

В УСЛОВИЯХ РАСТУЩЕЙ КОНКУРЕНЦИИ НА СТРОИТЕЛЬНОМ РЫНКЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ СТАРАЮТСЯ СДЕЛАТЬ СВОИ ОБЪЕКТЫ МАКСИМАЛЬНО КОМФОРТНЫМИ. Одни опции оказываются востребованными, к другим клиенты относятся скептически, а третьи они попросту не готовы оплачивать. О том, что могут позволить себе покупатели среднего достатка на рынке новостроек, «МК» в Питере» поговорил с ведущими аналитиками и застройщиками города.

### Рынок растет, но цены не снижаются

С начала года петербургские застройщики ввели в эксплуатацию почти 1,5 миллиона квадратных метров жилья. Предполагается, что до конца декабря этот показатель достигнет 3 миллионов, что на 400 тысяч квадратных метров больше, чем было в 2013 году.

— Если политические события не окажут серьезного влияния на российскую экономику, то темпы ввода жилья продолжат расти. В начале года в продаже было 256 объектов от 99 застройщиков, а сейчас уже 286 от 121, — говорит директор по маркетингу ООО «Норминфо» Елена Воскобойникова.

Несмотря на то, что объектов становится все больше, спрос на жилье практически не падает.

— В целом по рынку можно заметить небольшое снижение покупательской активности, но на объектах нашей компании эта тенденция не отразилась, — рассказывает маркетолог ГК «РосСтройИнвест» Ольга Рянкель. — Спрос на квартиры в ЖК «Земляничная поляна» и «Золотые купола» превышает план продаж на 10 процентов, а в комплексе «Город Масте-

## Петербуржцы хотят жить в двухкомнатных квартирах около центра, но покупают однокомнатные в спальных районах

berkgroup.ru.



ров» — на 15–20 процентов. Подтвердил тенденцию к снижению спроса и другой эксперт.

— Действительно, в настоящее время наблюдается спад. Мы стараемся стимулировать покупательский спрос хорошими скидками и акциями. Недавно открыли продажи в новом комплексе «Десяткино 2.0» с 18-процентными скидками в течение августа. Такая политика позволяет поддерживать спрос на уровне, — прокомментировал начальник отдела маркетинга инвестиционно-строительной компании Normann Александр Кривоногов.

По словам руководителя аналитического центра ООО «Главстрой-СПб» Петра Буслова, общий объем строящихся объектов в Петербурге и Ленобласти составляет 8 миллионов «квадратов». Это рекордный показатель. Тем не менее рост числа предложений не повлечет снижения цены квадратного метра. По мнению эксперта, для этого тренда просто нет оснований.

— Земля, согласование, энергоресурсы — все дорожает. Так что цена не упадет, хотя и особо не вырастет.

# ДОСТУПНОЕ ЖИЛЬЕ ПРЯЧЕТСЯ ВОЗЛЕ КАД

Максимальный рост, которого можно опасаться покупателям, составит 2–3 процента, — поясняет Петр Буслов.

— Говорить о том, что в Петербурге нет доступного жилья, — неправильно. Все зависит от личных предпочтений и запросов, — говорит заместитель генерального директора АН «Итака» Александр Титок.

— Если вы хотите жить в Московском районе, то и будьте готовы платить за это. Однокомнатная квартира у Балтийского вокзала на начальной стадии стоит 5 миллионов рублей, а у станции метро «Девяткино» и «Парнас» такое жилье можно приобрести за 2 миллиона.

На стоимость квадратного метра также влияет отделка. Квартира, где уже по-

клеены обои, постелен ламинат, установлена сантехника, обойдется покупателю дороже той, где ничего такого нет. Несмотря на это, петербуржцы предпочитают вариант «заезжай и живи».

— Отделка отделке рознь, а поэтому сказать однозначно, насколько она делает жилье дороже, сложно. В нашем ЖК «Северная долина» квадратный метр в квартире с отделкой стоит на 3–4 тысячи рублей дороже, чем в квартирах без нее, — говорит Петр Буслов.

### Хотят одно — покупают другое

Требования покупателей к жилью зависят от многих факторов. В том числе от того, квартиру какой планировки они хотят приобрести.

— Покупатели однокомнатных и двухкомнатных сильно отличаются друг от друга. Ими движут разные цели и требования к месторасположению жилого комплекса, — рассказывает Елена Воскобойникова. — Однокомнатную квартиру, как правило, покупают те, кто еще вчера жил на съемной или приехал из другого города. Для них самое важное — транспортная доступность. Эти люди голосуют рублем за дома с демократичными ценами недалеко от метро. Покупатели двушек — люди, которые улучшают жилищные условия. В большинстве своем они ищут вариант в том же районе, где жили раньше. Для них при выборе объекта важнее всего его расположение и наличие социаль-

ной инфраструктуры.

Наиболее перспективными с точки зрения застройщиков называют Невский и Калининский районы Петербурга.

— Наша компания возводит в Калининском районе ЖК «Город Мастеров», и мы не понаслышке знаем, что это место очень комфортно для жизни. Район активно застраивается, там возводятся не только дома, но и детские сады, школы и другие объекты социальной инфраструктуры, — говорит маркетолог ГК «РосСтройИнвест» Ольга Рянкель. — Невский район Петербурга тоже очень перспективен. Там мы уже построили один жилой комплекс — небоскреб «Князь Александр Невский». В скором времени приступаем к реализации еще одного высотного

Ипотека

**Больше комфорта со сниженной ставкой по ипотеке**

Новые возможности ипотечного кредитования

**Банк Москвы**  
Вместе с вами

www.bm.ru  
8 800 200-23-26

Группа ВТБ

**NORMINFO**

АНАЛИТИКА | ИССЛЕДОВАНИЯ | МОНИТОРИНГ

www.bfs-kpk.ru

кредитный потребительский кооператив  
**БАЛТИЙСКИЙ ФОНД СБЕРЕЖЕНИЙ**

**ПРИНИМАЕМ СБЕРЕЖЕНИЯ**

**ВЫСОКИЙ ПРОЦЕНТ ДОХОДА**

**ВОЗВРАТ ЗАСТРАХОВАН**

САМОРЕГУЛИРУЕМАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ  
НЕКОММЕРЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО  
МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫЙ СОЮЗ КРЕДИТНЫХ КООПЕРАТИВОВ  
**«ОПОРА КООПЕРАЦИИ»**  
(в соответствии с приказом Министерства Финансов РФ № 304 от 16.08.2011 г.)

Ипотечный страхование

Санкт-Петербург, Измайловский проспект, 12  
тел. (812) 242-83-38

Санкт-Петербург, пр. Энгельса, 115  
тел. (812) 676-85-53

Санкт-Петербург, Пращская ул., 17  
тел. (812) 241-73-00

Пушкин, Оранжерейная ул., дом 17/27  
тел. (812) 451-43-79

Гатчина, пр. 25-го Октября, д. 42, ТЦ «Мегаполис»  
тел. (981) 873-96-65

Тосно, пр. Ленина, 75а, ТРК «Слава»  
тел. (81361) 26-671

Всеволожск, Всеволожский пр., д. 49а  
тел. (81370) 28-074



Маркетолог  
ГК «РосСтройИнвест»  
Ольга РЯНКЕЛЬ



Заместитель директора  
дирекции розничного  
бизнеса банка  
«Санкт-Петербург»  
Дмитрий АЛЕКСЕЕВ



Директор управления  
по работе с партнерами  
Северо-Западного банка  
ОАО «Сбербанк России»  
Аркадий БОЧАРНИКОВ



Руководитель  
аналитического центра  
ООО «Главстрой-СПб»  
Петр БУСЛОВ



Начальник отдела  
ипотечного кредитования  
филиала Банка Москвы  
в Санкт-Петербурге  
Федор ИЛЬИН



Начальник отдела  
маркетинга инвестиционно-  
строительной  
компании Normann  
Александр КРИВОНОВ



Пресс-секретарь  
ВТБ24 по СЗФО  
Иван МАКАРОВ



Заместитель  
генерального директора  
АН «Итака»  
Александр ТИТОК



Директор по маркетингу  
ООО «Норминфо»  
Елена ВОСКОБОЙНИКОВА



Директор ООО  
«ЛСТ Проджект»  
Денис ЗАСЕДАТЕЛЕВ

проекта — жилого комплекса «Петр Великий и Екатерина Великая». Планом развития района предусмотрено обновление кварталов, и наш жилой комплекс станет новой точкой роста этой территории.

А вот в Ленобласти для застройщиков наиболее привлекателен Всеволожский район, который отличается большой площадью, развитой инфраструктурой, красивой природой и благоприятной экологией.

Любопытный факт озвучил Петр Буслов. По словам аналитика, первоначальные запросы клиентов сильно отличаются от того, что они приобретают в итоге.

— Наши исследования показывают, что 30 процентов покупателей желают приобрести однушку, 50 процентов — двушку, остальные — трешку. Но

когда смотришь реальные сделки, то видишь, что 65 процентов приобретают однукомнатную или студию, 25 — двухкомнатную и только 5 процентов — трехкомнатную. Желания и реальность сильно отличаются, — пояснил Петр Буслов.

Столь значительный перевес в пользу однокомнатных квартир, по словам заместителя директора АН «Итака», происходит из-за того, что застройщики закладывают в свои проекты слишком большие по площади, а следовательно, дорогие двухкомнатные квартиры.

— Двушки площадью 46 квадратных метров раскупаются быстрее, чем однушки в 40 «квадратов». Но на рынке таких предложений немного. Как правило, размер двухкомнатной превышает 50 квадратных метров. Это хорошо для жизни, но сильно

бьет по карману, — отметил Александр Титок.

Директор по маркетингу ООО «Норминфо» Елена Воскобойникова озвучила еще одну тенденцию — резкое снижение интереса к квартирам студийного типа. Если еще совсем недавно такие планировки пользовались популярностью, то сейчас люди предпочитают доплатить несколько сотен тысяч рублей, но купить полноценную однокомнатную квартиру.

### Петербуржцы боятся новшества

Почти 70 процентов предлагаемого в Петербурге жилья построено по кирпично-монолитной технологии. И именно такие дома пользуются наибольшим спросом.

— Я считал, что среди петербуржцев становятся популярны вентилируемые фасады, панорамные окна и другие веяния строительной моды. Оказалось, что для наших людей самое важное, чтобы фасад дома был выполнен из кирпича. Им совершенно не важно, из чего сделаны несущие конструкции. В их понимании, если на фасаде есть кирпич — значит, это хороший дом, — делится своим наблюдением Петр Буслов. — Тем не менее застройщики все же активно применяют и панорамное остекление, позволяющее сделать квартиру светлее, яркие фасадные решения. Они устанавливают современные системы вентиляции, защиту от протечек воды.

Начальник отдела маркетинга инвестиционно-строительной компании Normann

Александр Кривоногов, считает, что петербуржцы в вопросах выбора квартиры очень консервативны. И не зря!

— Новаторские идеи застройщика — риск для покупателя. На рынке применяются инновационные технологии, но где гарантии, что здание, построенное по этим технологиям, через три года не сложится, как картонный домик? Я утрирую, конечно, но смысл понятен, — говорит Александр Кривоногов.

В свою очередь генеральный директор ООО «ЛСТ Проджект» Денис Заседателев отмечает, что новым технологиям нужно искать применение не только внутри дома, но и на его территории.

— В нашем жилом комплексе «Юттери» в Колпине большое внимание уделяется среде. Мы считаем, что

дом — это не только постройка, но и все, что вокруг нее. Наши специалисты создают проекты с учетом потребностей самых разных категорий жильцов: семей с маленькими детьми, пенсионеров, любителей спорта, — рассказал Денис Заседателев.

### Подземный паркинг — удовольствие дорогое

Подземные парковки в жилых комплексах невысокого ценового сегмента встречаются крайне редко. Причина кроется в их непопулярности среди жильцов.

— Место в подземном паркинге в среднем по городу стоит 800 тысяч рублей. Мало кто сможет себе это позволить, особенно если учесть, что 80 процентов петербургских автомобилистов ездят на машинах стоимостью до 500 тысяч, — рассказал Александр Титок.

Некоторые застройщики периодически объявляют акции по типу «Купи квартиру — получи паркинг в подарок». Участники «круглого стола» сошлись во мнении, что в этом случае девелопер просто закладывает стоимость машиноместа в стоимость квадратного метра жилья.

### Рубикон ипотеки — 15 процентов

Банковский кредит для многих петербуржцев до сих пор остается единственным способом приобретения собственного жилья. Спрос на ипотеку растет год от года. По словам пресс-секретаря ВТБ24 по СЗФО Ивана Макарова, в 2014 году пик активности заемщиков пришелся на февраль, когда в филиал ВТБ24 в Санкт-Петербурге поступило более 3 тысяч заявок, что в два раза больше по сравнению с февралем 2013 года.

(Окончание на 20-й стр.)

## Капремонт петербургского жилья будут вести по новой схеме

КАЧЕСТВЕННЫЙ КАПИТАЛЬНЫЙ РЕМОНТ ЖИЛОГО ФОНДА ДЛЯ МНОГИХ ЖИТЕЛЕЙ СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЫ МОЖЕТ СТАТЬ АЛЬТЕРНАТИВОЙ ПОКУПКЕ НОВОГО ЖИЛЬЯ. Генеральный директор НО «Фонд — региональный оператор капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах» Дмитрий Локтаев рассказал, какие изменения совсем скоро произойдут в этой области.

В Петербурге создана новая система капитального ремонта многоквартирных домов. В программу, рассчитанную на 25 лет, включены свыше 21 тысячи жилых зданий. По каждому из них расписаны виды работ и периоды их выполнения.

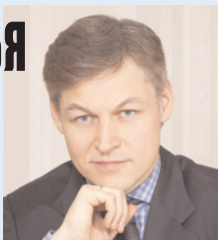
— У новой системы есть два важных отличия от предыдущей. Во-первых, изменился механизм финансирования ремонта. В 2013 году собственники жилья оплачивали 5 процентов от стоимости работ, а остальные деньги поступали из городского бюджета, — рассказывает Дмитрий Локтаев. — С ноября этого года собственники начнут делать ежемесячные взносы в фонд капитального ремонта дома из расчета 2 рубля за 1 квадратный метр. Собранные средства будут аккумулироваться на счетах, а с 2015 года расхо-

доваться на ремонт.

По словам эксперта, ни в одном другом регионе нет такой низкой ставки, как в Петербурге. В Ленинградской области, к примеру, она составляет 7 рублей за «квадрат».

Помимо механизма финансирования изменится и сама схема организации капремонта. Она станет более понятной. Региональный оператор будет производить сбор средств собственников, на основе конкурса выбирать подрядчика, а также нести ответственность и гарантию за качество работ. Кроме того, городской бюджет несет subsidiарную ответственность по обязательствам оператора. Это значит, что если у собственников жилья возникнут претензии к фонду, то их можно предъявить как ему, так и напрямую городским властям.

— Перед тем как начать ремонт, фонд сделает соответствующее предложение собственникам, а также предложит смету, в которой отражены состав, объем и стоимость работ. Если смета не устраивает собственников, они могут отклонить ее, и документ будет переделан с учетом их замечаний. Без успешного прохождения этой процедуры фонд не имеет права выйти на объект, — резюмировал Дмитрий Локтаев.



## Ипотека по паспорту — это реально!

ПОЛУЧЕНИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТА АССОЦИИРУЕТСЯ У РОССИЯН С НЕОБХОДИМОСТЬЮ СОБИРАТЬ МНОЖЕСТВО ДОКУМЕНТОВ И СПРАВОК. Бумажная волокита сильно затягивает процесс долгожданной покупки жилья. В последнее время некоторые банки переходят на упрощенную систему оформления ипотечных займов, когда клиенту достаточно предъявить только паспорт. Такая программа, в том числе, действует в банке «Санкт-Петербург».

Ипотечный кредит по паспорту выдается по той же процентной ставке, что и по стандартной программе: 12,75 процента годовых для займа в рублях, 11,50 процента — для займа в долларах, и 10,50 — для займа в евро. Срок кредитования составляет от 1 до 25 лет,

а минимальный первоначальный взнос — 35 процентов от стоимости приобретаемого жилья. Под условия программы попадают все граждане России в возрасте от 18 до 65 лет, имеющие постоянную работу в регионе, где присутствует филиал банка.

— Выдавая ипотеку по паспорту, мы освобождаем клиента от необходимости собирать документы, подтверждающие собственную благонадежность и платежеспособность. Банк же, в свою очередь, избавляется от необходимости обрабатывать эти бумаги, — рассказывает заместитель директора дирекции розничного бизнеса банка «Санкт-Петербург» Дмитрий Алексеев. — Что касается наших рисков, то при ипотеке по паспорту мы проверяем заемщика так же тщательно, как если бы он предоставил полный пакет документов.

(Окончание.  
Начало на 18–19-й стр.)

— Обычно в феврале спрос на ипотеку падает, а здесь мы наблюдали ситуацию, когда люди штурмовали офисы банка. Граждане старались спасти накопления от возможного, как им казалось, кризиса. В июне количество заявок по сравнению с февралем уменьшилось вдвое. Это связано с тем, что те, кто планировал приобрести квартиру летом, совершили покупку зимой, — рассказал Иван Макаров.

Чаще всего в ипотеку берут двухкомнатные квартиры, но кредиты на однокомнатные тоже оформляются. Как правило, такое жилье покупают родители для детей, которые приезжают в Петербург учиться.

— Ставки снижаться не будут, но риск, что они вырастут, есть. Центробанк уже повысил ключевую ставку. Впрочем, понятно, что если проценты по ипотеке станут больше 15, то люди не пойдут в банк, а воспользуются рассрочкой застройщика. Даже несмотря на то, что ее нельзя оформить на длительный срок. Банки понимают это и, вероятней всего, не станут делать ипотеку дороже, — пояснил Иван Макаров.

О популярности ипотеки свидетельствуют и цифры банка «Санкт-Петербург». С начала года по конец июля он выдал жителям Северной столицы 5019 кредитов, а за семь месяцев минувшего — лишь 3844. Средняя сумма договора находится в пределах 1,8 миллиона рублей.

— Всплеск активности потребителей в начале года принес рост ипотечному рынку в 35 процентов. Среди покупателей были как инвесторы, рассчитывающие сохранить свои сбережения, переведя их в недвижимость, так и те, кто планировал купить квартиру позже, но на фоне нестабильной экономики решил это сделать как можно быстрее, — отметил заместитель директора дирекции розничного бизнеса банка «Санкт-Петербург» Дмитрий Алексеев.

Директор управления



## ДОСТУПНОЕ ЖИЛЬЕ ПРЯЧЕТСЯ ВОЗЛЕ КАД

Петербуржцы хотят жить в двухкомнатных квартирах около центра, но покупают однокомнатные в спальных районах

по работе с партнерами Северо-Западного банка ОАО «Сбербанк России» Аркадий Бочарников в свою очередь отметил, что динамика выдачи ипотечных кредитов Сбербанка в Петербурге выросла кратно, причем темпы роста значительно выше, чем на остальных территориях Северо-Запада.

— В 2013 году ипотечный рекорд по получению кредитов на жилье был «побит» в Санкт-Петербурге в декабре с показателем 3,8 миллиарда рублей. В этом году клиенты банка в Петербурге получили в апреле 4,2 миллиарда рублей в месяц, когда начинается традиционное сезонное снижение. При этом аккредитация строительной компании и ее объекта банком дает покупателям жилья большую уверенность в сделке, так как проверяется финансовая устойчивость девелопера, стадия готовности возводимого здания и вся докумен-

тация на него, — рассказал Аркадий Бочарников.

Что касается роста процентов по ипотечным кредитам, то он рекомендовал петербуржцам обращать больше внимания на акции банков, которые дают возможность приобрести жилье по специальной ставке или взять кредит на больший срок. Под условия таких программ, в том числе, подходят молодые семьи и семьи военных.

— Еще 3–4 года назад ипотеку считали очень сложным и недоступным продуктом. Сейчас же ее воспринимает как обычный инструмент в решении жилищных вопросов. Многие наши клиенты берут ипотеку повторно, — рассказывает начальник отдела ипотечного кредитования филиала Банка Москвы в Санкт-Петербурге Федор Ильин.

Спикер отметил, что в Петербурге растет количество досрочно погашенных

ипотечных кредитов.

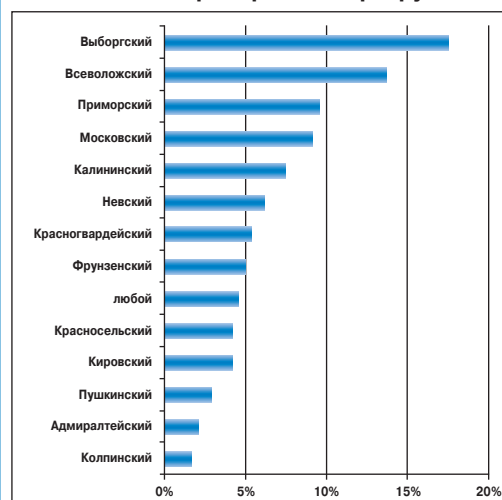
— Очень много заемщиков рассчитываются за 5–6 лет. Это говорит о том, что у населения растут доходы, а также о том, что банки тщательно проверяют клиентов, прежде чем одобрить заявку, — отметил Федор Ильин.

В завершение дискуссии Александр Кривоногов рассказал, что не так давно инвестиционно-строительная компания Normann приобрела Донхлеббанк, благодаря которому может предлагать своим клиентам выгодные программы. Например, продукт «Моя квартира» позволит не только забронировать жилье и зафиксировать его стоимость на год, но и получать по вкладу 9,5 процента годовых. Не исключено, что в будущем эту идею реализуют на практике и другие застройщики Петербурга.

Евгений ЗАЙЦЕВ  
Фото автора

### Какие районы и направления сегодня наиболее популярны среди покупателей

В каком районе респонденты готовы приобрести квартиру?



### Что покупатели ожидают от жилья

Желательный состав инфраструктуры в районе проживания, %



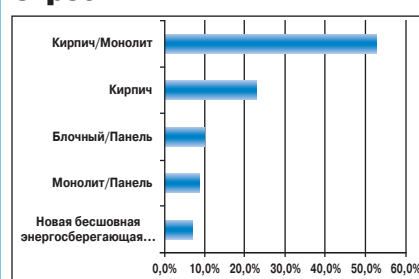
### Характеристики строительного рынка по типу домов

Предлагаемый и предпочитаемый тип дома, %

#### Предложение



#### Спрос



Источник:  
NORMINFO

МК-СПРАВКА

## ИПОТЕКА ДЛЯ ВОЕННЫХ

В ИЮЛЕ 2014 ГОДА СБЕРБАНК ЗАПУСТИЛ НОВЫЙ ПРОДУКТ ДЛЯ УЧАСТНИКОВ НАКОПИТЕЛЬНО-ИПОТЕЧНОЙ СИСТЕМЫ ЖИЛИЩНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВОЕННОСЛУЖАЩИХ «ВОЕННАЯ ИПОТЕКА» — «ПРИБРЕТЕНИЕ СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ». Ранее в рамках программы «Военная ипотека» можно было приобрести недвижимость только на вторичном рынке.

Военные могут получить кредит до 2,4 миллиона рублей на покупку квартиры в аккредитованных новостройках. Минимальная ставка — 9,5 процента годовых в рублях.

— Запуск продукта для военнослужащих — продолжение развития розничного кредитования одной из наиболее значимых категорий клиентов, — отметила заместитель председателя Северо-Западного

банка ОАО «Сбербанк России» Марина Чубрина. — Новые условия кредитования помогут нашим клиентам приобрести жилье большей площади, так как они смогут рассматривать варианты квартир в новостройках на различной стадии готовности.

Кредит предоставляется военнослужащим — участникам накопительно-ипотечной системы, имеющим право на получение целевого жилищного займа на основании Федерального закона «О накопительно-ипотечной системе жилищного обеспечения военнослужащих» №117-ФЗ от 20.08.2004. По кредитам Сбербанка для физических лиц отсутствуют какие-либо комиссии.

По данным на середину 2014 года, средняя сумма ипотечного кредита Северо-Западного банка Сбербанка составляет порядка 1,8 миллиона рублей, при этом в Петербурге — 2,1 миллиона, а в Ленинградской области — 1,4 миллиона рублей.



СБЕРБАНК

Всегда рядом

Подробная информация  
по телефону контактного центра 8-800-555-55-50  
и на сайте банка www.sberbank.ru

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