования снизились год к году более чем в два раза и составили около 26 процентов. Для сравнения: в первом полугодии 2012 года рост сформировался на уровне около 57 процентов,



Разговоры о кризисе неплатежей, которые периодически возникают в банковской среде, по уверению специалистов, не касаются ипотечного сектора — здесь все стабильно

в первом полугодии 2011 года — около 93 процентов. По предварительным прогнозам, в целом за 2013 год рост жилищного кредитования в базовом сценарии составит около 16 процентов

(до 1,2 трлн рублей), в оптимистичном — около 20 процентов».

Рост при сокращении
«Важно подчеркнуть, что, судя по данным официальной ста-

тистики, в первом полугодии даже при общем тренде к сокращению сделок с жильем доля транзакций с привлечением ипотечного кредита достигла исторического максимума — 23,6 процента. То есть уже каждая четвертая покупка — в кредит. Ипотека остается наиболее востребованным и доступным инструментом улучшения жилищных условий. Одновременно весьма позитивным фактором остается сохранение стабильного высокого качества долгового профиля рынка — доля ипотечных ссуд без просроченной задолженности по итогам первого полугодия 2013 года составляет более 96 процентов, доля дефолтной задолженности (с просрочкой 90 дней и более) — 1,5 процента (в первом полугодии 2012 года — 3,4 процента)», — отмечает господин Клягин.

Согласно статистическим данным, на 1 сентября 2013 года в Санкт-Петербурге выдано 16 274 кредита на общую сумму 37,9 млрд рублей. За аналогичный период прошлого года было выдано 13 225 кредитов на 30,2 млрд рублей. Таким образом, рост составил 23% в количественном выражении и 25% в денежном.

«За 2012 год в городе было выдано 21 722 кредита на 50,5 млрд рублей. При росте в 23–25 процентов до конца 2013 года можно ожидать достижения суммарных объемов около 63 млрд рублей и количества выданных кредитов — около 27 тыс.», — говорит региональный директор Северо-Западной дирекции Росбанка Илья Злуницын.

Некоторые банки, впрочем, росли с опережением рынка. Максим Никулин, вице-президент, заместитель управляющего филиалом ВТБ24 в Санкт-Петербурге, сообщил, что по итогам девяти месяцев 2013 года ВТБ24 выдал в Петербурге ипотечных кредитов на сумму 14,3 млрд рублей, что в 1,7 раза больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. «В прошлом году мы действительно ожидали чуть меньшего роста и сейчас скорректировали свои планы. Если в начале года мы рассчитывали выдать ипотечных кредитов на 15 млрд рублей, то теперь планируем в декабре преодолеть отметку в 20 млрд рублей по объему выданных ипотечных кредитов», — говорит он.

Премиальный нестандарт

— планировки —

Нестандартные планировочные решения чаще всего присущи жилью премиального класса. В основном нестандартные планировки попадают в дома старого фонда, однако девелоперы не прочь поэкспериментировать и в новых проектах. Впрочем, эксперты рынка отмечают, что нередко за оригинальные планировки застройщик пытается выдать обычные ошибки в проекте.

Необычные запросы и требования к будущей квартире чаще всего касаются уникальных планировок: наличие панорамных террас, остекление стен, двухуровневые квартиры.

В Петербурге, в городе с большим историко-архитектурным наследием, объектов с нестандартной планировкой довольно много. Немалая часть площадей старого фонда таких районов, как Центральный, Адмиралтейский, Петроградский и Василеостровский, в той или иной степени нестандартна. Присутствуют и эркеры, и двухуровневые квартиры, и антресоли, необычные планировочные решения.

Востребованная «фишка»
Александр Подусков, директор по продажам компании KR Properties, говорит: «Жилье необычное, с «фишкой», сегодня очень востребовано — особенно в классе «бизнес» и элитном сегменте рынка. При этом изначально при реализации проектов большинство девелоперов берут за основу принцип максимально свободной планировки — или так называемой «студийной». Таким образом они дают возможность собственнику реализовать собственные планы по организации жилого пространства».

В центре города можно найти квартиры, высота потолков в которых достигает пяти метров, что позволяет построить антресоли при необходимости, но количество таких объектов незначительно.

Реклама

ООО «СПб Реновация»

10
ЕВРОПЕЙСКИХ
АРХИТЕКТУРНЫХ
СТУДИЙ

СПб
РЕНОВАЦИЯ

Новая жизнь
городских кварталов

23°C
ЗИМОЙ
И ЛЕТОМ

22
ЖИЛЫХ
КВАРТАЛА
НА ВЫБОР

25%
ЭКОНОМИЯ
НА
КВАРТПЛАТЕ

ВСЕКВАРТАЛ

СУММА ВСЕВОЗМОЖНЫХ
ПРЕИМУЩЕСТВ

18
ТЕХНИЧЕСКИХ
ИННОВАЦИЙ



dom.spbren.ru

680-35-35

ДОМ

Ипотечная четверть

— кредиты —

Руководитель филиала Банка Москвы в Санкт-Петербурге Алексей Кольчик рассказал: «В петербургском филиале Банка Москвы до конца 2013 года планируется увеличить объем выданных ипотечных кредитов почти в пять раз по сравнению с объемами выдач прошлого года и достичь показателя в 600 млн рублей».

Растет доля ипотечных сделок и у строительных компаний. Максим Разуменко, руководитель группы ипотечного кредитования компании «Строительный трест», говорит: «В нашей компании в 2013 году около 40 процентов сделок проходит с использованием кредита. Наиболее активно наши покупатели пользуются услугами таких банков, как ВТБ24, Сбербанк, Газпромбанк, „Санкт-Петербург“».

Елена Валуева, директор по маркетингу Mirland Development, считает, что потенциал роста у ипотеки все равно достаточно большой: на Западе в ипотеку покупается примерно 95% объектов.

Ставки в нерешительности

О том, что будет происходить со ставками на рынке ипотечного кредитования, в среде экспертов единого мнения пока нет.

Станислав Кривенков, финансовый директор ГК ААГ, говорит: «Ставки по ипотечным кредитам в 2012 году росли. Рост продолжился также и в начале 2013 года. Многие аналитики предполагали продолжение роста ставок, однако с марта 2013 года рост ставок прекратился, и теперь, невзирая на увеличившуюся экономическую нестабильность, мы наблюдаем противоположную тенденцию».

Ирина Лютюк, ведущий специалист по недвижимости компании Maris | Part of the CBRE Affiliate Network, прогнозирует: «До конца 2013 года средневзвешенная ставка по ипотечным кредитам в рублях не превысит 13 процентов. На начало сентября среднемесячная ставка по рублевым кредитам составляет 12,4 процента. За последний квартал наблюдалось незначительное снижение процентной ставки».

Сергей Столбунов, начальник управления методологии, продуктов и разработки кредитной документации департамента ипотечного кредитования Номос-банка, говорит: «До конца 2013 года ожидается некоторое снижение процентных ставок по ипотечным кредитам, связанное с сезонным спросом. В основном ставки продолжают плавно снижаться в банках второго дивизиона в среднем на 0,25–1 п. п.».

Александр Конышков, директор Северо-Западного регионального центра ЗАО «Райффайзенбанк», отмечает, что коррекция ставок по кредитам банков с государственным участием неизбежно приведет

к снижению ставок других игроков, потому что на долю первых в СЗФО, например, приходится более 70% рынка ипотеки. «Осенью банки активно проводят маркетинговые акции, которые позволяют им стимулировать спрос со стороны населения, с одной стороны, и диверсифицировать ставки для разных категорий заемщиков, с другой», — полагает он. А потому не исключено, что ставки могут немного упасть.

С такой точкой зрения согласен руководитель группы ипотечного направления департамента новостроек NAI Bescar Сергей Гребенюк. «На мой взгляд, до конца года ставки могут снизиться приблизительно на 0,2–0,3 процента из-за обострения конкурентной борьбы между банками. Также ближе к декабрю можно ожидать появления новых программ или скидочных акций, целью которых является стимулирование спроса», — предполагает он.

Людмила Артеева, начальник управления розничного кредитования банка БФА, говорит: «В 2013 году многие банки значительно снизили надбавки к процентным ставкам за отказ от страхования того или иного риска по ипотечному кредиту. Банк БФА не исключение — снижение надбавки составило примерно 1,5 процента».

Господин Никулин утверждает, что у него вызывает озабоченность отказ некоторых банков от автоматического увеличения размера процентной ставки по кредиту заемщика, отказавшегося страховать свою жизнь и здоровье.

Кризиса не будет

В последние месяцы лета в среде банкиров активно обсуждалась возможность возникновения кризиса неплатежей. Но кредитные институты, специализирующиеся на выдаче ипотеки, говорят, что этому сектору такая опасность не грозит.

Илья Злуныцын сообщил, что ситуация с просроченной задолженностью имеет тенденцию к улучшению. «На 1 сентября ее общий объем составлял 2,14 млрд рублей, или 1,8 процента от общего портфеля банков Петербурга. При этом годом ранее этот показатель равнялся 2,5 млрд рублей, или 2,6 процента. В ипотечном кредитовании ситуация с рисками стоит наименее остро благодаря общему снижению просроченной задолженности и обеспечению кредитов ликвидными залогами».

Ирина Лютюк согласна: «Опасность риска кризиса неплатежей невысока, учитывая, что качество ипотечного портфеля остается на стабильно высоком уровне: доля ипотечных ссуд, не имеющих просроченной задолженности, на 01.09.2013 составила 96,45 процента от всего объема ипотечного портфеля, доля кредитов с просроченной задолженностью более 30 и менее

90 дней составила 0,52 процента по сравнению с 0,54 процента на 01.09.2012, доля дефолтной задолженности (с просроченными платежами от 90 дней и более) — 1,51 процента по сравнению с 3,11 процента годом ранее. Уровень просроченной задолженности с начала 2013 года снизился с 59,1 до 48,7 млрд рублей, в то время как совокупный ипотечный портфель банков вырос с 2 до 2,4 трлн рублей».

Людмила Артеева сообщила: «На балансах банка сохраняется рост ипотечного портфеля, при этом и качество ипотечных ссуд остается на достаточно высоком уровне. В настоящее время мы со своей стороны не видим предпосылок для возникновения кризиса неплатежей».

Господин Кривенков в кризис тоже не верит, но при этом считает, что чрезмерная либерализация политики некоторых банков способна принести им ощутимые последствия, в случае если развитие экономики пойдет по негативному сценарию.

Ирина Лютюк согласна с банками: «В целом проблема опасности риска неплатежей в России маловероятна, граждане нашего государства не успели привыкнуть к жизни в кредит. Среднестатистический ипотечный заемщик — это профессиональный сотрудник или предприниматель, с активной жизненной позицией, при оформлении ипотечного кредита он старается оценивать и прогнозировать свой будущий доход, а при потере доходов он будет искать всевозможные способы и варианты заработка».

Господин Кольчик признает: «Разговоры о кризисе неплатежей есть, могу допустить, что они оправданы, но эта тема в меньшей степени может коснуться ипотечного рынка, поскольку данный вид кредитования имеет обеспечение. Да и в стоимости этого вида кредитования уже заложена плата за риск».

Александр Конышков поясняет: «Рост просрочки наблюдается в монопродуктовых банках, специализирующихся на скоринговых моделях принятия решений и выдаче кредитных карт или экспресс-кредитов. Долгосрочный ипотечный кредит берут другие категории заемщиков, которые более взвешенно принимают решение и реально оценивают свое финансовое положение, в том числе и прогнозируют его в будущем. Поэтому говорить о кризисе неплатежей в этом сегменте рынка сегодня преждевременно».

Сергей Гребенюк резюмирует: «В целом рынок ипотечного кредитования сейчас достаточно стабилен, никаких предпосылок к образованию кризиса не наблюдается. В 2014 году может быть выдано на 10–15 процентов больше кредитов, чем в текущем году, разумеется, в случае стабильной макроэкономической ситуации в стране».

Валерий Грибанов, Олег Привалов

Премиальный нестандарт

— планировки —

Доля данных квартир, по оценкам заместителя директора АН «Бекар» Леонида Сандалова, не превышает 2% от общего объема предложения на рынке жилой недвижимости. «Преимущество такого вида недвижимости заключается в увеличении полезной площади помещения, то есть, другими словами, за данное пространство вам не придется вносить коммунальные платежи», — отмечает он.

Ирина Могиладова, управляющий партнер агентства недвижимости TWEEED, говорит, что в квартирах с антресолями за счет увеличения площади общая стоимость двухуровневой квартиры оказывается выше. «Спросом такие квартиры пользуются — аудитория их практически не выделяется на фоне остальных покупателей элитного рынка, разве что среди покупателей такой недвижимости меньше семей с маленькими детьми», — говорит она.

Минусы

Но не все участники рынка полагают, что нестандартные планировки — это благо. Генеральный директор проектного бюро Rumpri Евгений Богданов в нестандартных планировках видит преимущественно минусы: «В петербургских домах много разных странных кладовок, коридоров, перевернутых помещений, кривых углов и прочих нетипичных планировок, причем как в домах старого фонда, так и в новостройках. Это странно с точки зрения архитектуры и дорого, неэффективно с точки зрения строительства. В центре таких переколов не избежать, но амфиатры

на крышах домов встречаются и в спальных районах. Мне как проектировщику непонятны такие решения. Эркер — это выкинутое пространство, это красиво, но не функционально. Безусловно, в этом есть эстетика, особенно, когда эркеры интересно оформлены и со стороны фасада, это дополнительная точка обзора из квартир».

Руководитель филиала Банка Москвы в Санкт-Петербурге Алексей Кольчик резюмирует: «Стандартной, в том числе дорогой, недвижимости сейчас много. Но таких проектов, которые имеют свою специфику или индивидуальные особенности, привлекавшие бы внимание покупателей, — очень мало. Примером интересных проектов, раскупавшихся по высоким ценам еще на стадии нулевого цикла, может стать проект малоэтажной застройки района около Черной речки, на Крестовском острове, Петроградской стороне, где жилье быстро продавалось и имело большой успех. Это были нестандартные планировки, интересные проектные решения, которые показали, что застройщика, обращающего внимание на этот аспект, ждет успех. При этом цена таких проектов на 10–15 процентов выше средней стоимости элитного жилья, но несмотря на это имеет высокий спрос. И, на мой взгляд, тренд разрыва в цене будет сохраняться, а возможно, еще и увеличиваться».

Чтобы не ограничить круг

Нестандартные планировки встречаются не только в домах старого фонда. Девелоперы в некоторых своих проектах тоже экспериментируют с планировками.

Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строитель-

ный трест», говорит: «Для жилых комплексов в сегменте масс-маркет характерны типовые решения квартир, а в более высоких ценовых сегментах застройщики часто предлагают покупателям необычные планировочные решения — двухуровневые квартиры, с большими лоджиями и открытыми террасами, эффектными эркерами. Такие планировки чаще всего встречаются на верхних этажах жилых комплексов класса „бизнес“ и выше. Например, в жилом комплексе „Невский стиль“ возле Удельного парка есть квартиры с террасами площадью от 20 до 75 кв. м. Есть двухуровневые квартиры общей площадью более 130 кв. м: на первом уровне здесь расположена просторная кухня-столовая, одновременно выполняющая функции гостиной, а на верхнем — спальни с ванными комнатами. В квартире такого типа очень важную роль играет продуманная система гардеробных комнат, которые избавляют интерьер от лишних громоздких шкафов. Несмотря на то, что стоимость подобных квартир обычно выше, чем у типовых вариантов, такие планировки всегда находят своего покупателя».

Елена Валуева, директор по маркетингу Mirland Development, констатирует, что в современной застройке нестандартные решения встречаются, однако доля таких квартир в отдельно взятом объекте не должна быть слишком большой, иначе ограничивается круг потенциальных покупателей. Встречаются квартиры с панорамным остеклением, двух- и трехуровневые, оборудованные саунами и каминными, комнаты неправильной формы, эркеры.



За последние три года скопилось огромное количество предложений по завышенным ценам, сформированным еще в докризисный период интенсивного роста спроса на недвижимость. Теперь же многие продавцы вынуждены снижать стоимость своих объектов

На новом витке падения

— загородный рынок —

Рынок загородной недвижимости вновь впадает в депрессию. По сравнению с прошлым годом, говорят эксперты, продажи упали примерно на 20%. После кризиса на рынке был достаточно большой процент отложенного спроса, который уже удовлетворил себя, а новых покупателей на сегодняшний момент немного. При этом предложение по-прежнему растет, а это ведет к дальнейшему снижению цен.

Как говорят аналитики, в течение девяти месяцев 2013 года объем предложения на рынке увеличивался равномерно. Тем не менее традиционно самый активный сезон — это весна и лето, поэтому наибольший вывод новых проектов зафиксирован во втором квартале 2013 года.

На конец 2012 года, по данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», в продаже было 411 проектов (включая очереди) с предложением домов, участков, таунхаусов (из них 58 — проекты с таунхаусами), на конец третьего квартала 2013 года — 445 проектов (64 — таунхаусы).

Руководитель департамента элитной и загородной недвижимости «Матрикс-Недвижимость» Анастасия Тузова отмечает, что из общего объема представленных на рынке проектов продукт с адекватным предложением могут предложить несколько десятков компаний. «Я думаю, что некоторым застройщикам нужно пересмотреть ценовую политику и тщательнее изучать спрос покупателей», — говорит она.

За три квартала 2013 года в продажу поступило около 100 новых проектов (плюс 15 новых очередей существующих проектов) — это выше 10 тыс. объектов. Так, для сравнения, в 2012 году в продажу вышло 134 проекта (плюс 11 очередей), то есть около 12,2 тыс. объектов. По прогнозам «Петербургской недвижимости», общий объем вывода не превысит показателей 2012 года, они, вероятнее, будут даже немного ниже — на 10–12%.

«Традиционно лидирующими районами по выводу новых объектов являются Всеволожский и Ломоносовский. Так, на протяжении всех трех кварталов большинство выходящих на рынок объектов находилось во Всеволожском районе — это 37 процентов проектов (более 3,5 тыс. объектов). Не сдает свои позиции и Ломоносовский район с долей в 36 процентов», — рассказала руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость» Ольга Трошева.

На протяжении девяти месяцев преобладают сделки по приобретению земельных участков без подряда. Их доля от квартала к кварталу колеблется в пределах 65–75%.

При росте объемов предложения девелоперы и риелторы констатируют падение спроса на загородное жилье. Елена Амирова, генеральный директор агентства недвижимости Home Estate, говорит: «По нашим оценкам, в этом году спрос на загородную недвижимость упал примерно на 20 процентов по сравнению с предыдущим».

Наиболее значительные проблемы по сравнению с прошлым годом испытывают таунхаусы и вторичный рынок коттеджей.

«В элитной загородной недвижимости также наблюдается небольшой отток покупателей», — отмечает госпожа Амирова. — Часть состоятельных людей, купивших элитный загородный дом несколько лет назад, сегодня больше рассматривают его как сезонный и нацелены на покупку квартиры в городе. Пару лет назад на рынке началась сильная агитационная кампания, направленная на привлечение состоятельных покупателей к покупке элитного дома на загородном рынке, что предполагает более комфортные условия жизни — в собственном доме на природе. Тогда часть покупателей переориентировалась на этот формат. Однако сейчас мы наблюдаем рост количества покупателей жилья на рынке элитной городской недвижимости, которые поняли, что, несмотря на улучшение транспортной доступности пригородов Петербурга, добираться каждый день до центра затруднительно. Поэтому они оставляют загородный дом в качестве места для сезонного проживания. Как правило, такое решение принимают бизнесмены и топ-менеджеры крупных компаний, которые вынуждены по работе каждый день выезжать в центр города».

Светлана Невелева, советник руководителя ГК «Стинок», согласна с мнением о замедлении развития рынка недвижимости: «Сделки происходят, просто количество девелоперов и количество проектов, которые могут похвастаться регулярными продажами, действительно снизилось по сравнению даже с кризисным временем. Это связано прежде всего с тем, что на рынке огромное множество абсолютно разных предложений, разной степени готовности, состояния и расположения самого объекта и с тем, что некоторые клиенты, поехав по рынку и не найдя того, что нужно, вообще отказываются от приобретения. После кризиса на рынке был достаточно большой процент отложенного спроса, который уже удовлетворил себя, а новых покупателей на сегодняшний момент немного».

Цены на загородную недвижимость также стоят. За последние три года скопилось огромное количество предложений по завышенным ценам, сформированным еще в докризисный период интенсивного роста спроса на недвижимость. Теперь же многие продавцы вынуждены снижать стоимость своих объектов, создавая благоприятные предложения для покупателей. И такие предложения как раз имеют спрос.

В целом, говорят эксперты, на рынке появляется все больше демократичных по цене предложений, даже в излобленном северном направлении. Стоимость многих предложений загородных объектов соответствует стоимости квартиры в городе: например, таунхаусы от 3,5–5 млн рублей во Всеволожском районе уже не редкость.

«Многие девелоперы теперь хотят реализовывать проекты в быстром темпе, поэтому выходят на рынок с более низким ценовым предложением. Так, например, даже у застройщика элитных проектов „Ниттис“ (совместно с Parabola Group) выйдет проект в более низкой ценовой группе — дома от 5 млн рублей во Всеволожском районе, причем рядом с элитным коттеджным поселком. Таких примеров на рынке сейчас много. Все это свиде-

тельствует о преобладающих запросах на домовладения определенной ценовой категории и сложности реализации проектов в более высоких ценовых сегментах», — говорит госпожа Трошева.

«По нашим прогнозам, рынок будет развиваться по тому же сценарию преобладания предложения с достаточно невысокой ценой: участки до 1 млн рублей, таунхаусы в пределах 1,5–3 млн рублей и коттеджи в пределах 3–7 млн рублей. Именно такое предложение наиболее востребовано», — сообщила госпожа Трошева.

Госпожа Амирова отмечает и еще одну печальную тенденцию: «Увеличение числа приостановленных и замороженных проектов — тенденция, начавшаяся еще в прошлом году. Общее число поселков, ведущих активные продажи, нестабильно. Девелоперы нередко перезапускают проекты, меняют названия поселков и формат объектов, предлагаемых покупателям».

Марина Агеева, руководитель службы маркетинга компании «Пул-экспресс», говорит: «Сегодня в продаже находится около 30 тыс. лотов — участки с коммуникациями и без, с готовыми домами или с подрядом, секции в таунхаусах. Из этого числа почти 25 процентов приходится на жесткий экономкласс, где стоимость участка не превышает 500 тыс. рублей. Самое дешевое предложение — в поселке Ханнила в Выборгском районе — 15 тыс. рублей сотка плюс 50 тыс. рублей с участка за электричество и дороги. Самый дорогой проект — „Сестрорецкие дачи“ — от 90 млн рублей за домовладение. Продажи идут, как говорится, местами: в паре десятков успешных проектов продажи относительно стабильны, объем выручки сопоставим с тем же периодом прошлого года. В то же время более трети коттеджных поселков в этом году не смогли реализовать вообще ни одного лота. Общая динамика продаж снижается, по нашим оценкам, количество сделок на первичном загородном рынке сократилось примерно на 20 процентов по отношению к тому же периоду прошлого года».

Более оптимистичен Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест»: «Спрос на загородную недвижимость для постоянного проживания стабилен: это подтверждают и новые проекты, которые появляются в классе „бизнес“ и выше. Например, наша компания „Строительный трест“ в ближайшее время приступает к реализации проекта бизнес-класса в Петродворце — будет строить более 100 домовладений на берегу красивого старинного благоустроенного пруда».

Он уверен, что при обилии предложения в целом по рынку по-прежнему ощущается дефицит качественных предложений: с единой архитектурной концепцией, централизованными инженерными сетями, развитой инфраструктурой, удобной транспортной доступностью. «Только при соблюдении всех этих условий возможно создание коттеджного поселка, привлекательного для постоянного проживания. А таких предложений сегодня буквально единицы. Поэтому спрос на загородную недвижимость, отвечающую реальным требованиям покупателей, высок», — резюмирует он.

Денис Кожин

Средние цены предложения на конец третьего квартала 2013 года						
Класс	Средняя цена квадратного метра по классам, тыс. руб.			Средняя стоимость коттеджа по классам, млн руб.		
	четвертый квартал 2012 года	третий квартал 2013 года	прирост по отношению к концу 2012 года	четвертый квартал 2012 года	третий квартал 2013 года	прирост по отношению к концу 2012 года
эконом	31.3	32.5	3.80%	4.1	4.4	7.30%
средний	49.1	46.4	-5.50%	8.3	8.3	0%
бизнес	67.1	71.4	6.40%	15.9	15.9	0%
элита	124.2	124.1	0%	44	46	4.50%

Источник: консалтинговый центр «Петербургская недвижимость»

ДОМ

Жилье с видом на яхту

— инфраструктура —

Несмотря на разветвленную речную сеть, прибрежных жилых проектов, обладающих инфраструктурой для яхтенного спорта, в Петербурге единицы. Как говорят участники рынка, строительство подобной инфраструктуры обходится в несколько миллионов рублей, а окупаемость неочевидна. Впрочем компании, решившиеся на строительство подобных сооружений, считают, что они еще больше усиливают эксклюзивность их проекта.

Девелоперы говорят, что данный вид инфраструктуры востребован, но проблема заключается в том, что в городе нет культуры использования причалов. Мало заправок (всего две, исключая яхт-клубы), остро стоит проблема электроподключения и иной необходимой инфраструктуры для малых судов.

Руководитель филиала Банка Москвы в Санкт-Петербурге Алексей Кольчик подсчитал, что в городе есть всего три жилых комплекса с причальными сооружениями. Еще несколько проектов жилья с причалами прорабатываются застройщиками. «Сегодня четыре проекта находятся в работе. Планы строительства есть и на Крестовском острове, и на Песочной набережной», — говорит он.

Яхтсменам интересно
Игорь Оноков, генеральный директор девелоперской компании «Леонтьевский мыс» (реализует жилой проект, в составе которого будет марина), говорит, что около 15% интересующихся их объектом — владельцы яхт. «Их интерес к „Леонтьевскому мысу“ обусловлен именно наличием марины в его составе», — говорит господин Оноков.

Наталя Лутовская, вице-президент по продажам холдинга Setl Group, отмечает: «В девелопменте жилой недвижимости наличие причала в привязке к какому-либо объекту (например, элитный жилой дом), может значительно усиливать его преимущества в глазах потребителя и повысить статус прилегающей территории. Пример — жилой дом Stella Maris, который компания Setl City реализовала в 2006–2007 годах. Безусловно, такие проекты были и будут единичными, концентрируясь в сегменте премиум-класса».

Участники рынка говорят, что интерес девелоперов к обустройству причалов довольно сдержан в силу ряда сложностей, в первую очередь это ограничения Градостроительного и Водного кодексов, необходимость согласований на федеральном уровне (в случае необходимости намыва территории), высокая стоимость строитель-



Занятие яхтингом в наших климатических условиях сильно ограничено по времени. Поэтому местные проекты не в состоянии конкурировать с зарубежными аналогами. Люди, которые серьезно увлекаются яхтингом, чаще всего приобретают жилье за границей

ства причала и набережной. Для реализации такого проекта должны совпасть множество редких условий (именно поэтому все подобные проекты — уникальны): берег реки, возможность на ней судоходства, открытость акватории для маломерных судов (Нева, Большая и Малая Невки и другие реки далеко не везде открыты для такого типа судов), а также непосредственно возможность строительства самого причала (не финансовая — застройщика, а разрешительная — со стороны чиновников).

Много быть не может
Впрочем, эксперты указывают на то, что подобных проектов много быть и не может.

Татьяна Румянцева, руководитель отдела продаж компании «Высота», говорит: «Жилые комплексы со специализированной инфраструктурой — городские или загородные — это очень спорный и рискованный сегмент, в котором застройщик довольно сильно ограничивает свою потенциальную аудиторию. Для этого нужна большая смелость. Дело в том, что объекты с яхтенной инфраструктурой — изначально дорогие, так как самостоятельно такая инфраструктура редко окупается. Поэтому расходы на ее недовольное содержание, как правило, ложатся на плечи покупателей».

Также аналитики отмечают, что занятие яхтингом в наших климатических условиях сильно ограничено по времени — всего несколько месяцев в году. «Поэтому наши проекты не в состоянии конкурировать с зарубежными аналогами. Люди, которые серьезно увлекаются яхтингом, чаще всего приобретают жилье за границей, в южных странах. И стоит оно там на порядок дешевле», — говорит госпожа Румянцева.

Александр Завьялов, генеральный директор ГК ААГ, добавляет: «У Петербурга есть все шансы для развития спроса на яхты и катера как хобби, как средство для путешествий и даже как транспорт. Но для всех указанных целей нужна инфраструктура (заправки, причальные стенки, сервис и прочее). Также необходима ясная государственная политика в этом направлении, которая отсутствует напрочь. Чего стоит хотя бы тот факт, что сегодня по водным видам транспорта действует, по сути, заградительная пошлина — 42 процента. Кого она защищает — совершенно не ясно, так как ни одного хоть сколько-нибудь понятного производителя в России подобного вида техники нет».

Не всякий водоем годен для судов
За городом заявленных проектов с причалами несколько больше. Но за чертой города стоимость строительства полноценного причального сооружения может доходить и до 200 млн рублей, что делает проект экономически нецелесообразным.

Мария Алексеева, руководитель службы рекламы и маркетинга компании «Лэнд Аспект», говорит, что с необходимостью отвечать на вопрос, предусмотрен ли в проекте причал для яхт и маломерных судов, сталкивается любой девелопер, строящий коттеджных поселков или жилой комплекс с выходом к «большой воде». «Существует определенный дефицит подобной инфраструктуры (если не брать в расчет малодоступные частные пирсы и причалы). Так, например, на северном побережье Финского залива подобная инфраструктура размещена в пределах города (Лахта, Сестрорецк, Зеленогорск), в областной черте в направлении Приморска только одна оборудованная бухта — в районе поселка Дубки. Коттеджных поселков с готовым оборудованным причалом для яхт в этом направлении нет», — говорит госпожа Алексеева. Она отмечает, что стоимость создания причала зависит от географических особенностей побережья. Финский залив у северных берегов в Ленобласти мелководен, несмотря на относительную близость фарватера. К тому же простым причалом здесь не обойтись — будущее гидротехническое сооружение необходимо обезопасить от весеннего ледохода. Затраты за городом ничуть не меньше, чем в черте Петербурга. «Объем инвестиций в строительство марины колеблется от 60 до 200 млн рублей в зависимости от размеров и наполнения дополнительной инфраструктурой (заправка, зимнее хранение)», — говорит госпожа Алексеева.

Проекты в городе стоят примерно столько же. «Марина в составе „Леонтьевского мыса“ будет рассчитана на 50 яхт. Инвестиции в проект составят не менее 50 млн рублей», — говорит Игорь Оноков.

Елена Карасева, директор по маркетингу компании «Петростиль», уточняет: «Здесь важно не путать „мухи и котлеты“. Причал — это сооружение достаточно несложное и относительно недорогое, эллинги — это совершенно другой инженерный объект, значительно более дорогой, сложно окупающийся. Если мы говорим о причалах, то практически все жилые комплексы, которые граничат с какими-то водоемами, имеют свои причалы для лодок».

При этом она обращает внимание на то, что наличие причалов напрямую на стоимости жилья в коттеджных поселках не сказывается, так как близость водоема уже добавляет премию к цене, а наличие причала — это логичное следствие близости к водоему. «В наших реалиях это скорее маркетинговый ход и возможность для продавца повысить статус проекта в глазах

покупателя, нежели необходимый элемент инфраструктуры», — поясняет она.

Марина Агеева, руководитель службы маркетинга компании «Пулэкспресс», также обращает внимание на то, что в Ленобласти много рыбоохранных озер, где использование катеров, моторных лодок и водных мотоциклов запрещено законодательно. «По-настоящему больших водоемов, где их можно было бы использовать, немного. На рынке загородной недвижимости анонсировалось большое количество проектов с пирсами, причалами и маринами, а в некоторых случаях и целыми яхт-клубами. Но по факту их количество невелико. Яхт-клуб пока не построен ни в одном поселке. Финский залив оказался слишком мелким, а для подхода к берегу больших яхт нужен серьезный фарватер. Дноуглубительные работы — слишком дорогое удовольствие. На Ладоге коттеджных поселков на первой береговой линии нет. Проекты с причалами анонсировались на Вуоксе и Суходольском озере, но пока появились максимум пирсы для лодок. Строительство стоянок для яхт — это дорого и экономически малоэффективно, владельцев таких катеров не так много, как кажется. Помимо стоянки им нужны заправки и другие инфраструктурные объекты, те же эллинги. Пока дорогие яхты уходят на зимовку в Финляндию».

Участники рынка обращают внимание на то, что все работы на воде и на береговой линии необходимо согласовывать с природоохранными и другими профильными структурами. В частности, необходимо получать санитарно-эпидемиологическое заключение об оценке риска для здоровья населения от воздействия загрязнения атмосферного воздуха, воды, заключение экологов о воздействии на окружающую среду. Нужно разрешение Росрыболовства: очень многие водоемы в Ленобласти имеют статус рыбоохранных, то есть на этих озерах вообще запрещено использование моторных плавсредств (в том числе лодок и скутеров). В Невско-Ладожском бассейновом водном управлении нужно получать ключевые документы: решение о предоставлении водного объекта в пользование за плату и договор водопользования. Право заключить договор приобретается на аукционе.

Иногда девелоперы позиционируют причалы как пожарные пирсы — для забора воды пожарными машинами. Но и в этом случае требуется получение всех перечисленных документов.

«У меня есть сомнения в том, все построенные в поселках пирсы и причалы прошли соответствующие согласования», — считает Марина Агеева.

Олег Привалов

КУЛЬТУРНЫЙ ПРИГОРОД
КУЛЬТУРНОЙ СТОЛИЦЫ

KANTELE
ТАУНХАУСЫ В РЕПИНО

от 8,9 млн руб.

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

320 12 00

ГРУППА КОМПАНИЙ
ЦДС

Приобретение квартир и предоставление раскраски осуществляется посредством вступления в ЖСК «ЦДС-Репино» и уплаты взносов. Подробная информация о вступлении в отдаленных реализациях. Приглашение вступить в ЖСК «ЦДС-Репино». С информацией о застройщике и о проекте можно ознакомиться на сайте cds.spb.ru.

ДОМ

Минимальная точка пройдена

Квартиры-студии по-прежнему сохраняют популярность у покупателей. Сегодня, как говорят участники рынка, их можно приобрести даже меньше, чем за 1 млн рублей, — разумеется в проектах, расположенных на территории Ленобласти. Несколько лет наблюдалась тенденция к уменьшению площадей студий. Но сегодня средняя площадь такого жилья снова начала расти.

— метражи —

Попытки властей законодательно ограничить минимальную площадь квартир-студий пока успехов не принесли. Зато ужесточающиеся требования по обеспечению жилья машино-местами всерьез влияют на предельную долю «однушек» в жилых комплексах.

Количество квартир-студий на рынке недвижимости Санкт-Петербурга не снижается уже на протяжении нескольких лет. Петербург до сих пор остается городом с большим количеством коммунальных квартир, поэтому востребованность студий у покупателей остается на достаточно высоком уровне. Кроме того, не каждый может себе позволить отдельную однокомнатную квартиру, которая вне зависимости от района гораздо дороже. Цена студии меньше, и это именно тот аргумент, который приводит к тому, что их продолжают строить. Квартиры-студии являются одним из наиболее популярных видов жилья в домах экономкласса. Несмотря на различные законодательные инициативы о запрете строительства жилья, в котором жилая площадь менее 25 кв. м, студии продолжают строить и не менее активно продавать.

Сегодня для многих граждан квартира-студия является реальным способом развеяться с родственниками, приобрести отдельное жилье в мегаполисе, потому что они являются самым дешевым жильем на рынке: квартиру-студию сегодня можно приобрести за 1,3 млн рублей (если иметь в виду не очень далекий район Ленинградской области).

Максим Клягин, аналитик УК «Финам Менеджмент», среди причин популярности студий, помимо их дешевизны, видит и неплохую рентную доходность. «Такие квартиры традиционно пользуются наиболее высоким спросом у арендаторов. В результате рентабельность в среднем может варьироваться в диапазоне примерно 5–10 процентов (особенно высо-

ким может быть показатель, если речь идет о курортной зоне или университетских городах), тогда как для традиционных форматов на развитых рынках обычно верхняя граница коридора доходности не превышает 6 процентов», — отмечает он.

Евгений Богданов, генеральный директор финского проектного бюро Rumpu, отмечает: «К сожалению, для меня наш город, как и Москва, и многие другие города России, превращается в город людей-одиночек, потому что в квартирографии количество студий составляет 50 процентов и больше. Это перебор. Площади снижаются — минимальные квартиры всего 23 метра. Комфортная квартира-студия — это два окна, ширина 5–6 метров и площадь 28 метров. Это удобное помещение базового уровня, но их немного. Средняя площадь студий в Петербурге 25 кв. м».

«Сегодня доля квартир-студий на рынке жилья составляет около 20 процентов, в сегменте экономкласса доля такого жилья уже составляет около 30 процентов. Предпочтения покупателей по формату таких квартир остались неизменными — 22–26 кв. м», — считает Арсений Васильев, генеральный директор ГК «Унисто Петросталь».

В компании Л1 долю «однушек» также оценивают в 30–40%. А по мнению некоторых участников рынка, эта доля доходит уже и до 50%.

При этом, как отмечают девелоперы, распространение формата студий ограничивается в первую очередь требованиями к строительству машино-мест. Например, в Москве городские власти при расчете коэффициентов для строительства паркингов используют прежде всего количество квартир в комплексе. Соответственно, вне зависимости от площади квартиры расходы застройщика на строительство парковочных мест будут одинаковыми. Именно по этой причине московские застройщики охотно включают в проекты квартиры повышенной площади. «К примеру, в Москве



Квартиры-студии бывают разными. Есть и такие, площадь которых может достигать 70 кв. м

можно встретить „однушки“ площадью 60–80 кв. м или „двушки“ до 100 кв. м. По сути, это реакция не только на требования рынка, но и на требования властей», — рассказывает Ирина Мошева, генеральный директор СП RDI & Limitless (застройщик ЖК «Загородный квартал»).

Сегодня основным критерием покупки жилья является его стоимость, а чем жилье меньше, тем оно дешевле (имеется в виду полная стоимость, а не за квадратный метр).

Марина Никишова, руководитель департамента аналитики «НДВ СПб», говорит, что сегодня средняя площадь студии — 26 кв. м. «За последние несколько лет она выросла на квадратный метр. Минимальная площадь студии — 18 кв. м», — рассуждает она.

Но еще несколько лет назад можно было встретить и гораздо меньшие метражи. Павел Лепин, генеральный директор компании «Домус Финанс», отмечает, что сегодня на рынке новостроек уже не найти «малогабариток» площадью 14 кв. м, которые девелоперы строили раньше, к примеру, в Южном Бутово. «Серийными такие дома не стали, поскольку не пользовались большим спросом у населения. Людям важен комфорт, и жить, в буквальном смысле упираясь ногами в стены, они не готовы», — отмечает он.

Елена Пальчевская, коммерческий директор инвестиционно-строительной группы «Мавис», говорит, что в Ленобласти цена на студии на 20–30% дешевле, чем в Петербурге. «Недорого можно купить квартиры-студии во Всеволожском районе, например, в Мурино или Кудрово. Это уже область, но здесь есть метро, рядом КАД, а дорога до исторического

центра Петербурга занимает около 40 минут. В Мурино можно рассматривать варианты студий от 1,5 млн рублей. В самом Санкт-Петербурге у надежной компании по такой цене квартиру не купить. Хотя если есть готовность около часа добираться до города, то в области можно найти предложения по цене от 1 млн рублей», — комментирует Елена Пальчевская.

Юлия Семакина, специалист по маркетингу ЗАО «БФА-Девелопмент», говорит: «На мой взгляд, самая дешевая студия сегодня предлагается в проекте Orange, который расположен в поселке Романовка Всеволожского района, застройщик „КД Estate“. При одновременной оплате стоимость квартиры-студии составляет 931 тыс. рублей, располагается она на первом этаже, а метраж ее равен 21 кв. м».

В сегментах «бизнес» и «элиты» ситуация иная. Дорогие студии в домах с хорошей локацией и видо-

выми характеристиками гораздо более просторны и представляют собой большие помещения без стен, предполагающие последующий индивидуальный дизайн. Площади могут составлять 40, 50, а иногда и 70 кв. м, а их цена уже начинается от 100–120 тыс. рублей за квадратный метр и доходит до нескольких сотен тысяч рублей за «квадрат» в зависимости от эксклюзивности проекта. Это уже совсем другой продукт: здесь речь идет не о малогабаритности и доступности, а о преимуществах и специфике формата квартиры-студии для обеспеченного клиента. «Покупателями таких квартир становятся, к примеру, люди, ведущие холостяцкий образ жизни, или творческие личности, для которых такая квартира является и жильем, и местом работы», — говорит генеральный директор ЦРП «Петербургская недвижимость» Олег Пашин.

Олег Привалов

Премиальный нестандарт

— планировки —

«В массовом монолитно-кирпичном домостроении комфорт-класса необычные планировки также встречаются — ведь каждый такой дом — это индивидуальный проект. В нашем проекте „Триумф Парк“ были в продаже квартиры-студии площадью 38 кв. м, в виде шестиугольника, мы их прозвали „Бриллиант“. Их можно было нестандартно зонировать и получить интересное нетиповое жилье. Их не расхватавали, но они нашли своих покупателей. Были квартиры с окнами в ванной — они были очень популярны. Такие квартиры могут быть дороже другого жилья либо не отличаться по цене, все зависит от доли таких нестандартных квартир в их общем количестве в доме», — рассказывает госпожа Валуева.

Опробовать на лофтах

Елена Карасева, директор по маркетингу компании «Петростиль», считает, что нестандартные квартиры на первичном рынке чаще всего встречаются в объектах типа лофт, с огромным панорамным остеклением, высокими потолками и свободными планировками. «Стоит упомянуть и двухуровневые квартиры, особенно с мансардным вторым этажом, выходом на крышу. Для многих покупателей представляет ценность история квартиры и дома, его уникальная судьба», — добавляет она.

Александр Подусков согласен, что нестандартные дизайн-проекты внутренней планировки наиболее легко реализуются именно в проектах лофтов или в жилье, носящем статус апартаментов (то есть оформленных как коммерческая недвижимость) — к ним не применяются жесткие законодательные нормы, действующие в отношении обычного жилья. «KR Properties, к примеру, предлагает покупателям двухуровневые лофт-апартаменты, решения с антресолями, мансардами, отдельным входом — и такие лоты сегодня очень хорошо расходятся», — говорит он.

При этом господин Подусков отмечает, что цена нестандартного жилья не обязательно должна быть выше, чем у обычного. «В проектах, находящихся на ранней стадии

реализации, лофт-апартаменты, к примеру, можно приобрести по цене на 15–20 процентов меньшей, чем стоимость квартиры аналогичного класса в той же локации», — говорит он. Правда, связано это, опять же, с тем, что апартаменты нельзя зарегистрировать как жилье, что несет для покупателей определенные неудобства», — говорит он.

Оха Вятто, генеральный директор ЗАО «Лемминкяйнен Рус», все-таки полагает, что жилье с оригинальной планировкой (в случае если эти особенности повышают качественные характеристики квартиры) будет стоить дороже аналогичной по площади квартиры традиционной планировки.

Леонид Сандалов отмечает, что при нестандартных планировках также могут возникать сложности с расстановкой мебели, поэтому на такие объекты застройщики, как правило, делают дополнительные скидки. Тем не менее он признает, что некоторым покупателям такие квартиры приходится по душе, поэтому спрос, хоть и незначительный, но присутствует.

Ирина Могилатова полагает, что не всякое новое жилье с нестандартными планировками находит потребителя: «Например, мансардные квартиры сегодня практически не востребованы, и в новых домах таких квартир почти нет. Даже в отреставрированных зданиях девелоперы стремятся переоборудовать мансарды, сделав их полноценными этажами. Пример — ЖК „Дом Гельбриха“, где была поднята крыша мансарды, чтобы сделать из нее „обычную“ квартиру. Классические мансарды со скошенными крышами продаются плохо, поскольку функционально они, по сути, неполноценны. Под такой крышей можно устроить разве что спальное место, остальные площади простаивают без функциональной нагрузки».

Выдать ошибку за оригинальность

Марина Никишова, руководитель департамента аналитики «НДВ СПб», говорит, что часто жилье нестандартной планировки может являться следствием непродуктивности проекта: «Жилье со странными параметрами — это, конечно, скорее экзотика, чем норма. Существующие квартиры с различными над-

стройками и нишами, которые появились в результате изменения проекта дома или его недоработки. Например, в продаже находилась квартира в одном из новых домов Петербурга со вторым уровнем. Эта комната была расположена над кабинетом в трехкомнатной квартире и представляла собой куб со стеклянной крышей. Вход в нее осуществлялся по лестнице. В помещении было всего два узких окна, и больше всего оно напоминало скворечник. Также иногда продаются квартиры с помещением необычной конфигурации. Например, с комнатой без окон площадью около 9 кв. м, которая представляла собой помещение 14 м в длину и 0,8 м в ширину. Это помещение возникло из-за технических требований. Теоретически оно могло бы не входить в состав квартиры, но застройщик принял решение продавать его вместе с однокомнатной квартирой, сделав в него дверь из зала. Несмотря на некоторую нестандартность, такое помещение вполне можно приспособить под гардеробную, что и сделали многие жильцы данных квартир. Еще одна нестандартная планировка, которая встречается в нашей практике, появилась в результате желания застройщика продать максимум жилой площади. В квартире было две комнаты, в одной из которых была установлена лестница, ведущая на антресоль. Площадь этой антресоли — более 20 кв. м, а вот высота потолка — всего 1,45 м. Такая антресоль — довольно экзотичная опция для хозяина квартиры. Правда, эта площадь продавалась за половину стоимости квадратного метра в квартире, так что при креативном подходе ей можно найти применение. Например, здесь можно сделать комнату для животных, огромную спальную зону или игровую площадку для маленьких детей».

Госпожа Никишова добавляет: «Зачастую самые невероятные планировки квартир получаются из-за строительных требований и желания застройщика реализовать максимально возможное количество квадратных метров. Однако каковыми бы ни были причины появления экзотического жилья, оно почти всегда находит своего покупателя, потребностям которого стандартное жилье просто не отвечает».

Денис Кожин

Предложение жилья резко выросло

— итоги —

В третьем квартале 2013 года в Санкт-Петербурге и на пригородных территориях Ленинградской области было продано свыше 1 млн кв. м строящегося жилья. Это свыше 22 тыс. квартир, что на 20% больше, чем во втором квартале текущего года.

Вот уже который квартал на рынок выходит около 1 млн кв. м новой недвижимости в Санкт-Петербурге и пригородной зоне Ленинградской области. Так, по данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», и в третьем квартале 2013 года продажи начались в объектах, площадь квартир в которых составила 1,29 млн кв. м. Объем предложения первичного рынка на начало четвертого квартала составил 3,66 млн рублей. Лидерство по этому показателю продолжает удерживать Всеволожский район Ленинградской области.

«Лето и начало осени на первичном рынке жилой недвижимости характеризовались активностью», — рассказывает Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость». «Сезонного спада спроса в летний период вот уже который год отмечено не было. По нашим данным, на первичном рынке Петербурга и пригородной черты Ленинградской области было реализовано свыше 22 тыс. квартир. Прирост числа сделок по отношению к предыдущему, второму, кварталу 2013 года составил 20 процентов. Для сравнения: за аналогичный период прошлого года было продано только 15 тыс. квартир».

Аналогичная ситуация и на рынке вторичной недвижимости: в третьем квартале 2013 года он был гораздо более активным, чем в первом полугодии. Количество сделок увеличилось, а цены пошли вверх, отмечают эксперты АРИН.

Владимир Спарак, заместитель генерального директора АН «АРИН», говорит, что оживление на рынке началось в конце июня, и весь третий квартал прошел на этой волне. Впрочем, небольшое традиционное

затишье случилось перед первым сентября, однако оно продлилось дольше, чем обычно, из-за саммита G20.

В начале квартала на фоне роста интереса к жилью массового сегмента интерес к элитной недвижимости, наоборот, сократился. Однако в сентябре ситуация выровнялась — количество сделок выросло по всем сегментам.

Покупатели сегодня ориентируются на современное жилье. Спрос в основном сосредоточен на недорогих одно- и двухкомнатных квартирах в относительно новых домах. Тем не менее остаются люди, которые приобретают жилье в домах советской постройки. Как правило, такие варианты рассматривают покупатели, существенно ограниченные в средствах.

В основном прирост покупателей идет за счет петербуржцев. Количество иногородних покупателей почти не изменилось.

По итогам третьего квартала средневзвешенная стоимость увеличилась практически на 1,5%. С начала года рост цен составил около 1%, что связано с понижением цен в первом полугодии этого года. На сегодняшний день квадратный метр на рынке вторичной недвижимости в среднем стоит около 97,1 тыс. рублей. «Наибольший рост стоимости жилья отмечен в Приморском районе — 2,6 процента по итогам квартала. На втором месте — Адмиралтейский район (1,9 процента), на третьем — Красносельский (1,8 процента), — добавляет Владимир Спарак. — А вот в Петроградском районе по итогам третьего квартала, наоборот, отмечено падение средней цены квадратного метра на 0,2 процента».

«В четвертом квартале можно прогнозировать увеличение покупательской активности. В октябре многие покупатели, закрыв дачный сезон, начали приступать к решению проблем с недвижимостью. Если экономическая ситуация продолжит оставаться стабильной, можно ожидать, что четвертый квартал традиционно пройдет достаточно живоленно», — говорит господин Спарак.

Денис Кожин