

НЕСМОТЯ НА ПРОГНОЗИРУЕМЫЙ РОСТ ЦЕН НА НЕДВИЖИМОСТЬ, ЛЕТОМ ЖИЛЬЕ В ПЕТЕРБУРГЕ ПОДЕШЕВЕЛО. **Связано ли это с ожидаемым кризисом, или спад сезонный? Какие квартиры пользуются в нашем городе наибольшим спросом, и стоит ли вкладывать в них деньги? Эти и другие вопросы обсуждали участники круглого стола, организованного редакцией «МК» в Питере» и агентством TT Finance.**

«Квадратный» баррель нефти

По мнению специалистов, на стоимость недвижимости влияют немало факторов. Цена квадратного метра зависит и от фондового, и от энергетического рынков.

— Если мы проанализируем стоимость недвижимости и барреля нефти за последние 10 лет, — считает президент ассоциации риелторов Санкт-Петербурга Валерий Виноградов, — мы увидим, что меняются они одинаково. Кроме того, на стоимость квадратного метра влияют состояние экономики, отток капитала и ситуация с бюджетными программами. А для обывателя все это выражается одним словом: неопределенность. Непонятно, что будет с экономикой, как поведут себя рынки — и недвижимости в том числе.

Многие застройщики отмечают, что в первые 6 месяцев этого года рынок строящейся недвижимости стабильно развивался. Так, по данным ведущего аналитика Группы Компаний «ГОРОД» Дмитрия Малеванного, с января по июнь в продажу были выведены несколько десятков новых объектов, а квартиры в новостройках подорожали примерно на 4 процента. Зато сейчас квартиры стали стоить дешевле. По мнению девелоперов, это сезонный спад. Сейчас, по их данным, средняя цена квадратного метра снизилась с 93 тысяч рублей до 88 тысяч рублей.

— В прошлом году летнего спада мы не наблюдали, — отмечает директор по развитию Компании Л1 Надежда Калаш-



«НЕДВИЖИМЫЙ» ВОПРОС

Развитие рынка жилья сдерживают СНиПы и ГОСТы

никова, — а в 2013 году он начался с середины июня.

— Можно отметить снижение цен на 2–3 процента в сегменте масс-маркет, — соглашается руководитель отдела маркетинга и рекламы Группы Компаний «Балтрос» Светлана Аршинникова. — Но предпосылок для дальнейшего снижения, особенно в объектах высокой стадии готовности, мы не прогнозируем. Объекты, продажи в которых стартовали в этом году, будут дорожать в рамках инфляции, то

есть на 10–12 процентов в год.

— Мы строим жилье дома комфорт-класса и внимательно анализируем последствия выхода на рынок большого числа новых объектов. Появилось много интересных для покупателя предложений, но они не были неожиданными для Группы Компаний «РосСтройИнвест». Мы предлагаем клиентам удобные условия приобретения жилья, при этом снижения цен в компании не было. Никакого спада потока клиентов, влияющего на

объемы продаж в компании, мы не ощутили. Я предполагаю, что по итогам года рост цен будет соответствовать реальному уровню инфляции, — отмечает Феликс Альбеков, директор по маркетингу Группы Компаний «РосСтройИнвест».

Отмечают эксперты и смещение жилой застройки к окраинам города и в прилегающие к Петербургу районы Ленинградской области. Если еще 7 лет назад большинство объектов первичного рынка располагались буквально

в шаговой доступности от метро, сегодня спросом пользуются дома, из которых до метро можно добраться за 20–30 минут.

— И, поскольку мы видим, что с продажей и согласованием разрешительной документации на строительство в черте города все очень плохо, можно предположить, что жилье в Петербурге будет дорожать, а цена в новостройках около КАД останется в ближайшие годы стабильной, — заключает Надежда Калашникова.

Славянка
жилой район

КВАРТИРЫ по программе «ОТЛОЖЕННЫЙ ПЛАТЕЖ»

0% переплаты

66 000 за м²

Квартиры с отделкой

Пушкинский район Санкт-Петербурга

- 20 минут до метро транспортом («Звездная», «Купчино»)
- 1,5 км до ж/д станции «Детское село» (г. Пушкин)
- 9 км. до КАД

777-70-77
oslavyanke.ru

БАЛТРОС
Группа компаний

Подробнее с предложением можно ознакомиться на сайте www.oslavyanke.ru. Данная реклама не связана с привлечением денежных средств физических лиц для строительства жилья. С физическим лицом заключается предварительный договор купли-продажи помещения, в котором указываются условия заключения в будущем основного договора — купли-продажи, фиксируется стоимость квартиры и условия приобретения после государственной регистрации объекта.

Указана средняя стоимость за квадратный метр.

С проектной документацией можно ознакомиться в офисе отдела продаж «Агентства недвижимости «Балтрос» по адресу: г. Санкт-Петербург, наб. канала Грибоедова, 57. Застройщик: ООО «ДСК «Славянский». Разрешение на строительство № 78-16018721-2012, № 78-1601721-2012 от 12.02.2013 выданы ГТСНБ СПб. Адрес застройки: Санкт-Петербург, поселок Шушары, Колпинское шоссе, Участок 120 (квартал III), участок 146 (квартал VI).


**Валерий
ВИНОГРАДОВ**

**Дмитрий
МАЛЕВАННЫЙ**

**Надежда
КАЛАШНИКОВА**

**Светлана
АРШИННИКОВА**

**Феликс
АЛЬБЕКОВ**

**Максим
ЖАБИН**

**Павел
СОЗИНОВ**

**Сергей
ИВАНОВИЧ**

**Наталья
ЧЕКАЛЬНИКОВА**

**Татьяна
ХОБОТОВА**

— Сегодня есть ряд застройщиков, которые выбрали для себя именно такую позицию: строить доступное жилье на окраинах, — дополняет **заместитель генерального директора строительной компании «ЛенРусСтрой» Максим Жабин**. — И они успешно реализуют проекты, в которых квадратный метр стоит до 50 тысяч рублей. Конечно, эти жилкомpleксы удалены от города, но многие покупатели сегодня готовы жертвовать транспортной доступностью и даже некой инфраструктурой ради собственного жилья. А на окраинах и в области оно, естественно, стоит дешевле. Например, 27-метровую квартиру-студию за КАД можно купить за 1 400 000 рублей. А в городе ее цена будет не меньше 2 500 000.

Кстати, именно «студии» и однокомнатные квартиры до сих пор остались самым ходовым товаром на рынке строящегося жилья. Как отмечает **Светлана Аршинникова**, быстрее всего раскупаются именно «однушки» площадью до 40 квадратных метров.

Кому радуют чиновники?

Однако на самом деле ситуация на рынке недвижимости совсем не такая радужная, как может показаться на первый взгляд. По мнению **председателя правления Северо-Западной палаты недвижимости Павла Созинова**, градостроительная политика городских властей совсем не соответствует чаяниям девелоперов, желающих работать стабильно и спокойно. Например, нередки случаи, ког-

да власти пытаются остановить уже запущенное строительство — сегодня предлагается заморозить 162 стройки с проблемными документами.

— Представьте себе: идет стройка, возведены уже 5 или 6 этажей. И тут вдруг надзорные органы просыпаются и требуют приостановить работу из-за несоответствия той или иной документации, — объясняет **Павел Созинов**. — Это невозможно с точки зрения логики экономического развития. Любой процесс, любое предприятие не может просто так взять и остановиться. Перезапуск и переналадка любой стройки — это деньги, риски для участников процесса строительства. Почему так происходит? Очевидно, в этом случае необходимо констатировать, что органы власти не исполняют свои обязанности по контролю вверенных им территорий. Ведь как начинается строительство? Огораживается участок, приезжают рабочие, начинают вбивать сваи и копать котлован... Это же не за день происходит, это же видно! Почему не отреагировать сразу?

По мнению эксперта, в такой ситуации, естественно, цены на жилье будут расти. Логика девелоперов проста: если риски столь высоки и в любой момент работа может быть «заморожена», надо стремиться получить как можно больше денег.

А решить проблему возможно. **Павел Созинов** считает, что на каждый объект, который вызывает у властей сомнения, нужно создавать комиссию, и пусть она решает, насколько критичны нарушения с точки зрения безопасности, нанесут ли они

ущерб окружающей среде. Если опасности нет, нужно в оперативном порядке налаживать документооборот. Тогда у застройщиков появится уверенность в завтрашнем дне, а с нею стабилизируются и цены. Нужен диалог.

Есть, по мнению участников круглого стола, за властями и еще одна недоработка. В последние несколько лет Петербург активно прирастает за счет объектов комплексного освоения территорий — на это были нацелены законодательные инициативы совсем недавнего времени — и федеральные, и региональные. Это хорошее решение для развития окраин, где не было не только жилья, но и коммуникаций с инфраструктурой. Один из самых ярких примеров такого развития — жилой комплекс «Северная долина». Раньше на ее месте был пустырь, сейчас — почти целый город. Однако инфраструктура и здесь явно запаздывает. Теперь вновь поднимается вопрос, что неплохо было бы разработать концепцию по комплексному освоению территорий! Конечно, отмечают эксперты, позволять застраивать город так, как это было раньше, нельзя. Но и просто запретить застройщикам работать там — тоже не выход. Строительные компании должны понимать правила игры.

— У нас сейчас складывается такая же ситуация, как в Москве, — считает **Павел Созинов**. — Власть вдруг решила, что жилищного строительства в центре города быть не должно, стройка должна идти на периферию, а еще лучше — в область. Это привело к снижению количества квадрат-

ных метров на душу населения, росту цен. С такими же трудностями в скором времени может столкнуться и Петербург. Освоение единичных направлений, например южных, неперспективно — если говорить о рыночных отношениях, то концентрация однородного предложения на одной локации приведет к «перегреву» рынка в этом районе. Город необходимо четко зонировать с точки зрения развития рынка недвижимости истроек.

Отсутствие взаимопонимания между властью и девелоперами, по мнению последних, тормозит и внедрение инноваций на рынке жилья.

— Их развитие сдерживают наши СНиПы и государственные стандарты, которые были разработаны в 70-х годах, — сетует **Надежда Калашникова**. — И сколько мы ни говорили, что они должны пересматриваться, потому что не соответствуют ни современным реалиям, ни стандартам, ничего не изменилось. Я однажды водила немцев по нашему жилому комплексу «Империал». Они замеряли толщину стен и говорили, как можно ее сократить, чтобы получить дополнительные квадратные метры. Но наши стандарты этого не позволяют.

Строители выкручиваются как могут. За долгие годы они привыкли мимикрировать под разные условия и, ориентируясь на спрос покупателей, все равно находить что-то новое и востребованное на рынке. Так, например, петербургские девелоперы делают упор на качество своих комплексов. Большая часть возводимых зданий — кирпично-монолитные. Такой тип домов обладает лучшей звуко- и теплоизоляцией, он эстетичнее выглядит и потому пользуется большим спросом.

В цене — комфорт и безопасность

Времена, когда покупатель при выборе квартиры ориентировался лишь на цену и метраж, прошли. Сейчас приобретатели квадратных метров, рассматривая тот или иной объект, интересуются качеством стройматериалов, энергосберегающими технологиями, системами отопления, надежностью металлопластиковых стеклопакетов и т. д.

— Создать сейчас что-то принципиально новое из-за ГОСТов и СНиПов очень тяжело, — считает **Максим Жабин**. — И застройщики привлекают покупателей комфортом. Чем приятнее жить в новом доме, тем выше он ценится у новоселов. Наличие стеклопакетов, вентилируемых фасадов и теплоизоляции, безусловно, влияет на выбор людей.

(Окончание на 20-й стр.)

МК-СПРАВКА

Ипотека: летом дешевле

С 1 МАРТА 2013 ГОДА СБЕРБАНК СНИЗИЛ СТАВКИ ПО ЖИЛИЩНЫМ КРЕДИТАМ НА 1 П.П. **Помимо этого, летом в банке действуют две крупные акции с привлекательными процентными ставками.**

Одно из самых интересных предложений по жилищному кредитованию для приобретения квартир у застройщиков — акция Сбербанка «12-12-12». В ее рамках для всех категорий заемщиков установлена единая ставка 12 процентов годовых в рублях на срок до 12 лет с первоначальным взносом от 12 процентов



стоимости жилья. Акция действительна до 31 августа 2013 года.

Вторая акция предлагает специальные условия на приобретение готового жилья для молодых семей с детьми и без, в том числе для неполных семей. Важно, чтобы хотя бы один из супругов не достиг 35-летнего возраста. Размер процентной ставки зависит от размера первоначального взноса, срока кредита, категории заемщика, использования кредитных средств банка при строительстве кредитуемого объекта недвижимости, а также от количества детей в семье. В рамках программы «Молодая семья»

Сбербанк снизил процентные ставки при покупке готового жилья по заявкам, которые будут поданы до 31 августа 2013 года.

К примеру, для молодых семей с двумя и более детьми процентная ставка составит от 10,5% годовых в рублях при первоначальном взносе от 50% стоимости жилья. В качестве первоначального взноса может быть принято имеющееся жилье, также могут использоваться материнский капитал или жилищные сертификаты.

По кредитам отсутствуют комиссии и требования обязательного страхования жизни и здоровья заемщика (созаемщиков).

Более подробно о жилищных кредитах Сбербанка вы можете узнать в офисах банка, по телефону справочной службы банка **8-800-555-55-50** (звонки по России бесплатны), а также на сайте **www.sberbank.ru**.

 **СБЕРБАНК**
Всегда рядом

Генеральная лицензия банка России № 1481 от 08.08.2012.
ОАО «Сбербанк России». Реклама

(Окончание.
Начало на 18-й стр.)

— Покупатели жилья экономкласса по-прежнему выбирают квартиры по цене, — уточняет **Валерий Виноградов**. — А вот бизнес- и комфорт- обращают внимание на вещи, облегчающие жизнь в новом доме. И речь не только о комфортности. Так, в последнее время все большим спросом пользуются дома, выполненные из экологически чистых материалов.

— Клиентов привлекают наши уникальные архитектурные решения наряду с социальным наполнением и качественными техническими характеристиками наших объектов. Наибольшим спросом пользуются квартиры небольшой площади с максимальной функциональностью каждого квадратного метра, поддерживает коллег **Феликс Альбеков**. — В таких квартирах не должно быть длинных узких коридоров, стоящих посреди стены помещения вентиляционных блоков, нерационально размещенных дверных и оконных проемов — все это потерянное пространство. Качественно спланированная и спроектированная жилая зона позволяет комфортно и удобно разместить всю необходимую мебель и технику, а меньший, чем в стандартных квартирах, метраж позволяет сэкономить от 10 до 25 процентов от стоимости приобретаемого жилья, что особенно актуально при покупке в ипотеку либо в рассрочку.

— Еще несколько лет назад основными критериями были доступность станции метро, наличие поблизости универсального магазина, желательность современного сетевого формата. Сегодня диапазон факторов, влияющих на решение о покупке, существенно расширился, — поддержива-



«НЕДВИЖИМЫЙ» ВОПРОС

ет коллег **Дмитрий Малеванный**. — Наш потребитель внимательно изучает планировки, интересуется инженерно-техническим оснащением квартиры и дома, тем, какие будут лифты, предусмотрен ли спуск в паркинг, какая инфраструктура будет размещаться на первых этажах комплекса и в самом квартале, охраняется ли дворовая территория.

Надо сказать, безопасности жилых комплексов будущие новоселы уделяют сейчас особое внимание. Помещением для консьержей в парадных и домофоном уже никого не удивишь.

— Охрана периметра, система пожаротушения, видеонаблюдение, закрытая придомовая территория — это все мы стараемся внедрять при реализации своих проектов, и это пользуется большим спросом. Покупатели это ценят, — отмечает **Надежда Калашникова**. — Почему многие сейчас стараются поменять старую квартиру на новую? Дело не только в увеличении площади, людям нравится жить в новых домах, с новыми коммуникациями, охраной и т. д.

Кроме того, очень многие девелоперы сейчас организуют управляющие компании, чтобы самим заниматься обслуживанием своих домов. То есть они заинтересованы в том, чтобы их жилые комплексы были удобны в эксплуатации и недороги в обслуживании, а потому еще на стадии проектирования тщательно продумывают системы безопасности и жизнеобеспечения.

— Современные системы безопасности позволяют решать целый комплекс задач. Это контроль работоспособности инженерных систем, автоматизация деятельности эксплуатационных служб, предотвращение аварийных ситуаций (пожар, затопление подвала, утечка газа),

своевременное выявление и предупреждение правонарушений и порчи имущества, повышение эффективности расхода энергоресурсов (электроэнергия, газ, тепло, вода и пр.), — поясняет **генеральный директор Управляющей компании «СпецПроект» Сергей Иванович**. — Чтобы такая система работала без сбоев и эффективно выполняла все свои функции, разработкой, проектированием, монтажом и дальнейшим техническим сопровождением должны заниматься опытные специалисты. Да, внедрение такой системы может привести к удорожанию квадратного метра, но при этом существенно снизит затраты на эксплуатацию дома и повысит степень комфортности проживания в нем.

Деньги в метрах

Коллапса на рынке недвижимости пока никто не ждет. И, значит, продолжает развиваться ипотечное кредитование. Причем, как отмечают участники круглого стола, все больше заемщиков берут кредиты для покупки не готового, а строящегося жилья.

— На 1 июля этого года в Петербурге Сбербанком были выданы ипотечные кредиты на 7,2 миллиарда рублей, что сопоставимо с 2012 годом, — отметила **менеджер Управления по работе с партнерами Северо-Западного банка ОАО «Сбербанк России» Наталья Чекальникова**. — С 1 марта 2013 года Сбербанк России снизил ставки по жилищным кредитам на 1 п.п. Минимальная процентная ставка для участников зарплатных проектов составляет 12 процентов годовых в рублях, что стимулировало спрос. Также на спрос влияли специальные акции, в частности, для приобретения квартир в готовой новостройке у застройщика. И

заметна тенденция: изменились пропорции приобретения жилья на первичном и вторичном рынке. Сейчас в Петербурге 35,5 процента всех ипотечных кредитов банка идет на приобретение строящегося жилья. Средний размер кредита на приобретение жилья по Северо-Западному банку составляет 1,5 миллиона рублей, а в Санкт-Петербурге — 2 миллиона рублей.

Изменения наблюдают и в других банках. Так, по словам представителя банка «ВТБ24» **Татьяны Хоботовой**, в прошлом году кредиты разделились почти поровну между вторичным и первичным рынками жилья. В этом году на готовое жилье их берут только 39 процентов заемщиков.

— Те, кто берут ипотеку сегодня, — это 25–27-летние молодые люди, — говорит **Татьяна Хоботова**. — Они начинают работать, хотят жить самостоятельно и приобретают квартиры, причем зачастую еще на стадии котлована.

А вот средний размер кредитов на жилье у «ВТБ24» увеличился с миллиона 960 тысяч рублей до 2 миллионов 50 тысяч рублей. Резко вырос и кредитный портфель — с 5 до 9 миллиардов рублей.

Такой рост, по мнению представителей банков, обусловлен несколькими причинами. Прежде всего, растет качество обслуживания. Сегодня брать кредит не только просто, но и приятно. Хотя и простота дает свое.

Растет, по данным девелоперов, и количество квартир, приобретаемых в ипотеку. Как подсчитывает **Дмитрий Малеванный**, по данным ГК «ГОРОД» доля квартир приобретаемых в ипотеку приближается к 40%. Причем, по его словам, большая часть «ипотечных» квартир — малогабаритные. Ипотечными программами в большинстве случаев пользуются

молодые люди в возрасте 25–30 лет, приобретающие свое первое жилье, они зачастую ограничены в средствах. Для них основной выход — студии и небольшие квартиры.

— Молодые семьи — самая активная часть покупателей в жилом районе «Славянка», — подтверждает и **Светлана Аршинникова**. — В целом ипотеку берут в равных долях на 1- и 2-комнатные квартиры. Средняя сумма кредитования в нашей компании — 2 миллиона рублей.

Ипотечный бум

Нередко застройщики предлагают альтернативу ипотеке — программы рассрочки. В основном это краткосрочные беспроцентные рассрочки с минимальным первоначальным взносом — до окончания срока строительства дома.

— Такие рассрочки увеличивают стоимость квартиры в среднем от 5 до 20 процентов, — подсчитывает **Светлана Аршинникова**. — Если застройщик предлагает среднесрочные рассрочки (на 7–8 лет, то тут уже будут и проценты — от 4 до 20 процентов годовых, — и ежемесячные платежи, и более высокая базовая стоимость квартиры. Основная проблема, связанная с долгосрочными рассрочками от застройщиков, — это оформление права собственности на такую квартиру.

По мнению участников круглого стола, рассрочка не всегда выгодна застройщику. Более того, как рассказал **Максим Жабин**, этот финансовый инструмент может обернуться проблемой для девелопера. Например, в таком случае: компания рискнула зарегистрировать сделку с обременением, после чего новосел перестал вносить платежи по рассрочке, а выселить его невозможно, поскольку он уже успел прописать в квартире ребенка.

Вторая проблема — заморозка денег на длительный срок не всегда интересна девелоперу. За ипотечную квартиру он получает всю сумму сразу, при рассрочке же этот процесс затягивается на несколько лет, следовательно, уменьшается количество оборотных средств. Потому многие застройщики предпочитают плавный перевод клиента с рассрочки в ипотеку.

Но увеличивается и число просрочек по платежам. И эта тенденция настораживает.

— Два года назад просрочка составляла 20 миллиардов рублей, — анализирует **Максим Жабин**, — а сегодня она уже превысила триллион рублей.

Люди берут займы у банков больше, чем могут выплатить. Это подтверждает и статистика. По данным **Павла Созинова**, за первые полгода в Петербурге были выданы примерно 15 тысяч кредитов. В прошлом году кредиты получили 27 тысяч заемщиков. А сделок на рынке недвижимости было проведено, как и в прошлые годы, около 100 тысяч, т. е. каждая третья сделка — кредитная. Это, по мнению эксперта, говорит о том, что рынок перекредитован по отношению, допустим, к периоду двух-трехлетней давности.

— Давайте вспомним, как это было в кризис, — предлагает **Павел Созинов**. — Когда рынок просел, в Петербурге доля ипотечных кредитов была 10 процентов. А в Новосибирске она составляла 30 процентов. Как только рынок пошатнулся, многие заемщики тут же перестали платить кредиты — у них не стало денег. И рынок недвижимости схлопнулся. Я боюсь, что история в случае кризиса может повториться в Петербурге — теперь и у нас денег нет, только займы и кредиты.

Представители банков с этим не согласны. По их данным, среди ипотечных заемщиков неплательщиков меньше всего. Эта часть граждан платит кредиты аккуратно. Более того, ипотечные кредиты, в отличие от других типов кредитов, зачастую гасятся даже раньше срока.

Подготовила
Татьяна ПЕСИНА

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

МОЙ ДОМ — МОЯ КРЕПОСТЬ?

**Генеральный директор
Управляющей компании
«СпецПроект»
Сергей ИВАНОВИЧ:**

— Долгое время у нас считалось, что безопасность дома или квартиры — дело самих жильцов. Наверняка многим из вас приходилось скидываться всем подъездом на установку металлической двери, кодового замка или домофона. Но назвать это эффективной системой безопасности нельзя. Чтобы чувствовать себя защищенным на придомовой территории и в подъезде, а также сохранять в безопасности общее домовое имущество, жилой дом должен быть оснащен не только средствами ограничения доступа, но и как минимум средствами охранной сигнализации и телевизионного наблюдения. Еще лучше, если в самом доме при наличии консьержа или в управляющей компании будет оборудован диспетчерский пульт, на который будет поступать вся информация от средств обнаружения (охранной и пожарной сигнализации, камер видеонаблюдения, детекторов концентрации газа, средств мониторинга инженерных сетей и т. д.). Специалисты **Группы компаний «СпецПроект»** готовы реализовать комплексные решения по созданию технических систем безопасности любой степени сложности «под ключ».

Подробную консультацию можете получить по телефону **(812) 612-12-36** или обратившись в наш офис по адресу: **Санкт-Петербург, ул. Жукова, 18.**

КОМПАНИЯ Л1 СНИЖАЕТ ЦЕНЫ НА ЖИЛЬЕ

**Благодаря каким акциям
квартиры можно купить дешевле**

ТРАДИЦИОННЫЙ ЛЕТНИЙ СПАД ЦЕН НА ЖИЛЬЕ В ЭТОМ ГОДУ РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ СТОРОНОЙ НЕ ОБОШЕЛ. **Примерно со второй половины июня стоимость квадратного метра снизилась примерно на 5 процентов.**

Между тем девелоперы утверждают, что это ненадолго и дальнейшего снижения цен опасаться не стоит.

— Это сезонное снижение покупательской активности, — объясняет руководитель Компании Л1 Павел Андреев. — К осени спрос снова увеличится, и цены вернуться на свой «весенний» уровень.

Как рассказывают риелторы, летом горожане, как правило, жилье не покупают. Они больше сосредоточены на отдыхе. Основные же покупатели в летний се-

зон — иногородние, которые пользуются своими отпусками для того, чтобы приобрести жилье в Петербурге. Кроме того, летом квартиры нередко покупают родители абитуриентов, которым предстоит учиться в Питере.

Еще одна причина снижения цен — смещение спроса в область. Цена по-прежнему остается одним из основополагающих факторов выбора будущих новоселов, а в черте города квартиры стоят значительно дороже, чем за КАД. Правда, и дорожают быстрее, то есть остаются более выгодным финансовым инструментом для инвестиций.

Так или иначе, но до конца августа эксперты резкого скачка цен на недвижимость не планируют. Более того, именно сейчас, считают они, приобретение квартиры в строящемся доме не просто оправданно, но и



выгодно. Летом, стремясь привлечь покупателя, девелоперы не только снижают цены, но и объявляют различные акции и скидки. Так, летом квартиру нередко можно купить со скидкой в 10–15 процентов, а можно найти предложение удобной рассрочки. Примером такого может служить акция «50 на 50», которую сейчас проводит Компания Л1.

— Программа «50 на 50» предусмотрена для покупателей, продающих имею-

щую недвижимость для улучшения своих жилищных условий, — рассказывает Павел Андреев. — Мы идем навстречу своим клиентам и предлагаем особые условия для заключения договора. Обязательный первый взнос — 50 процентов. К оставшейся сумме применяется система отложенного платежа на период до 12 месяцев без процентов и комиссий.

Татьяна БУРДИЦКАЯ

**КОРПОРАЦИЯ
АЭРОКОСМИЧЕСКОЕ
ОБОРУДОВАНИЕ**

ООО «Корпорация «Аэрокосмическое оборудование»
Россия, 197101, Санкт-Петербург, ул. Большая Монетная, 16
Тел.: (812) 313-8233, факс: (812) 933-8306
E-mail: corporation@aequipment.ru

ДЕНЬ СТРОИТЕЛЯ — ДАТА, ЗНАЧИМАЯ ДЛЯ ЗАСТРОЙЩИКОВ. В первых числах августа девелоперы традиционно подводят итоги своей работы, строят планы на будущее. Что нового произошло на строительном рынке? И что нужно сделать, чтобы он продолжил свое развитие? Об этом мы поговорили с президентом Etalon Group Вячеславом Заренковым.

3000 договоров за полгода

— С какими итогами подошла к этому дню ваша компания?

— Мы оцениваем год как удачный. Началось строительство нескольких крупных жилых объектов: «Царская Столица» — комплекс, возводимый в центре города, дом «Молодежный», ЖК «Речной». Мы получили разрешение на строительство всех очередей ЖК «Ласточкино Гнездо».

Хорошей новостью для нас является существенный рост продаж. В начале июля мы поздравили покупательницу, которая стала трехтысячной в 2013 году. В 2012-м к этому результату мы пришли только к августу. У «Эталона» появилось новое региональное представительство во Владивостоке.

Наша компания начала использование технологии 5D-моделирования. Она позволяет делать чертежи в формате 3D, а мы еще добавили стоимость и время. Это позволяет рассмотреть на любом отрезке проекта как будущие изменения, так и прошедшие этапы. При таком подходе другому организовывается инвестиционно-строительный процесс, мы можем минимизировать издержки, жестче контролировать качество строительства и расходы на него.

Недавно международное рейтинговое агентство Standard & Poog's повысило долгосрочный кредитный рейтинг ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ» с «В» до «В+». Одновременно рейтинг по национальной шкале повы-



РАБОТА ПО «ЭТАЛОНУ»

Застройщики начали использовать 5D-моделирование

шен с «ruA» до «ruA+». Прогноз — «стабильный». Этим мы еще раз доказали финансовую стабильность нашей компании.

— Есть ли что-то, что в этом году у компании не получилось?

— Самые главные задачи, которые перед нами стояли, мы выполнили. Существуют, конечно, некоторые проблемы — например, строительство инфраструктуры в новых комплексах. Ее можно было бы решить, если бы администрация пошла навстречу застройщикам и выкупала бы социальные объекты на основе государственно-частного партнерства. Будем надеяться, в ближайшее время мы найдем компромисс.

В приоритете — строить вовремя

— Какие объекты вы построили в Петербурге в этом году?

— Сейчас мы строим 7 объектов в Петербурге. Крупные комплексы, которые по объему площадей можно сравнить с «Юбилейным Кварталом», — это «Ласточкино Гнездо» и «Царская Столица», их также можно назвать объектами комплексного освоения территории. Еще два наших комплекса расположены в Невском районе на берегу Невы — «Речной» и «Молодежный». Мы

строим «Летний» в Московском районе и «Дом на Тухачевского» в Красногвардейском, ЖК «Галант» на Смоленской улице — он будет состоять из четырех 10–15-этажных корпусов. Все эти комплексы возводятся по кирпично-монолитной технологии с применением навесных вентилируемых фасадов.

— А каковы планы на будущий год?

— В Санкт-Петербурге мы планируем начать строительство нескольких крупных и интересных объектов. Прежде всего — это ЖК «Галактика», который разместится на площади в 38,4 гектара в Московском и Адмиралтейском районах.

Стоит упомянуть ЖК «Самоцветы» в Василеостровском районе. Интересным объектом я считаю «Московские Ворота» вблизи Московского проспекта, относящиеся к классу «комфорт+». Эти комплексы будут возведены в районах с уже сложившейся социальной, торговой и транспортной инфраструктурой.

— «Эталон» считается одной из самых надежных компаний в Петербурге. Как вам удается поддерживать этот имидж?

— Для нас приоритет — строить вовремя, в срок выполнять свои обязательства, так мы поступали даже в трудные 2008–2009-е годы. В этом нам помогает организация бизнеса: вертикально-интегрированная структура компании позволяет контролировать все стадии реализации инвестиционного продукта. Мы практически не зависим от контрагентов, сохраняя всю прибыль в компании, и можем свободно распределять ресурсы. Структура нашей компании устойчива.

— Что хотите пожелать коллегам и петербуржцам в День строителя?

— Всем строителям — перспективных интересных проектов, профессиональных успехов и творческого вдохновения! А жителям нашего прекрасного города — успехов, мира и благополучия в их домах!

Татьяна ПЕСИНА

«ЗВЕЗДА» КОМФОРТНОЙ ЖИЗНИ

В Приморском районе Петербурга будет построен жилой комплекс с 25-этажной доминантой

В ПОСЛЕДНИЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ В ПЕТЕРБУРГЕ ВЕДЕТСЯ ОЧЕНЬ АКТИВНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО. Ежегодно на рынок выводится около 300 тысяч квадратных метров жилья. Но потребность в новом жилье не снижается. По статистике, порядка 40 процентов горожан нуждаются в улучшении жилищных условий.

Курс на север

Однако столь высокая потребность в жилье не означает, что петербуржцы готовы покупать квартиры втроедороже. Напротив, цена — один из важнейших критериев для покупателей недвижимости. Именно поэтому больше всего квартир горожане приобретают в новостройках. Причем желательнее на начальных стадиях строительства, ведь чем ниже готовность дома, тем дешевле в нем квадратные метры. Самым высоким покупательским спросом пользуются объекты надежных девелоперов — квартиры в них нередко раскупаются еще до начала строительства.

Стремясь удовлетворить потребности своих покупателей, девелоперы постоянно разрабатывают новые предложения, интересные для горожан: улучшают планировки, совершенствуют придомовые территории и, разумеется, расширяют географию строительства.

Несколько лет назад активная застройка велась в Красносельском, Московском и Центральном районах города. Сегодня внимание строительных компаний обратилось на север Петербурга — в Приморский район.

Покупатели, кстати, это оценили. Возможность купить жилье в Приморском районе вызывает у горожан живейшее одобрение. Развитая инфраструктура, возможность быстро добраться до центра города или вы-

ехать по КАД за его пределы, близость Финского залива и пляжей.

Из квартиры — сразу в паркинг

Инфраструктура — во многом заслуга именно девелоперов. Строя жилые дома, они беспокоятся и о комфорте будущих новоселов. Сегодня трудно найти новый жилой комплекс, во дворе которого не были бы предусмотрены детские и спортивные площадки и коммерческие помещения под магазины, салоны красоты и отделения банков. Зачастую же удобств намного больше.

Так, например, в жилом комплексе «Морская звезда» Группы Компаний «ГОРОД» обязательно появится крытый отапливаемый паркинг. Причем спуститься к машине можно будет прямо из парадной на лифте, чтобы не мерзнуть в холодное время года и не мокнуть под дождем.

Впрочем, «Морская звезда» отличается не только этим. Прежде всего, сам комплекс будет очень красивым. Его архитектурный облик создан по индивидуальному проекту. Все секции дома разной этажности, спускаются каскадом от центральной части. В центре комплекса расположится доминанта — 25-этажная башня. Большая часть фасада будет выполнена из светоотражающего тонированного стекла.

Путь к комфорту

Интерес покупателей вызывает и месторасположение комплекса. «Морская звезда» возводится в одном из крупнейших районов Санкт-Петербурга, который занимает особое место в структуре мегаполиса. Он является буферной зоной между центральной урбани-



зированной частью города и курортной зоной. А благодаря близости залива и крупных лесных массивов в районе складывается благоприятная экологическая обстановка.

Как и другие объекты компании, «Морская звезда» строится по новейшим технологиям. Дома возводятся по кирпично-монолитной технологии. Для обустройства фасадов используются полнотелый кирпич 250 мм, наружное утепление, а в качестве финишной отделки — штукатурка по утеплителю с последующим окрашиванием. Такая фасадная система, рассказывают в Группе Компаний «ГОРОД», наилучшим образом зарекомендовала себя в климатических условиях Санкт-Петербурга (дома с оштукатуренными каменными фасадами строились практически с момента основания города, многие из них сохранились до наших дней). Для остекления оконных проемов в квартирах используются двухкамерные шумо- и теплоизолирующие стеклопакеты, на лоджиях — холодное остекление с алюминиевым профилем.

О комфорте будущих жильцов девелопер за-

ботится особо. В жилом комплексе обязательно будут построены детская площадка с противобушующим покрытием и несколько зон отдыха для взрослых. Кроме того, в каждой парадной предусмотрены помещения для консьержа и места для хранения детских колясок.

Наш подход к реализации проектов продиктован ответственностью перед будущими жителями, — рассказывает генеральный директор Группы Компаний «ГОРОД» Дмитрий Брызгалин. — Мы не строим типовые спальные микрорайоны, их в Петербурге и так в избытке. Мы предпочли другой путь — создания максимально комфортной, эргономичной и насыщенной среды. Наши квартиры удобны для проживания, хорошо проработаны с точки зрения их планировок и метражей, максимально учитывают потребности человека. Если говорить о классах в строгом понимании, то все наши квартиры полностью соответствуют или выше существующих на рынке критериев комфорт-класса, но при этом мы предлагаем их по доступной цене.

Татьяна БУРДИЦКАЯ

БУРНОЕ РАЗВИТИЕ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ, НАБЛЮДАЮЩЕЕСЯ В ПЕТЕРБУРГЕ В ПОСЛЕДНЕЕ ДЕСЯТИЛЕТИЕ, СЕРЬЕЗНО ОТРАЗИЛОСЬ НА СПРОСЕ НА ЖИЛЬЕ. Раньше люди были готовы приобретать практически любую квартиру, лишь бы на нее хватило денег. Сегодняшние покупатели куда более придирчивы. О чем мечтает нынешний новосел? И что предлагает ему рынок? «МК» в Питере» попытался в этом разобраться.

Маленькая вселенная уюта

Эксперты отмечают, что с появлением на рынке большого количества компаний (по статистике, в нашем городе работает около сотни крупных и мелких девелоперов), грамотность покупателей сильно выросла. Люди стали обращать внимание не только на метраж и транспортную доступность нового дома. Важным критерием стали экологичность места проживания и его инфраструктурная развитость. Дом, около которого недостаточно магазинов, нет школ и детских садов, слабо пользуется покупательским спросом. При прочих равных условиях начи-



нают влиять на предпочтения покупателей и эстетика проекта, и социальная среда, которая будет в нем формироваться.

Реагируя на изменившиеся предпочтения потенциальных новоселов, девелоперы начали совершенствовать свои предложения. Сегодня почти в каждой новостройке предусмотрены паркинги и помещения для консьержей. Детскими и спортивными площадками во дворах построенных домов тоже уже никого не удивишь. И застройщики пошли дальше. Подход стал концептуальным. Комфортный дом в понимании крупных компаний превратился в маленькую вселенную.

«Дом с курантами»



ИДЕАЛЬНЫЙ ДОМ

Каким его видят застройщики и новоселы?

— Представьте себе идеальное место, в котором вы хотели бы жить. Наверняка там красиво и удобно, тепло и уютно. Очевидно, там безопасно и комфортно. Сюда хочется приглашать в гости своих родственников и друзей. Здесь царит счастье, — описывает стандарты, принятые недавно в Группе Компаний «РосСтройИнвест», генеральный директор Федор Туркин. — Разрабатывая концепцию «Доступный комфорт», мы вложили в это понятие свое представление об идеальном месте для жизни.

Представление это весьма обширно. По оценкам участников рынка, это, наверное, одна из самых масштабных концепций, разработанных застройщиками. Все дома, построенные в рамках «Доступного комфорта», обладают большим спектром качеств.



«Утренняя звезда»

Прежде всего, это экологичность используемых материалов. Кроме того, на окнах в обязательном порядке установлены энергосберегающие стеклопакеты, инженерные и коммуникационные сети — высокого качества, а в водопроводе установлены дополнительные системы очистки воды.

Среда обитания

Не преуменьшая важность качественного строительства, концепция «Доступного комфорта» уделяет немало внимания и эстетике. Федор Туркин уверен, что дом начинается раньше порога квартиры. И глаз жильцов должны радовать не только их собственные квадратные метры, но и места общего пользования.

По его словам, оправдывать ожидания новоселов нужно во всем, начиная с внешнего вида дома — он должен быть уникальным и выразительным. Добиться этого можно и ярким архитектурным проектом, и частными деталями, например, благодаря панорамному остеклению балконов. Именно так предполагается украсить строящийся в Калининском районе Петербурга жилой комплекс «Утренняя звезда». Там планируется фасадное остекление верхней части дома в форме овала, символизирующего голубое утреннее небо со сверкающей утренней звездой.

Впрочем, второй объект компании — жилой комплекс «Дом с курантами» — с точки зрения архитектуры тоже очень любопытен. Согласно проекту, это здание будет построено во вновь входящем в моду неоклассическом стиле, а фасад украсят настоящие музыкальные куранты.

При этом, разумеется, оба объекта будут построены в районах с развитой инфраструктурой, а планировки квартир продуманы с точки зрения и эргономичности, и эстетики.

Комфорт в мелочах

Это, наверное, основная «фишка» концепции «РосСтройИнвеста». Жить в новом доме, уверен застройщик, должно быть удобно с первых дней. Именно поэтому все квартиры в домах «Доступного комфорта» сдаются как минимум с полной подготовкой под чистовую отделку. К каждой двери подведены телевидение, телефон и высокоскоростной Интернет. Покрытие детских площадок — противоскользящее. А еще во всех крупных комплексах «РосСтройИнвеста» открывается «Соседский клуб» — место, где жильцы могут встретиться в неформальной обстановке, пообщаться и провести досуг. Таким образом компания стремится объединить жителей большого дома в единую «добрососедскую семью».

Впрочем, у жильцов новых комплексов есть шанс не только стать хорошими друзьями со своими соседями, но и открыть свое дело. Если, конечно, качество предлагаемых ими услуг будет на высоте. За этим застройщик, сдавая коммерческие помещения, следит особо. Все арендаторы тщательно отбираются, но при этом приоритетным правом аренды и организационной помощью пользуются предприниматели из числа собственников жилого фонда здания.

Татьяна ПЕСИНА



ЭКОНОМНЫЕ ПЕРЕЕЗЖАЮТ В ПРИГОРОД

Спрос на жилье в поселке Горелово продолжает расти

СНИЖЕНИЕ ЦЕН НА ПЕТЕРБУРГСКОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ НЕ ВЫЗВАЛО ПОКУПАТЕЛЬСКОГО АЖИОТАЖА НА КВАРТИРЫ В ЧЕРТЕ ГОРОДА. Большинство жителей Северной столицы продолжают тяготеть к покупке жилья

в областных районах. О причинах этой тенденции корреспонденту «МК» в Питере» рассказал заместитель директора строительной корпорации «ЛенРусСтрой» Максим Владимирович Жабин.

СК «ЛенРусСтрой» активно осваивает пригородные районы Санкт-Петербурга. Наибольшую известность среди них получил микрорайон «Ду-дергофская линия — 3» в поселке Горелово Ломоносовского района Лен-

области. Помимо комфортных одно-, двух- и трехкомнатных квартир площадью от 43,5 до 118 квадратных метров, в микрорайоне будут построены детский сад, школа, торговый комплекс, аптеки, отделения связи и дру-

гие жизненно важные социальные объекты.

— Несмотря на широко обсуждавшееся снижение цен на рынке петербургской недвижимости, мы не заметили особых изменений. Спрос на наши квартиры не сократился, а, пожалуй, даже подрос, — рассказали в офисе застройщика. — Мы связываем это с тем, что, развивая территорию Горелово, СК «ЛенРусСтрой» всегда придерживалась уровня цен, характерного для экономкласса, а также с той поддержкой, которую в процессе строительства нам оказывают город и область.

В последние несколько лет строительство жилья все чаще ведется именно в районах Ленобласти. Это объясняется тем, что резервы сложившихся районов уже близки к исчерпанию, а на так называемых элитных землях возводится коммерческая недвижимость. Разумеется, в определенной мере предложение диктует спрос. Кварты-

ра в черте города многим петербуржцам, увы, не по карману. Обременить себя ипотечным кредитом желающих становится все меньше, а строительные компании не готовы предоставлять длительных беспроцентных рассрочек. В результате люди приобретают квартиры там, где они дешевле. А дешевле они в Ленобласти.

Главным конкурентом пригородных новостроек в СК «ЛенРусСтрой» считают таунхаусы. Именно в сегменте экономкласса данные предложения начинают заметно теснить квартиры в многоэтажных домах, поскольку выигрыш в стоимости может достигать 30–40 процентов. В то же самое время таунхаусы, как правило, располагаются в 20–30 километрах от кольцевой автодороги, а следовательно, покупатель приобретает в таком немало важном моменте, как транспортная доступность.

Евгений ЗАЙЦЕВ