Квартира с видом на фонтан. Затраты на создание придомовых территорий в элитных комплексах могут составлять 15% от стоимости проекта | **14**

Д

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Дом

Вторник 11 марта 2014 №39/В (5312 с момента возобновления издания)

www.kommersant.ru/regions/78

Цветные тематические страницы №13–16 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.

ПАРТНЕР ВЫПУСКА РОССТРОЙИНВЕСТ
ЗАО «РосСтройИнвест». Реклама

15 | Дом из стекла или из соломы привлекает к себе внимание, но на эксперименты решаются лишь частные лица

15 | Интерес к панельно-каркасной технологии, активно начавшей завоевывать долю на рынке загородного домостроения, сегодня стал падать

Несмотря на активное развитие ипотечного кредитования, для покупателей жилья рассрочка остается одним из самых востребованных инструментов для покупки квартиры. Этот факт заставляет девелоперов включать рассрочку в список услуг, предоставляемых при покупке квартиры. Сегодня до 30% сделок на первичном рынке жилья осуществляются с применением рассрочки.

Твердая треть

— схемы —

В течение достаточно долгого времени, пока банки считали кредитование приобретения квартир в строящихся домах невозможным по причине повышенных рисков, рассрочка от застройщика была единственным способом заключить договор на разных стадиях строительства, не имея при этом полной суммы денег. До 60% сделок заключалось застройщиками с использованием этого инструмента.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

В сторону рассрочки чаще обращают свое внимание те покупатели, у которых есть деньги, но нет подтвержденных доходов для получения ипотеки

По синусоиде

С момента начала сотрудничества банков с застройщиками по совместным ипотечным программам доля сделок с рассрочкой платежей от застройщика заметно сократилась, и перед кризисом 2008 года она составляла уже 30–40%. В период кризиса многие банки закрыли свои ипотечные программы и перестали кредитовать под обеспечение строящимся жильем. В этот период рассрочка платежей вновь отыграла свои позиции и была чрезвычайно востребована.

Сегодня рассрочка платежей, предоставляемая застройщиками, по-прежнему является привлекательным инструментом для покупателей — это выгодная альтернатива ипотеке благодаря разнообразным вариантам по графику платежей, срокам погашения и более простой процедуре оформления, не требующей сбора документов. Застройщики активно пользуются этим инструментом продаж в соответствии со стратегией, выбранной для реализации своих проектов. Как правило, рассрочка предоставляется на весь период строительства (в среднем на два-три года) и ограничена сроком ввода объекта в эксплуатацию. По отдельным проектам для повышения привлекательности покупки застройщик идет на более длительные сроки и готов ждать полной оплаты по договору до пяти-семи лет. В этом случае зачастую обязательным условием является оплата не менее 60–70% от стоимости договора на момент окончания строительства.

В структуре продаж доля сделок с применением рассрочки от застройщика составляет 30–35%. Сумма первого взноса, необходимая для заключения договора, составляет, как правило, 10–30%, далее застройщик предпочитает ежемесячное или ежеквартальное финансирование строительства со стороны дольщика равномерными платежами. По договоренности сторон может быть составлен индивидуальный график платежей. Чаще всего застройщики заявляют о бесплатной рассрочке платежей, предоставляя скидки тем, кто намерен оплатить приобретение единовременно после заключения договора. Возможно и предложение так называемой платной (процентной) рассрочки. В этом случае проценты начисляются на невыплаченный остаток, и у дольщика есть возможность эффективно определять стоимость договора, регулируя его суммой первого взноса и графиком последующих платежей.

«Для тех, кто на момент заключения договора долевого участия не имеет полной суммы, но при этом не заинтересован в длительных сроках займа, преимущества рассрочки от застройщика очевидны: нет возрастных и иных ограничений, нет необходимости проходить аккредитацию, собирать документы, тратить время, нести дополнительные расходы, платить повышенный процент по кредитному договору в период строительства дома. Главное для покупателя — выбрать в партнеры надежного застройщика и, выполняя обязательства по договору, наблюдать за строительством объекта, ожидая новоселья», — говорит Екатерина Немченко, директор департамента жилой недвижимости Knight Frank St. Petersburg.

с16

Оплатить репутацию

— маркетинг —

При выборе жилья, говорят специалисты, определяющим фактором является его география — большинство покупателей приобретает жилье в том же районе, где и проживает. Но при всех прочих равных, если выбирать между двумя одинаковыми объектами, расположенными по соседству, выбор падет на тот, который возводит компания с известным именем. Поэтому разница в цене жилья от именитого застройщика и от малоизвестного может отличаться на 10–15%, и у менее известной компании жилье будет дешевле.

Задачей позиционирования застройщика на рынке является формирование бренда, обладающего уникальными характеристиками, абсолютно удовлетворяющими потребности конкретной целевой аудитории. Это значит, что данная группа покупателей будет рассматривать при приобретении квартиры исключительно предложения данного застройщика. За счет сильного бренда компания имеет преимущества относительно остальных участников рынка, чьи предложения менее ценны для потребителя или не рассматриваются вовсе.

Светлана Попова, маркетолог-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент», полагает, что развитие рынка первичной недвижимости со всеми его потрясениями и скандальными историями привело к тому, что для многих покупателей бренд застройщика — чуть ли не единственный гарант и признак надежности. «И именно в случае недвижимости эта логика не лишена смысла. Все крупные застройщики годами создавали себе имя, преодолевая кризисные явления, стараясь при этом не оставить за собой шлейф из обманутых дольщиков и контрагентов.

с16

РЕКЛАМА

НОВЫЙ ЖИЛОЙ ДЮНА КОМПЛЕКС

ТЕЛЕФОН ОТДЕЛА РЕАЛИЗАЦИИ
320-12-00
г. Сестрорецк, Дубковское ш./ул. Токарева

ОТ 2,5 МЛН РУБ.

ГРУППА КОМПАНИЙ ЦДС
www.cds.spb.ru

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

ДОМ

«У нас интерес ко всему уникальному»

Руководство группы компаний «Росстройинвест» видит будущее компании в реализации крупных инвестиционных проектов в разных регионах нашей страны. Председатель правления холдинга ИГОРЬ КРЕСЛАВСКИЙ рассказал корреспонденту «Ъ-Дом» ТАТЬЯНЕ ДЯТЕЛ о дальнейших планах по выходу компании на рынок Подмосковья, о преимуществах проектов комплексного освоения территорий (КОТ) на территории Ленобласти и о диверсификации бизнеса.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

— экспертное мнение —

— Как прошел для вас 2013 год, какие у вас планы на будущее?

— Мы постоянно ищем новые проекты, не только в Северо-Западном регионе, и пополняем наш земельный банк. Этот процесс является частью нашей долгосрочной стратегии развития. Я бы оценил прошедший год как удачный для компании. В 2013 году был приобретен ряд участков под жилищное строительство, некоторые сделки еще не завершены, но мы их осуществим в этом году. Одновременно с покупкой земли в прошлом году мы начали строительство нескольких новых крупных жилых комплексов.

— Как, по вашим оценкам, на строительном рынке Петербурга, и вашей компании в частности, скажется падение рубля?

— Мне представляется, что падение рубля к доллару и евро не сможет существенно повлиять на наши финансовые показатели. Главное, чтобы это не сильно отразилось на покупателях квартир в наших домах. Безусловно, от рыночной ситуации мы зависим, но, например, радикального роста цен на основные используемые нами строительные материалы я не предвижу. Напрямую от импорта мы не зависим.

— Недавно ваша компания заявила о намерении выйти на рынок дорожного строительства. Уже есть первые шаги в этом направлении?

— Мы начали тщательно прорабатывать концепцию развития этого направления. Следующим этапом станет подбор профессиональной, сильной команды, способной сделать это направление успешным и работать эффективно. После этого уже и будем что-то говорить конкретно.

— Планируете выделять отдельные структуры для этого направления?

— Безусловно.

— В Петербурге за крупные дорожные контракты идет серьезная борьба, существуют компании с большим опытом. Не боитесь конкуренции?

— Конкуренции мы не боимся, мы привыкли работать в условиях высокой конкуренции по разным направлениям. На рынке госзаказа, в частности, достаточно жесткие условия, и на рынке жилищного строительства тоже силен дух соревнования. Если ты эффективен, то ты будешь востребован на рынке, если ты неэффективен, то в любом деле можно потерпеть фиаско.

— Планируете в дальнейшем диверсифицировать бизнес?

— Если говорить о диверсификации, то сейчас мы активно развиваем разные направления только в строительной отрасли. Именно в этой сфере мы чувствуем себя профессионалами и хорошо себе представляем потребности рынка.

— Как вы стараетесь распределять свой портфель заказов?

— Мы считаем, что для нас комфортно иметь в портфеле 50% госзаказов и 50% инвестиционных проектов, например, в жилищном строительстве или коммерческой недвижимости. Сегодня жилищное строительство преобладает, раньше было наоборот, структура все время меняется. По госзаказу мы недавно построили здание Федерального арбитражного суда, сейчас строим две больницы: крупнейшую на Северо-Западе инфекционную больницу в Полюстрово и здание Мариинской больницы на Литейном проспекте, а также несколько административных зданий. Строим гособъекты не только в этом регионе. По госзаказу работаем и в Подмосковье. Например, скоро сдаем в эксплуатацию ДОУ.

— Планируете ли выходить на новые рынки?

— До сих пор у нас не было инвестиционных проектов в Подмосковье. Сегодня мы рассматриваем несколько крупных земельных участков под жилую застройку. Речь идет о комплексном освоении территорий. Планируем осваивать и другие регионы. Если все будет складываться с земельным банком, то, может быть, в ближайшее время выйдем в Новосибирск. Мы считаем, что это перспективный город.

— Объем земельного банка какими территориями будете пополнять?

— Сейчас в работе у нас находится где-то полмиллиона квадратных метров. В перспективе мы, конечно, видим гораздо больше. В Ленобласти нас прежде всего интересуют проекты комплексного освоения, потому что мы считаем, что локальными застройками покупателя не заинтересовать. Если в проектах комплексного освоения территорий создание социальной инфраструктуры в районе застройки компании еще могут осуществить сами по согласованию с властями Ленобласти, то инженерная подготовка территорий (ввиду необходимости прокладки инженерных сетей большой протяженности) отражается негативно на себестоимости проекта и приводит к увеличению стоимости квадратного метра продаваемого жилья. Поэтому локальное строительство здесь не самая удачная мысль. Мы посмотрим на то, как пойдет проект в Сертолово, и будем планировать дальнейшее развитие.

— Входит ли в планы на этот год строительство новых объектов?

— В 2013 году мы получили разрешение на строительство сразу нескольких объектов. Это жилой комплекс «Утренняя звезда» на проспекте Маршала Блюхера, «Дом с курантами» на Оптиков, «Земляничная поляна» во Всеволожске. Не так давно начали «Город мастеров» на проспекте Маршала Блюхера, 15. В этом году мы планируем начать строительство двух крупных жилых комплексов. В Петербурге это небоскребы «Петр Великий» и «Екатерина Великая» в Невском районе, в Ленобласти летом мы начнем реализацию крупного проекта КОТ в Сертолово «Золотые купола».

— На какой стадии находятся сейчас два последних проекта?

— Сейчас идет активно проектирование «Петра Великого» и «Екатерины Великой», мы получили градплан земельного участка в Невском районе, позволяющий нам строить здания высотой 140 метров, дальше будем выходить в Главгосэкспертизу для согласования. Планируем летом начать строить.

— Вас в последнее время занимает строительство небоскребов?

— У нас интерес ко всему уникальному. Мы стараемся не строить простые типовые проекты, во всем стараемся добиться уникальности. Даже если мы строим 16-этажный дом, то стараемся ему придать определенный стиль, чтобы у него была изюминка, индивидуальность. Проект «Петра Великого» и «Екатерины Великой» интересен с архитектурной точки зрения. Кроме того, там будет 46 этажей — это само по себе уникально, мы собираемся побить собственный рекорд по высотности жилых домов в Петербурге. На сегодняшний день самое высокое здание в Санкт-Петербурге — это «Князь Александр Невский», который мы построили и ввели в эксплуатацию в конце 2012 года. Это был удачный опыт, нашим покупателям этот проект нравится, вот мы и решили построить еще один высотный комплекс.

— Про проект в Сертолово расскажите подробнее. Когда завершится строительство?

— Проект в Сертолово — это проект комплексного освоения территорий. Этот мини-город уникален своей самодостаточностью, людям здесь будет комфортно жить. Там будет школа, детсады, детский парк развлечений, магазины, торговый центр со встроенным фитнес-центром и бассейном. Это малоэтажный комплекс. Дома будут четырехэтажные с комфортным размещением машино-мест, закрытыми охраняемыми дворами, хорошей транспортной доступностью. Цена будет достаточно демократичной для такого высокого качества строительства и количества опций: от 60 тыс. рублей за квадратный метр. У нас там будет 4–5 очередей, завершим проект в 2019–2020 годах. Первую очередь планируем сдать в 2016–2017 годах.

— На какой стадии находится этот проект?

— На стадии проектирования. Проект планировки территорий сейчас согласовывается, параллельно мы проектируем первую очередь. Планируем в конце марта входить в экспертизу. Затем в июне выйдем из экспертизы и получим разрешение на строительство. Проект получил название «Золотые купола».

— Многие крупные застройщики принялись активно строить проекты КОТ в Ленобласти. Чем обусловлен такой интерес компаний? Не рискованно ли вкладываться в такое крупное строительство? Где вы берете финансирование для строек такого масштаба?

— В Ленобласти достаточно большие территории, есть достаточно возможностей для развития. Все-таки в Петербурге для реализации проектов КОТ есть определенные ограничения и свободных территорий меньше. Если строить хорошее жилье, то оно всегда будет пользоваться спросом. Мы хорошо знаем, чего хотят наши покупатели, тщательно продумываем проекты, именно поэтому мы уверены, что наши квартиры будут покупать, и не боимся начинать новые проекты. При необходимости нас кредитуют ведущие банки, которые нас давно знают и доверяют нам.

— Прогноз относительно уровня цен на жилье дадите?

— Я считаю, что стоимость жилья будет медленно повышаться в силу естественных причин — и инфляции, и дефицита участков под застройку. Эта тенденция сохранится и в этом году, если, конечно, не случится финансовый кризис. Но это уже из сферы макроэкономики и макрополитики, и ваш вопрос надо будет адресовать не мне.

Квартира с видом на фонтан

— придомовая территория —

Затраты на создание и содержание придомовых территорий в проектах экономкласса и в жилье премиум-сегмента сегодня различаются в разы. При этом и в дорогих, и в более демократичных сегментах в последние годы стали проявляться новые тенденции в оформлении дворовых пространств.

Обустройство придомовой территории напрямую зависит от класса проекта. В эконом-сегменте девелоперы обычно ограничиваются минимальным набором: в него входит сооружение детской и спортивной площадок, оборудование парковки.

В бизнес-классе требования к проекту выше, и оформление придомовой территории становится важной задачей. Для ее решения приглашаются специалисты по ландшафтному дизайну, используются выдержанные в едином стиле малые архитектурные формы. В бизнес-классе основное внимание уделяется функциональности пространства, комфорту будущих жителей.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

При обустройстве придомовой территории важно грамотное разделение на зоны для активного и пассивного отдыха: пожилым людям чаще хочется отдохнуть в тишине на скамейке, а молодым, наоборот, нужны спортивные площадки

Сделать акцент

Наибольшие затраты на обустройство придомовой территории приходятся на долю элитных проектов. Застройщик может разбить огромный парк, устроить пруд с лебедями или выстроить теплицы с тропическими растениями.

«Можно примерно оценить расходы на обустройство придомовой территории: около одного процента от общей стоимости проекта в экономклассе, два-три для объектов бизнес-класса и до 15 процентов в элитных проектах», — приводит свои подсчеты Ирина Мошева, генеральный директор СП RDI & Limitless.

Несколько иные данные приводит директор управления привлечения инвестиций холдинга RBI Андрей Останин: «В проектах комфорт-класса затраты на ландшафтный дизайн составляют до 5 процентов, в элитных домах и проектах бизнес-класса — до 10 процентов».

Ирина Могилатова, управляющий партнер агентства недвижимости Tweed, говорит, что в Москве есть примеры, когда площадь внутренней домовой территории достигает 1,2 га, а на одну квартиру приходится до 1,2 сотки (например, в проекте Knightsbridge Privatepark).

Но все эксперты сходятся в одном: качественное и креативное обустройство придомовых территорий повышает ликвидность проекта, особенно если речь идет о бизнес-классе или элитном жилье.

Денис Лола, директор по маркетингу ГК «Пионер», направление «Санкт-Петербург», говорит: «Если в коммуникациях с потребителями делать акцент на отличительных особенностях конкретного жилого комплекса в части благоустройства, например, рассказывать о фонтане во дворе и тому подобных объектах, то это может стать для покупателя дополнительным поводом сделать выбор в пользу данного комплекса, то есть предложение девелопера становится более конкурентоспособным».

Денис Бабаков, коммерческий директор бизнес-единицы «ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад», подтверждает слова коллеги: «В ЖК „Парадный квартал“ доминантой центральной площади квартала является фонтанная композиция с облицовкой из натурального камня. Квартиры, окна которых обращены на площадь, были проданы первыми».

Сейчас большинство застройщиков осуществляют озеленение прилегающей территории. Если речь идет о дорогостоящих проектах, то используются деревья и цветы редких пород. Кроме того, оборудуются зоны отдыха: детские площадки, скамейки, беседки.

Без опыта — дороже

Евгений Богданов, генеральный директор финского проектного бюро Rumpu, говорит, что отсутствие опыта у российских застройщиков в области строительства и эксплуатации крупных по площади объектов благоустройства приводит к совершению множества ошибочных действий. «Например, застройщики часто высаживают газон, который стоит невероятно дорого, и эксплуатируют его. Иностранные девелоперы так не делают. У них есть два типа газона — газон активного использования, который стригут раз в две недели, и пассивного, который засаживается специальной травой или дикорастущей культурой вроде черники или брусники. Такой газон либо не обслуживают вовсе, либо стригут раз в три месяца. Российские застройщики не задумываются о таких решениях, поэтому большие затраты ложатся на плечи жилконторы, и платить за стрижку газона в результате приходится жильцам. Высадка однолетних цветов, которую мы наблюдаем на всей территории города — непозволительная роскошь для частного застройщика. Клумбы необходимо обновлять каждый год, и это всегда приводит к большим расходам. Необходимо высаживать только многолетние цветы, которые смогут долгое время жить в условиях нашего климата. Еще одна ошибка застройщиков — установка ограждения, препятствующего дальнейшему уходу и эксплуатации газонов. Ограда часто ставится таким образом, что у техники нет доступа к газону, и уход за ним становится невозможен. Подобных проблемных моментов масса. Из-за отсутствия опыта у российских девелоперов объем вложений в сферу придомовой застройки может достигать нескольких миллионов евро, а стоимость эксплуатации объектов даже сложно подсчитать», — рассказывает он.

Господин Богданов считает, что затраты на подготовку территории должны окупаться в момент продажи объекта. «Однако современный покупатель не собирается платить ни за что, кроме ровных стен. В таком случае благоустройство территории застройщик делает за счет своей себестоимости, поэтому сегодня мы видим достаточно примитивные примеры. Получается палка о двух концах — пока не появится достойного, качественного примера придомовой территории, спроса на нее со стороны покупателей не возникнет. Соответственно, подобные объекты будут лежать на плечах застройщиков и не окупятся никогда», — полагает Евгений Богданов.

Особое внимание

«В домах высокой ценовой категории оформлению придомовых территорий уделяется особенное внимание. Это, наравне с оформлением мест общего пользования и архитектурой жилого комплекса, является частью статусности проекта, что немаловажно для покупателя. Например, во многих малоэтажных жилых комплексах на Суздальских озерах создается отдельный ландшафтный проект для каждого дома, который обустраивается обильным количеством растений и искусственных водоемов», — рассказала Елена Амирова, генеральный директор агентства недвижимости Home Estate.

Сергей Кравцов, генеральный директор СК «Элемент-Бетон», добавляет: «Некоторые компании придумывают довольно красивые идеи, например, стену для скалолазания, минимальное количество удобных тренажеров на спортивной площадке, бесплатный Wi-Fi. При создании территории также необходимо продумать правильное хранение отходов».

Генеральный директор ЗАО «Ойкумена» Лев Гниденко также говорит, что часто разбивается пруд с лебедями, мини-зоопарк, используются кровли под ресторан.

Ольга Пономарева, вице-президент ГК Leorsa, рассказала, что сегодня в премиальных проектах есть примеры, когда уже существующие исторические объекты архитектуры вписывают в дворовое пространство. «Оригинальные малые архитектурные формы можно размещать на прилегающей территории, концептуально связанные с самим домом и его названием, чаще всего используют географические темы (например, Лондон, Париж)», — говорит она.

«Интересное решение придумали создатели ЖК „Гранд Фамилия“ в Московском районе. Жилой комплекс будет выполнен во французском стиле. И в его внутреннем дворе расположатся известные памятники французской архитектуры в миниатюре: купол Лувра, Эйфелева башня, Триумфальная арка», — рассказывает Елена Амирова.

Еще одним из интересных примеров оформления дворовой территории, по словам участников рынка, является проект холдинга RBI по созданию во дворе дома Time на ул. Заозерной, 3А, реконструкции памятника архитектуры — газгольдера, который будет восстановлен, а в нем создана парковка — он станет центром дворовой композиции.

Новый тренд определила зима

Ирина Михеева, коммерческий директор АН «Плюс», при этом обращает внимание на то, что при обустройстве придомовой территории важно грамотное разделение на зоны для активного и пассивного отдыха. «Пожилым людям чаще хочется отдохнуть в тишине на скамейке, а молодым, наоборот, нужны спортивные площадки», — поясняет она.

«Среди компаний, который с душой подходят к обустройству придомовой территории, можно отметить RBI, которая одной из первых на рынке ввела высадку во двор взрослых деревьев. Они создали специальный дендроплан, описывающий, где и какие растения будут высажены. В большом мегаполисе, где загазованность довольно высокая, небольшой парк во внутреннем дворе важен для покупателей», — говорит госпожа Михеева.

Алексей Гусев, коммерческий директор ООО «Главстрой-СПб», рассуждает: «Если рассматривать сопоставимые по цене и местоположению проекты (первоочередные факторы, влияющие на выбор жилья в сегменте экономкласса), то покупатель сначала изучает информацию непосредственно о жилом комплексе (места общего пользования, охрана, постобслуживание и эксплуатация объекта), на втором месте следует инфраструктура (обеспеченность продуктовыми магазинами, аптеками и другими предприятиями сферы обслуживания, детскими садами и школами), далее — благоустроенная придомовая территория».

Светлана Денисова, начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент», добавляет: «Снежные зимы, которые мы пережили в Петербурге в последнее время, заставили застройщиков по-другому взглянуть на обустройство внутридворовой территории. „Украшательство“, наличие большого количества клумбочек и малых архитектурных форм сменилось очень рациональным подходом, обеспечивающим возможность механизированной уборки прежде всего. Стало понятно, что пространство не нужно загромождать мелкими деталями, а все объекты придомовой территории необходимо четко группировать по зонам. Такой реалистичный и рациональный подход уже воплощен в проектах всех ведущих застройщиков Санкт-Петербурга. Это главный тренд в данной сфере».

Роман Русаков,
Валерий Грибанов

ДОМ

ИТАР-ТАСС

Обычная бутылка может оказаться отличным строительным материалом

Дом из подручных средств

В попытках удешевить себестоимость квадратного метра девелоперы периодически экспериментируют со стройматериалами, однако основные объемы жилья, как и тысячи лет назад, вводятся за счет камня, кирпича или дерева. Использовать совсем уж необычные материалы, как правило, решаются те, кто строит жилье для собственных нужд.

— малоэтажное жилье —

«Дома из традиционных материалов действительно востребованы, потому что они испытаны годами. Это понятный, экологичный и качественный продукт для конечного потребителя. Нет необходимости в строительстве домов из нестандартных материалов, когда есть современные, эффективные материалы строительства», — уверен Михаил Фуксман, директор по продажам компании «Петростиль», эксперт Коллегии профессиональных девелоперов.

С ним отчасти согласен Евгений Богданов, генеральный директор финского проектного бюро Rumpu: «Нестандартные материалы в нашей консервативной стране в массовом многоквартирном жилищном строительстве практически не используются. Их применяют в основном в отделке частных объектов».

Впрочем, Ирина Мошева, генеральный директор СП RDI & Limitless (застройщик ЖК «Загородный квартал»), приводит примеры использования оригинальных материалов и в премиальном сегменте. Правда, пока такие дома чаще встречаются за границей, что отчасти подтверждает слова экспертов, приведенные выше. «В качестве примера можно привести частный двухэтажный дом, расположенный в пригороде Мадрида в районе Ла Моралеха, созданный в 2010 году студией дизайна и архитектуры Dahl Architects + GHG Architects. От внешнего мира особняк отделен полукруглой оградой, которая охватывает три четверти домовладения, а прозрачные стены выходят на внутренний дворик с бассейном. Экстерьер дома выполнен в минималистическом стиле и состоит из белых, темно-коричневых и прозрачных плоскостей», — говорит госпожа Мошева.

Еще один пример — дом Strand Residence в Калифорнии, в городке Дана Пойнт, созданный студией Horst Architects и получивший награду Американского института архитектуры (AIA). Задняя часть дома скрыта от посторонних взглядов и состоит из обеденной зоны и летней кухни, а также обширных террас со стеклянным ограждением. Прозрачные стены комнат выходят на океан, а мини-бассейны и фонтан сделаны частью интерьера.

В Нидерландах, в пригороде города Утрехта, расположен частный дом Villa L. Это совместный проект архитектурной компании RAU и дизайн-ателье Powerhouse Company. Двухэтажная постройка имеет стеклянные стены, пол первого этажа образует единую плоскость с газоном. На прилегающем участке расположена беседка из дымчатого стекла. Минималистический интерьер дома выполнен преимущественно в белом цвете. Фасад второго этажа представляет собой чередование прозрачных стеклянных панелей и черных досок обшивки.

«Помимо частных домов премиального класса, технология стеклянного домостроения проникает и в более демократичные сегменты загородного рынка. Например, существуют компании, предлагающие постройку домов по типовым проектам из обширных панелей-стеклопакетов и каркаса из клееного бруса. Сама технология фахверк, когда конструктивную основу дома составляют закрепленные под разными углами брусья, была изобретена в Германии в XV веке. Однако в современных домах пространство между брусьями каркаса заполняется не кирпичом или глиной, а прозрачными панелями из прочного, специально обработанного стекла. Минимальная стоимость строительства стеклянного дома по типовому проекту площадью 200 кв. м под чистовую отделку составляет около 5 млн рублей», — подсчитала госпожа Мошева.

Впрочем, стеклянные дома по технологии фахверк появляются уже и в России. Ирина Михеева, коммерческий директор АН «Плюс», говорит: «На сегодняшний день этот тип строений используется и у нас, например в коттеджном поселке Patrikki Club. В таких домах уровень естественной освещенности гораздо выше, поскольку большинство стен сделано из стекла».

В России при реализации жилья достаточно редко используются нестандартные материалы из-за риска выявления изъянов после завершения строительных работ. Однако с приходом западных застройщиков при строительстве жилья стали использоваться шире европейские материалы, особенно при возведении элитных домов. Себестоимость строительства данных объектов, как правило, возрастает на 15–20%.

«На мой взгляд, в ближайшее время можно ожидать появления на российском рынке новых строительных материалов. Самыми популярными технологиями для застройщиков будут те, которые не ведут к большим затратам, но позволят получать наибольшую прибыль, что, в свою очередь, будет зависеть от экономического положения в стране», — говорит Полина Яковлева, директор департамента новостроек NAI Becar.

с16

Панель сдает позиции

— материалы —

Панельно-каркасная технология на рынок загородного домостроения вышла относительно недавно — семь-восемь лет назад. Пять лет назад она достигла пика популярности, но сегодня, говорят эксперты, доля этой технологии стала падать.

Участники рынка говорят, что главное преимущество панельно-каркасной технологии — в скорости возведения жилья. Дом можно собрать за день-два, еще примерно месяц уходит на отделку. И когда рынок рос быстрыми темпами, это преимущество позволяло такому виду домостроения наращивать долю — девелоперы были заинтересованы в скорости. Эксперты говорят, что до кризиса доля «каркаса» могла достигать 40%. Но сейчас, когда на рынке нет высоких темпов продаж, скоростное преимущество панельно-каркасной технологии не востребовано. А потому на первый план вышли дома, возводимые из газобетонных блоков. Впрочем, доля панельно-каркасных домов сегодня все же достаточно велика.

Тем не менее доля каркасной технологии сегодня сокращается. По оценкам большинства аналитиков, на рынке загородного домостроения она составляет сегодня примерно 25%.

Екатерина Бармашова, ведущий аналитик АН «Итака», говорит: «Коттеджные поселки, занимающиеся возведением домов и таунхаусов по панельно-каркасной технологии, на данный момент занимают 20–25 процентов рынка малоэтажного строительства (в расчет не берутся коттеджные поселки, реализующие только участки без обязательного подряда, иначе доля снижается до 10 процентов рынка). Стоимость таких строений на 10 процентов ниже стоимости кирпичных, газобетонных и деревянных домов».

Директор Санкт-Петербургского филиала Банка Москвы Алексей Кольчик согласен с оценками: «В коттеджном строительстве эта технология однозначно сократилась. Она и не была сильна, поскольку традиционно частные застройщики склоняются к деревянному строительству или газобетонной технологии. И это всего лишь особенность нашего менталитета, который сломать очень сложно».

Елена Шишулина, директор по маркетингу УК «Старт Девелопмент», рассказала: «Как и несколько лет назад, так и сейчас панельно-каркасная технология пользуется большой симпатией застройщиков за скорость и качество изготовления панелей в заводских условиях, легкость контроля качества, быстроту и простоту монтажа дома на месте. Поэтому и мы выбрали ее для „Золотых ключей“. Однако, несмотря на совокупные усилия девелоперов и домостроительных комбинатов, покупатели загородных домов для постоянного проживания все равно пальму первенства отдают газобетону. При этом нельзя сказать, что панельно-каркасная технология непопулярна — она идет на втором месте. В итоге застройщики стараются дифференцировать предложение, чтобы удовлетворить любой спрос, и расширяют спектр применяемых технологий в рамках одного поселка. Так, газобетонные дома можно приобрести в 70 процентах поселков экономкласса в пределах 30 км от КАД, а панельно-каркасные — в 40 процентах. В 2011 году на долю панельно-каркасной технологии приходилось 35 процентов предложения, но это была лидирующая позиция — газобетону доставалось всего 25 процентов».

Дмитрий Майоров, эксперт Коллегии профессиональных девелоперов, имеет свою точку зрения на то, как аналитики оценивают долю панельно-каркасной технологии: «Действительно, пять лет назад доля панельно-каркасных домов подрастала, хотя и не особенно сильно. Сегодня количество таких проектов стремительно снижается. Дело в том, что аналитики и тогда, и сейчас оценивали исключительно предложение: девелоперы, стремясь предложить недорогие дома, выводили на рынок панельно-каркасные строения. Доля предложения росла. Но граждане покупали его неохотно, отдавая предпочтение другим технологиям (на рынке было лишь два примера успешных продаж большими объемами — „Янино“ и „Новая Ижора“). Затем все большую популярность начали приобретать дома из вспененных бетонов: они предлагались за ту же цену, что и панельные, но ассоциировались у покупателей с большей надежностью. И сейчас девелоперы идут за спросом, а потому панельно-каркасные дома почти не предлагаются».

Полина Яковлева, директор департамента новостроек NAI Becar, считает, что за последние годы спрос на панельно-каркасную технологию упал более чем на 50%. По ее словам, выявленные недостатки оказались слишком существенными. «Самое главное, что дома, построенные по этой технологии, оказались холодными и некомфортными для проживания. Разумеется, низкая цена (от 3 до 4 млн рублей) по-прежнему привлекает некоторых покупателей, но со временем все меньше людей обращают внимание на подобные объекты. На текущий момент предложение объектов на загородном рынке поделилось следующим образом: дома из газобетона составляют примерно 60 процентов всего рынка, дома из дерева и кирпича — по 15 процентов, и всего лишь 10 процентов объектов составляют дома, построенные по панельно-каркасной технологии», — уверена она.

Павел Едемский, директор департамента загородной недвижимости агентства недвижимости Home Estate, считает, что мнение о низком качестве панельно-каркасной технологии неверно: «Технология популярна в Европе и Америке. В нашей стране ее развитию препятствуют два фактора. Во-первых, российский менталитет, в котором заложены консервативность и очень недоверчивое отношение ко всему новому. Во-вторых, отсутствие квалифицированной рабочей силы и использование дешевых материалов, которые искажают технологию».

О том, что панельно-каркасная технология сегодня не столь популярна, как несколько лет назад, может говорить и тот факт, что компания «Балтрос» (известная по жилым проектам «Славянка» и «Новая Ижора») уже несколько месяцев безуспешно пытается продать свой домостроительный комбинат «Славянский», который как раз производит жилье по панельно-каркасной технологии. На продажу выставлены: земельный участок площадью 5 га в Пушкине, на улице Автомобильной, 3, лит. Б, а также пять зданий общей площадью 22,5 тыс. кв. м (производственный корпус, два склада, корпус ремонтного управления и проходная). Цена составляет 1 млрд рублей.

Комбинат «Славянский» является крупнейшим в России предприятием по производству каркасно-панельных домов. Его мощности позволяют выпускать продукцию для строительства более 200 тыс. кв. м жилья ежегодно.

Как объясняет руководство «Балтроса», с завершением проекта «Славянка» содержать ДСК «Славянский» оказалось нерентабельно. Чтобы обеспечить работу предприятия, необходимо строить и сдавать 150 тыс. кв. м жилья ежегодно. Продавать такие объемы в нынешней ситуации невозможно: новых участков под застройку у компании нет, а продажа готовых конструкций сторонним застройщикам не обеспечит достаточной загрузки.

Однако все-таки списывать со счетов панельно-каркасную технологию рано, полагают участники рынка. «Для массового жилищного строительства, учитывая хороший баланс цены и качества (20–25 тыс. рублей за квадратный метр), а также возможность быстрого масштабирования бизнеса за счет универсальных типовых решений и сокращенных сроков реализации, эта технология остается одной из самых востребованных. Легкий фундамент, использование быстровозводимых конструкций, отсутствие усадки, возможность строительства практически в любых погодных условиях позволяют существенно сократить сроки ввода в эксплуатацию. По некоторым оценкам, стоимость таких проектов в среднем на 15–20 процентов дешевле сопоставимых аналогов», — говорит Максим Клягин, аналитик УК «Финам Менеджмент».

Среди основных потребительских преимуществ каркасно-панельной технологии, помимо низкой стоимости, господин Клягин выделяет высокие тепло- и энергосберегающие характеристики и, соответственно, сравнительно невысокую стоимость дальнейшей эксплуатации.

«Потенциал рынка, несомненно, очень значительный, и, на наш взгляд, в среднесрочной перспективе можно ожидать расширения использования каркасных технологий. Для сравнения: на некоторых развитых рынках с их использованием реализовано подавляющее большинство всех проектов в малоэтажном домостроении», — считает господин Клягин.

Роман Русаков

ЛСР Недвижимость
СТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ ВОЗРОЖДЕНИЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА
(812) 688 88 88
www.6888888.ru
ЦЕНТР ПРОДАЖ
Санкт-Петербург, ул. Кирочная, д. 39
ОФИС ПРОДАЖ
Санкт-Петербург, ул. Казанская, д. 36
ПАРАДНЫЙ КВАРТАЛ
ПЕРВЫЙ ФЕШЕНЕБЕЛЬНЫЙ КВАРТАЛ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ
Последняя очередь — высокая степень готовности
• 4 и 8 корпус введены в эксплуатацию
• Первые дома заселены
• Внутренняя пешеходная территория
• Фонтан, уютные зоны отдыха, детские площадки
• Подземный паркинг
• Рассрочка, ипотека*

Санкт-Петербург, Парадная ул., д. 3, корп. 2
Гений Места
ПРОДАЖА КВАРТИР И ОФИСОВ В ЦЕНТРЕ ПЕТЕРБУРГА
* Рассрочка от ОАО «СКВ СПБ» до 15.12.2014 при 20% первом взносе.
Ипотека: ЗАО «ВТБ 24» лиц. №1623 от 17.11.06 г., ОАО «Газпромбанк» лиц. №354 от 28.09.07 г.
Проектные декларации на сайте www.6888888.ru.
«ОАО СКВ СПБ» Свидетельство №0010.02-2009 –7803048130-С-003 от 26.01.12 г.
РЕКЛАМА

ДОМ

Оплатить репутацию

ДЕНИС ВЛАДИМИРОВ

На строительном рынке традиционно принято заниматься брендингом конкретного проекта, а бренд компании-застройщика «проседает»

— маркетинг —

с13

Такие бренды действительно работают и гарантируют надежность в некотором смысле. Приятно, что покупатели в настоящее время стали отличать такие настоящие бренды от „брендов псевдонадежности“, которые на слуху только благодаря невероятно большому рекламному бюджету», — говорит госпожа Попова.

По ее мнению, действительно работающий бренд на рынке недвижимости создает только работа в течение многих лет. «И именно такой бренд способен приносить компании дивиденды. Так, квартиры в одном и том же микрорайоне от именитого застройщика и новичка могут различаться в цене на 10–15 процентов — это плата за дополнительный риск, который несут покупатели, обращаясь к новому игроку рынка, который еще не зарекомендовал себя», — рассказывает она.

Заключая договор долевого участия, потенциальный покупатель осознает, что фактически станет собственником квартиры только через несколько месяцев, а то и лет — строящийся дом должен быть достроен и сдан в эксплуатацию. «Строительство — процесс сложный, многоэтапный, в нем задействовано огромное количество людей. Конечно, компания-застройщик, обладающая огромным опытом, сможет выстроить процесс более четко, у нее уже налажены долгосрочные контакты с поставщиками строительных материалов, выработан свой стандарт качественных характеристик, отработаны схемы подключения дома к коммуникациям. У такой компании есть возможность совершенствоваться, предлагая клиентам новые, даже революционные решения. Нет ничего удивительного в том, что потенциальные покупатели строящегося жилья больше доверяют компаниям „с именем“, спрос на объекты таких компаний выше, чем у конкурентов, даже несмотря на более высокую стоимость квартир», — поясняет экономическую подоплеку доверия потребителей к известным брендам девелоперов Арсений Васильев, генеральный директор ГК «УНИСТО Петросталь».

Ольга Пономарева, вице-президент ГК Leorsa, говорит: «Бренд — это инструмент формирования репутации, а репутация компании, особенно компании-застройщика, это очень важный аспект для принятия решения о покупке недвижимости. На мой взгляд, если в сегменте экономкласса ключевым аспектом покупки является стоимость, то в премиальных классах — это местоположение и компания-застройщик. Многие иностранные компании позитивно зарекомендовали себя на рынке недвижимости Петербурга, это позволяет им весьма успешно продавать свои объекты даже на ранних циклах строительства».

Ирина Могилатова, управляющий партнер агентства недвижимости Tweed, согласна с коллегой: «На элитном рынке застройщики, бренд которых не вызывает доверия покупателей, точно не задержатся. Но, конечно, покупатель понимает, что примерно стоит за тем или иным именем (подход к концепции, архитектура, инженерия, дальнейшая эксплуатация объекта)».

Ирина Михеева, коммерческий директор АН «Плюс», говорит: «Влияние бренда застройщика на продажи достаточно сильное. Например, такие компании, как группа ЛСР, „Северный город“, Setl City, осуществляют большинство продаж именно за счет бренда. Сначала эти компании работали на репутацию, а теперь репутация работает на них».

Впрочем, она отмечает, что появляются и новые застройщики с демпинговыми ценами на старте продаж. «Конечно, такие варианты интересуют покупателей. Они стараются проверить все необходимые документы: статус земли, договор. И если с бумагами все в порядке, то покупатели часто делают выбор в пользу менее известной компании, которая продает квартиры дешевле», — рассказывает она.

Некоторые специалисты отмечают, что на строительном рынке традиционно принято заниматься брендингом конкретного проекта. По этой причине зачастую «проседает» бренд компании-застройщика. Объекты становятся популярными, названия многих жилых комплексов на слуху, а кто строил эти дома — мало кто знает. «На рынке петербургского жилья на сегодняшний день не так много брендов. Например, „Петербургская недвижимость“, „ЮИТ Дом“, „Северный город“, Lemminkainen — это бренды, и популярность отдельно взятых проектов этих компаний не затмевает застройщика. Известный зонтичный бренд для строительства — вопрос важный. Ведь именно бренд дает возможность проецировать успех завершенных проектов на следующие, так возникает преемственность, поэтому над этим вопросом имеет смысл внимательно работать», — считает Юха Вятто, генеральный директор ЗАО «Лемминкяйнен Рус».

Руководитель PR-отдела компании O2 Development Кристина Никитина согласна с коллегой: «Несколько лет назад на рынке недвижимости продвигали в основном бренды объектов, а бренды компаний-застройщиков формировались стихийно. Сегодня, когда на петербургский рынок выводится рекордное количество новостроек, предлагать очередной проект „качественного жилья по привлекательным ценам“ стало недостаточно. К тому же существует ряд задач, с которыми даже самая креативная реклама объекта справиться просто не в состоянии. Сильный бренд, безусловно, вызывает больше доверия, привлекает больше покупателей и, соответственно, положительно сказывается на продажах. Некоторые застройщики уже уловили эту волну и принялись демонстрировать свою открытость, просвещать „потерявшихся“ в многообразии рынка недвижимости покупателей, находить с ними общие „ценности“ и поддерживать высокий уровень сервиса».

Руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость» Ольга Трошева считает, что сегодня надежность застройщика по важности для покупателя идет сразу после цены или даже наравне с ней. «Продуманность проекта и репутация девелопера способны нивелировать, например, не очень удачное местоположение жилого комплекса», — уверена она.

Денис Лола, директор по маркетингу ГК «Пионер», направление «Санкт-Петербург», ссылаясь на исследования компании Infowave, говорит, что известность и надежность застройщика занимают четвертое место в рейтинге факторов, на которые ориентируются клиенты, принимая решение о покупке квартиры в новостройке. «А в ряде регионов России данные факторы являются едва ли не самыми важными, в связи с большим количеством мелких застройщиков, которые зачастую не соблюдают сроки строительства», — соглашается он с заявлением госпожи Трошевой.

Лилия Ганагина, директор по маркетингу и коммуникациям дивизиона «Москва и регионы» концерна ЮИТ, впрочем, отмечает, что известность и размеры компании не являются гарантией ее безупречной репутации: прозрачность, соблюдение заявленных сроков строительства и иных обязательств перед клиентами — вот «лакмусовая бумага» любого застройщика. «И особенно важным этот аспект становится сейчас, в эпоху триумфа информационных технологий: портрет того или иного застройщика передается от одного клиента другому уже не по „сарафанному радио“, а посредством огромного количества каналов, эффективность которых очень высока, — это различные информационные сайты, форумы», — говорит госпожа Ганагина.

Роман Русаков

Дом из подручных средств

— малоэтажное жилье —

с15

В последние десятилетия развитие строительных технологий позволяет архитекторам все шире использовать нетрадиционные материалы при проектировании частных домовладений. Одним из таких материалов является стекло. Разумеется, дом не может быть полностью стеклянным, но создание прозрачных стен, элементов кровли и внутренних перегородок вполне возможно. Часто в таких проектах применяются энергоэффективные технологии, что позволяет существенно снизить расходы на климатическое оборудование.

«В Европе повышенным спросом пользуются объекты, выполненные полностью из стекла, но, к сожалению, у нас данная технология не прижилась ввиду более суровых климатических условий. Разумеется, конструкции из стекла оказываются более дорогостоящими, но такое жилье привлекает своими видовыми характеристиками», — считает госпожа Яковлева.

В мире есть множество домов из самых необычных материалов: из бутылок, из бумаги, из мешков с землей, из покрышек и другого мусора, из конструктора «Лего», дом из бетонных кубов, покрытый искусственной травой, из стекла (отель Kakslauttanen в Финляндии), отель из соли (в Боливии), изо льда (ледяной отель в Финляндии).

«Стоимость нестандартного жилья в два раза дороже обычного дома вследствие оригинальной концепции и технически сложного архитектурного проекта. Некоторые дома благодаря дешевым и подручным материалам могут оказаться дешевле обычного дома, например экодома, и помогут сэкономить затраты на используемые энергоресурсы. В России практика строительства и приобретения таких домов неразвита, скорее пока это воспринимается как экзотика», — говорит Арсений Васильев, генеральный директор ГК «УНИСТО Петросталь».

Елена Валуева, директор по маркетингу компании Mirland Development Corporation, приводит еще примеры: «Есть варианты строительства домов из соломы. Пишут про их невысокую стоимость, но примеров конкретных привести не могу. Есть пример „активного дома“ в Подмосковье — это экспериментальный дом, там стены сделаны из термодревесины, „пирог“ стены специально разработан для выдерживания определенных заданных параметров по энергоэффективности. Этот дом достаточно дорогой — по информации из открытых источников, его стоимость составляет 40 млн рублей по курсу трехлетней давности. Дом очень комфортный, продуманный, внешне необычный, но серийного производства таких зданий нет. Очень много домов из нестандартных материалов представлено в парке BRE под Лондоном, но это скорее площадка выставочных образцов, немногие из этих проектов выходят в массовое строительство».

Михаил Фуксман резюмирует: «В США строят дома из картона, однако не думаю, что такая практика получит широкое распространение. Такие экстравагантные примеры в российской действительности — скорее исключение из правил и заявка на некую оригинальность. Их предназначение не совсем понятно».

Денис Кожин

Твердая треть

— схемы —

с13

Как говорят аналитики, сегодня рассрочку предоставляет большинство проектов, за исключением элитного сегмента и объектов, находящихся в высокой стадии готовности. По некоторым оценкам в настоящее время рассрочка стала более гибкой, многие застройщики предлагают рассрочку даже после госкомиссии, и уже стала нормой беспроцентная рассрочка.

Но не все застройщики предпочитают предоставлять рассрочку. Игорь Оноков, генеральный директор девелоперской компании «Леонтьевский мыс», говорит: «Мы стараемся в своем жилом комплексе „Леонтьевский мыс“ не продавать квартиры в рассрочку, чтобы избежать покупки жилья с инвестиционной целью для последующей сдачи в аренду или продажи. В первую очередь мы делаем это для будущих жителей дома, которым вряд ли понравится неопределенное соседство рядом».

Если ипотека недоступна

«В сторону рассрочки чаще обращают свое внимание те покупатели, у которых есть деньги, но нет подтвержденных доходов. Они готовы выложить деньги в короткий срок, потому что рассрочка, как правило, более короткая и более дорогая, чем ипотека», — считает Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International в Санкт-Петербурге.

Андрей Ильичев, коммерческий директор ГК «Пионер», направление «Санкт-Петербург», рассказывает, что у разных застройщиков размер минимального взноса может варьироваться от 5 до 65%.

«После сдачи дома минимальный взнос при покупке жилья в рассрочку может составлять от 10 до 60 процентов под 0–25 процентов годовых. Срок предоставления рассрочки может составлять как один-два квартала после сдачи дома, так и от года до семи лет», — говорит господин Ильичев.

«Как правило, если компания предлагает беспроцентную рассрочку, то размер первоначального взноса составляет минимум 30 процентов. Если же это рассрочка с ежегодным процентом, то первоначальный взнос может составлять 10 процентов, а сам процент варьируется от 12 до 18. В сравнении с последним вариантом ипотека может быть выгоднее. Тем не менее многие выбирают рассрочку по нескольким причинам. Во-первых, нет необходимости собирать большой пакет документов. Во-вторых, если речь идет о длительной рассрочке (три-четыре года), то большую ее часть можно погасить после переезда покупателя в новую квартиру за счет продажи старого жилья», — соглашается с коллегой Галина Санамян, директор департамента долевого строительства агентства недвижимости Home Estate.

Она констатируют, что основной минус рассрочки — это ее недоступность для многих покупателей в сегменте массового спроса. «Чаще всего рассрочка предполагает высокий первоначальный взнос и высокий ежемесячный платеж», — говорит госпожа Санамян. Она подсчитала, что сегодня доля сделок, осуществляющихся с использованием рассрочки от застройщика, составляет около 25%.

Галина Санамян констатирует, что большинство застройщиков предлагают рассрочку до окончания строительства дома. Есть также застройщики, которые продлевают срок на три (Setl City) или даже на четыре года (ЦДС), то есть рассрочка выплачивается и после сдачи объекта.

Сергей Гребенюк, руководитель ипотечного направления департамента новостроек NAI Becar, также говорит, что срок рассрочки, которую сегодня можно получить у компании Normann, составляет восемь лет.

Ирина Онищенко, генеральный директор ЗАО «Центральное управление недвижимости „ЛенСпецСМУ“» (входит в Etalon Group), рассказала, что компания предлагает своим покупателям длительную рассрочку на строящиеся и на уже построенные дома, выплаты по которой могут продолжаться до двух-трех лет после завершения строительства. Также она сообщила, что у «ЛенСпецСМУ» действует акция на квартиры в некоторых уже построенных корпусах жилого комплекса «Ласточкино гнездо», согласно которой деньги за квартиру можно выплачивать в течение десяти лет. «Мы уже проводили подобные акции в 2010 году на квартиры в комплексе „Юбилейный квартал“», — говорит она.

На сегодняшний день доля жилья, приобретаемого при помощи рассрочки в компании «ЛенСпецСМУ», составляет около трети от количества всех сделок по покупке жилой недвижимости. «Рассрочку можно оформить сразу, как только открываются продажи квартир. Клиенты „ЛенСпецСМУ“ могут комбинировать способы выплат, перейдя с рассрочки на ипотеку. Выплатив 50 процентов от стоимости квартиры, если дом сдан, покупатель уже может заселяться», — сообщила госпожа Онищенко.

Евгений Богданов, генеральный директор финского проектного бюро Rumpu, отмечает, что ряд западных компаний предлагают рассрочку и на более длительные сроки, составляющие приблизительно пять-шесть лет. Раньше, по его словам, таких предложений не было.

Михаил Фуксман, директор по продажам компании «Петростиль», объясняет это так: «Это непосредственно связано с тем, что компания западная, финансирование проекта, вероятно, финское, а это значит, кредитные средства получены под очень низкие проценты, поэтому девелопер располагает такой возможностью».

Срок зависит от схемы

Алексей Гусев, коммерческий директор ООО «Главстрой-СПб», говорит, что срок рассрочки зависит от того, по какой схеме компании реализуют свое жилье: «Застройщики, работающие по 214-ФЗ, предлагают рассрочку до срока окончания строительства объекта (примерно на два года). Строительные компании, реализующие квартиры по схеме ЖСК, могут предлагать рассрочку на более длительный срок (до 8–10 лет). Но доля таких компаний на рынке незначительна — лишь 10–15 процентов работают по схеме ЖСК».

Светлана Попова, маркетолог-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент», отмечает при этом, что условия рассрочек при продаже жилья по схеме ЖСК и по 214-ФЗ отличаются.

При заключении договора долевого участия (ДДУ) все права и обязанности сторон возникают из договора, который заключают стороны. Это основной документ, в котором обозначены «правила игры». Конечно же, Федеральный закон от 30.12.2004 № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» является одним из основных законов, регулирующих отношения между сторонами ДДУ.

При покупке жилья по схеме ЖСК (то есть участие в жилищно-строительном кооперативе) «покупатель» вступает в ЖСК и становится его членом, то есть можно говорить о том, что граждане объединяются, чтобы построить себе дом. Сначала есть всего несколько человек, которые создают и регистрируют ЖСК (это и есть застройщик). Все остальные граждане присоединяются (вступают) в уже созданный кооператив, поэтому отношения между самим кооперативом регулируются не только договором, но и уставом ЖСК, его внутренними документами, принимаемыми в соответствии с нормами Гражданского кодекса, Жилищного кодекса и самого устава. Кроме того, дольщик приобретает право собственности на квартиру на основании ДДУ (при исполнении его условий), а член ЖСК приобретает право собственности на квартиру в случае выплаты паевого взноса полностью — на основании документов ЖСК о выплате пая (ст. 129 Жилищного кодекса РФ).

«Если брать рассрочку при покупке жилья по договору долевого участия, то только в прошлом году появилось решение суда, которое утвердило, что 214-ФЗ не устанавливает обязанность выплатить стоимость квартиры до окончания строительства. До этого использование рассрочки после введения дома в эксплуатацию считалось невозможным, так как регистрационная палата отказывала в регистрации права собственности на вновь построенное жилье в случае, если оплата по ДДУ производилась после ввода дома в эксплуатацию. Теперь же застройщик и дольщик могут установить в ДДУ условия выплаты стоимости квартиры после ввода дома в эксплуатацию, по схеме: часть — в период строительства, часть — после его окончания. Таким образом, рассрочка по ДДУ может быть и после ввода дома в эксплуатацию», — рассказала госпожа Попова.

При этом она обращает внимание, что рассрочка при членстве в ЖСК регулируется несколько иначе. «Статья 125 Жилищного кодекса РФ устанавливает, что порядок и условия внесения паевого взноса членом жилищного кооператива определяются уставом жилищного кооператива. То есть сама схема ЖСК, установленная в ЖК РФ, предусматривает, что основанием для предоставления (вселения) жилого помещения (квартиры) в домах жилищного кооператива является решение общего собрания членов жилищного кооператива. Таким образом, рассрочка при приобретении квартиры через ЖСК может быть после ввода дома в эксплуатацию, только право собственности здесь будет возникать только после полной выплаты взноса», — говорит она.

Олег Привалов

Тематические страницы отпечатаны в типографии ООО «ЛД ПРИНТ» 196044, Санкт-Петербург, Колпинский р-н, пос. Саперный, территория предприятия «Балтика», д. 0/4, лит. Ф. Заказ № 10235