

КОНЕЦ ГОДА — ВРЕМЯ, КОГДА НА СТРОИТЕЛЬНОМ РЫНКЕ ПОДВОДЯТСЯ ИТОГИ. **Сколько квадратных метров было введено в эксплуатацию, сколько из них раскуплено? Чего ждать петербуржцам в будущем году — роста цен на жилье или сильного их снижения? Все это эксперты обсудили на круглом столе, организованном редакцией «МК» в Питере» совместно с агентством TT Finance.**

### Строительный бум 2014 года

Текущий год для девелоперов оказался очень удачным — это отметили все без исключения эксперты. По данным **руководителя аналитического отдела компании «Главстрой-СПб» Петра Буслова**, с января в продажу были выведены примерно 4,5 миллиона квадратных метров. 30 процентов из них приходится на новые объекты. Остальное — очереди уже существующих жилых комплексов.

— Общий же объем стройки Петербурга и Ленобласти — около 10 миллионов квадратных метров, — подсчитывает Петр Буслов. — Такого никогда не было. В 2010 году построили 4,8 миллиона «квадратов». За 4 года объемы выросли вдвое.

По словам **сопредседателя оргкомитета конкурса «Доверие потребителя» Олега Островского**, сегодня в Петербурге строятся более 600 новых многоквартирных домов. Сдать в эксплуатацию в 2014 году планировалось порядка 2,5 миллионов «квадратов».

— Этот план уже практически выполнен, — отмечает Олег Островский.

По мнению экспертов, темпы развития рынка недвижимости в 2014 году такие же, как были в 2007-м. И это настораживает: вдруг затем будет повторение 2008-го? Ведь тогда жилье очень активно раскупалось, цены взлетали до небес, а застройщики начинали все новые и новые объекты. Примерно так же обстоят дела и сейчас.

В следующем году участники круглого стола прогнозируют спад девелоперской и покупательской активности. По их мнению, в 2015 году в продажу будет выведено примерно на треть меньше объектов, чем было в этом.

### 1,3 триллиона ипотечных рублей

Для банков этот год тоже был весьма удачным с точки зрения наращивания ипотечных портфелей. Как рассказал **управляющий филиалом «Северо-Западный» Банка Российский Кредит Антон Кириков**, с января по октябрь россияне взяли 700 тысяч ипотечных кредитов на общую сумму 1,3 триллиона рублей.

— Это выше показателей прошлого года на 35 процентов, — говорит Антон Кириков.

По его мнению, большую роль в этом росте сыграл бум на приобретение жилья, наблюдавшийся в начале года. Ему же, в свою очередь, способствовали несколько факторов. Во-первых, отзывы банковских лицензий напугали население. Люди стали спешно изымать свои вклады и, стремясь сохранить сбережения, инвестировали их в квадратные метры. Во-вторых, нестабильность валютного и фондового рынков также спровоцировала граждан искать альтернативные варианты сбережения средств.

— В России же население традиционно считает недвижимость предметом не только инвестиций, но в первую очередь сбережений, — объясняет Антон Кириков, — потому что опыт предыдущих кризисов показывает, что жилье через 4–5 лет возвращается на тот же уровень цен.

По его оценкам из 100 квартир порядка 40 — инвестиционные, которые после завершения строительства будут выставлены на продажу.

Небольшого всплеска ипотечного кредитования еще можно, по мнению банкиров, ожидать к концу года. Валютный рынок более-менее стабилизировался, и люди, умеющие считать, сейчас будут закры-



# КРИЗИСНЫЕ РИСКИ КВАДРАТНОГО МЕТРА

## Первоначальный взнос за жилье может вырасти до 40 процентов

вать свои валютные позиции, а деньги вкладывать в банки или жилье. Но в целом рынок ипотеки уже снижается. Количество сделок ежемесячно уменьшается на 20–30 процентов.

Любопытно, что у застройщиков другие данные. По словам **директора по продажам Группы компаний «Эталон» Ирины Онищенко**, среди покупателей число инвесторов подросло, но не так сильно. Примерно 70 процентов людей приобретают квартиры все-таки для того, чтобы в них жить.

— Мы это видим по тому, как они выбирают квартиры и как ждут сдачи дома в эксплуатацию, — объясняет Ирина Онищенко, — но это, возможно, потому, что мы строим жилье комфорт-класса в черте города. «Царская столица», «Самоцветы» — это дома, в которых хочется жить самим, а не сдавать в аренду. Во время кризиса 2008 года у нас было немного ипотечных сделок — всего 5–7 процентов. И тогда мы выпустили свои рассрочки. Сейчас же мы на пике спроса.

— У нас такая же статистика, — поддерживает коллегу Петр Буслов. — 10 процентов — инвесторы, остальные покупают квартиры для себя. Первые чаще покупают апартаменты.

— Мы тоже не видим у себя резкого увеличения количества инвестиционных квартир, — согласен и **руководитель по маркетингу Группы компаний «РосСтройИнвест» Феликс Альбеков**. — Мы работаем с самым сложным и одновременно самым стабильным сегментом спроса — конечным спросом, то есть с теми, кто приобретает жилье для себя или своих близких. Этот сегмент сложный, потому что, «примекая» квартиру «на себя», потенциальный покупатель обращает внимание на мельчайшие недоработки в концепции и воплощении нашего продукта — как говорится, «ему здесь жить», а стабильный — поскольку конечный спрос будет присутствовать всегда.

По мнению застройщиков, перепродавать жилье в только что достроенном доме людям, как правило, невыгодно. Ведь в случае продажи недвижимости, собственность на которую была оформлена менее пяти лет назад, ее владелец обязан будет

заплатить с прибыли налог. Конечно, поступают так не все. Есть обходные пути, которыми пользуются не желающие платить налоги продавцы недвижимости. В частности, в договоре купли-продажи указывается меньшая сумма, а на остальные деньги пишется расписка. Но эти люди, как отмечает **директор направления «Новое строительство» агентства недвижимости «Итака» Яна Долотова**, действуют так на свой страх и риск. Если покупатель по каким-то причинам решит заплатить только часть денег, указанную в договоре, заставить его внести остаток будет невозможно. Покупатель тоже рискует: в случае расторжения договора возвращается только сумма, прописанная в договоре.

### 14,5 процентов — психологический рубеж ипотеки

Застройщики, по словам участников круглого стола, хорошо понимают, что объем их продаж напрямую зависит от количества выдаваемых банками ипотечных кредитов. В 2009 году ипотека резко упала почти на 20

процентов. Рынок новостроек отреагировал немедленно — продажи снизились на треть.

Ставки по ипотеке, как отмечает Антон Кириков, уже растут. Государство в лице Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) прогнозирует, что в декабре ставка по их программам поднимется до 13–13,5 процентов (до недавнего времени она держалась на уровне 9,5–10 процентов годовых). Соответственно, средняя ставка в годовом исчислении вырастет до 12 процентов, а психологическая планка для желающих взять ипотечный кредит — до 14,5 процентов. Как только стоимость кредита вырастет до этого уровня, ипотеку брать просто перестают, люди считают ее нецелесообразной.

— Мы, к сожалению, прогнозируем рост ставок до пограничных величин, — говорит Антон Кириков.

Снижению спроса на ипотеку способствует и еще один фактор. Доля льготных кредитов АИЖК в Петербурге очень серьезна. Но агентство до сих пор не подтвердило финансирование своих программ на 2015 год. А это значит, банки перестали выдавать по ним ипотеку. Сейчас и банкиры, и застройщики опасаются, что государство может вообще приостановить выдачу льготных

### Как изменилась цена строящегося жилья за месяц

Тип квартиры	Цена в сентябре	Цена в октябре	Изменение в процентах
1-комнатная квартира в кирпично-монолитном доме	3 638 000 рублей	3 706 000 рублей	1,28
2-комнатная квартира в кирпично-монолитном доме	6 049 000 рублей	6 145 000 рублей	2,10
3-комнатная квартира в кирпично-монолитном доме	8 997 000 рублей	9 079 000 рублей	2,44
1-комнатная квартира в панельном доме	3 199 000 рублей	3 269 000 рублей	1,99
2-комнатная квартира в панельном доме	5 041 000 рублей	5 189 000 рублей	2,24
3-комнатная квартира в панельном доме	6 994 000 рублей	7 135 000 рублей	4,40

По данным bn.ru





**Петр БУСЛОВ,**  
руководитель  
аналитического  
отдела компании  
«Главстрой-СПб»



**Олег ОСТРОВСКИЙ,**  
сопредседатель  
оргкомитета  
конкурса «Доверие  
потребителя»



**Антон КИРИКОВ,**  
управляющий  
филиалом  
«Северо-Западный»  
банка «Российский  
кредит»



**Ирина ОНИЩЕНКО,**  
генеральный  
директор  
«ЦУН ЛенСпецСМУ»



**Феликс АЛЬБЕКОВ,**  
руководитель  
по маркетингу  
Группы Компаний  
«РосСтройИнвест»



**Яна ДОЛОТОВА,**  
директор направления  
«Новое строительство»  
агентства  
недвижимости  
«Итака»



**Дмитрий СИДОРЕНКО,**  
начальник  
отдела продаж  
группы компаний  
«ЦДС»

кредитов. Для бизнеса это означает рецессию, рынок строящегося жилья пострадает так же, как и рынок ипотеки.

— Если подходить с квартальными мерками, количество ипотечных сделок у нас снизилось на 20 процентов, — подсчитывает Яна Долотова. — У нас очень много отказов. Из шести обращений банки одобряют только одно.

По ее словам, главная причина отказов — ужесточение требований к заемщикам. Сейчас даже к документам на рассмотрение подходят более строго. Свободная форма справки о доходах ушла в прошлое. А у брокеров прибавилось работы.

Банки требования действительно ужесточили. Как объясняет Антон Кириков, часть кредитов на жилье была выдана с минимальными первоначальными взносами — от 0 до 10 процентов. И теперь эти кредиты входят в зону риска. Если жилье внезапно подешевеет, окажется, что невыплаченная часть кредита будет больше стоимости залогового жилья. Банки стараются подстраховаться и выстроить схему, при которой даже удешевление жилья сохранит обеспеченность портфеля кредитов. Первое, что в такой ситуации нужно сделать, — повысить требования к заемщикам и размер первоначального взноса. Сейчас банки ориентируются на первоначальный взнос 20–30% от стоимости жилья.

### Обвала рынка не будет

Относительно того, что будет с ценами на жилье, эксперты во мнении не сошлись. Петр Буслов предполагает, что в 2015 году новостройки «упадут» на 20 процентов. Ирина Онищенко отмечает, что некоторое снижение на рынке сейчас наблюдается, но причина этого в том, что практически все застройщик предлагают новогодние скидки.

При этом качественные застройщики цены сильно не спускают. Так, к примеру максимальная скидка в компании «ЛенСпецСМУ» составит 12 процентов на строящийся дом при единовременной оплате и 3 — на готовый. «Главстрой-СПб» тоже скидки предлагает небольшие — около 5 процентов.

Но, вероятнее всего, первичка в будущем году действительно подешевеет. Но выглядеть это будет, конечно, завуалированно — объекты просто перестанут так быстро дорожать. Разница между квартирой в только заложенном и почти сданном доме будет минимальной.

А себестоимость строительства домов уже растет, поскольку стройматериалы подорожали. Не повышая цены, девелоперы жертвуют своей прибылью. Долго ли это

МК-ИДЕЯ  
**В Петербурге уже 7 лет ежегодно проводится конкурс «Доверие потребителя» рынка недвижимости, где горожане голосуют за надежные, по их мнению, компании. Экспертное жюри тоже оценивает номинантов. Участие — и тем более победа — в этом конкурсе может стать показателем добросовестности компании. В этом году среди строителей в пятерку лучших, по мнению потребителей, вошли компании «Ленстройрест», «Северный город», «Пионер», «Сэтл Сити», «ЮИТ Санкт-Петербург». Победил «Северный город» (Холдинг RBI). Номинантами от девелоперов в классе экомом были «Главстрой-СПб», «Вена» и «Тринити». За победу в комфорт-классе боролись «Финансист», «Космос» и «Александрия». Среди работающих с ипотекой банков за звание лучшего соревновались Сбербанк, ВТБ24, «Ак Барс», «Петрокоммерц» и Санкт-Петербург, а среди риелторов — «Адвокат Недвижимость», «Итака», «Петербургская недвижимость», «Форпост» и Горжилобмен.**

продлится — неизвестно. Но очевидно, что мелкие компании, не обладающие «подушкой безопасности», рискуют кризис не пройти. Крупным опытным девелоперам проще. Особенно если они соблюдают баланс и не слишком закредитованы. Впрочем, отмечают участники круглого стола, если некоторые мелкие застройщики кризиса и не выдержат, рынок в целом вряд ли рухнет, ведь его долю в 65 процентов «держат» 15 крупнейших девелоперов.

### Новоселы уходят в область

С точки зрения квартирографии 2014 год ничего нового рынку не принес. Все так же, отмечает Яна Долотова, преобладают однокомнатные квартиры и студии. Принципиально новых технологий строительства на рынке тоже не появилось. Девелоперы преимущественно используют кирпич-монолит и панель.

— Вот разве что выросло количество покупателей областной недвижимости, — говорит Яна Долотова. — Сейчас 45 процентов наших клиентов обращают внимание на Ленобласть, потому что там жилье дешевле.

Хотя отчасти свою роль в популяризации областного жилья сыграло и большое количество бюджетных квартир, выведенных на рынок в пригородах Петербурга Курдрово и Мурино.

— Близость к городу привлекает граждан. А цена в Ленобласти — доступней, — поясняет **руководитель отдела продаж группы компаний «ЦДС» Дмитрий Сидоренко.**

Уменьшение свободных денег у людей, разумеется, сказывается на приобретаемых площадях квартир. Они тоже уменьшаются, их пространство оптимизируется.

— На рынке все большую популярность набирают европланировки, — рассказывает Петр Буслов. — Мы уходим от советского наследия, люди привыкают к тому, что квартира может быть удобной для жизни. Поэтому популярными становятся планировки, в которых кухня совмещена с гостиной, а комната сравнительно невелика.

— При этом прослеживается и нехватка квартир с нормальными площадями, — добавляет Ирина Онищенко. — И с удовольствием хочу отметить, что цена квадратного метра в наших «трешках» не падает, как это часто бывает, если квартиры не востребованы. Напротив, у нас порой спрос на такое жилье превышает предложение.

— Квартирография действительно изменилась, больше появилось 3-комнатных квартир и больших двухкомнатных, — соглашается и Дмитрий Сидоренко. — Стали проектировать квартиры с большими кухнями по 14–17 квадратных метров с более просторными лоджиями и ванными комнатами. Новые объекты, такие как жилые комплексы «Новые Горизонты» и «Новое Янино», являются прекрасным примером. Мы по-прежнему используем кирпично-монолитную технологию строительства домов, но не забываем про комфорт и постоянно совершенствуем свою концепцию строительства «БК-Стандарт».

— С маркетинговой точки зрения строящийся дом — это товар со своим жизненным циклом, на каждом этапе которого «ходовыми» являются определенные типы квартир, — подводит итог Феликс Альбеков. — На начальных стадиях востребованы студии и однокомнатные квартиры (преимущественно это первое жилье, приобретаемое, как правило, в

ипотеку или в рассрочку). Ближе к сдаче к ним присоединяются двух- и трехкомнатные квартиры, чьи покупатели улучшают жилищные условия, часто — с одновременной продажей имеющегося жилья на вторичном рынке.

В 2014 году стали очень популярны квартиры с отделкой. Люди поняли, что проще нанять профессионалов, которые приведут квартиру в порядок. Кроме того, поскольку много жилья покупается на заемные средства, лишних денег на ремонт после получения ключей у новоселов нет. Им проще взять кредит с учетом отделки, зато потом уже сразу заселиться в новый дом. Тем более что отделка сегодня довольно доступная по цене — 7–10 тысяч рублей за квадратный метр.

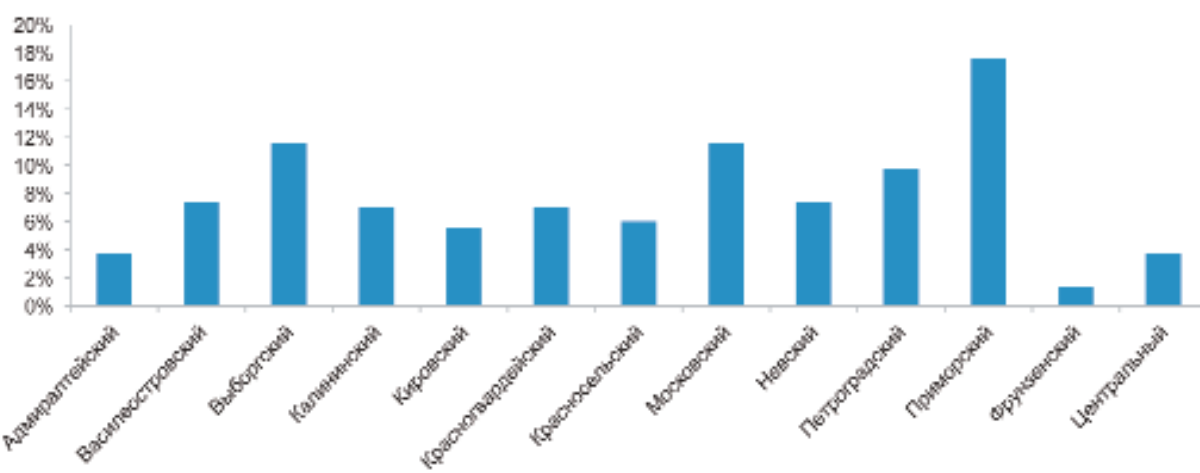
### Новые стандарты инфраструктуры

Благоустроенная придомовая территория для новоселов сейчас стала совершенно привычным фактором, перейдя из разряда роскоши (в 2000-х годах) к необходимому дополнению. Без благоустройства двора сейчас квартиры в доме вряд ли купят. Впрочем, проект тоже согласовать не удастся. Существуют необходимые стандарты, которым девелоперы должны соответствовать.

— Есть вмененная инфраструктура, которую обязан выполнить застройщик, — говорит Олег Островский. — В обязательном порядке должно быть выполнено озеленение, оборудованы места для отдыха, детские игровые площадки с озеленением и необходимым оборудованием малыми архитектурными формами, сделаны контейнерные площадки, дороги к подъездам, пешеходные дорожки и автостоянки, искусственное освещение дворовых территорий.

(Окончание на 18-й стр.)

### Сколько новых домов возводят в Петербурге (по районам, % от общего объема)



По данным вл.ру

**РОСТ**  
СБЕРЕГАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА  
**ЭВОЛЮЦИЯ**  
от 100 000 рублей от 3 месяцев  
**17% В МЕСЯЦ**  
WWW.ROSTPKP.RU  
Санкт-Петербург, ул. Казначейская, д. 7, Дачный проспект, д. 2.  
8 (812) 601-06-64, 8 (812) 571-65-40  
www.rostpkp.ru



# КРИЗИСНЫЕ РИСКИ КВАДРАТНОГО МЕТРА

## Первоначальный взнос за жилье может вырасти до 40 процентов

(Окончание. Начало на 16–17-й стр.)

Другое дело, что, стремясь привлечь покупателя, застройщики этот минимум расширяют. К примеру, ставят спортивные тренажеры, оборудуют площадки для спортивных игр, детскую площадку побольше или с улучшенным противоударным покрытием, делают ландшафтный дизайн и красивые общественные и прогулочные зоны.

— У нас, например, в проекте «Северная долина» создана общественная зона — в греческом стиле, — рассказывает Петр Буслев. — Получилось очень необычно.

Беда многих жилых комплексов — нехватка парковочных мест. Машины во дворах стоят едва ли не на крышах друг у друга. Хотя девелоперы уверяют, что парковок делают достаточно. И ГОСТы, говорят они, регулярно пересматриваются под существующие реалии. Сейчас в эконом-классе на каждые полквартиры должно приходиться парковочное место. В домах класса элит парковки строят из соотношения 1:1. Но дело в том, что ГОСТ не регламентирует, где должны быть машино-места. И девелоперы часто отводят под них специальные платные паркинги. Новоселы же редко расстаются с деньгами, предпочитая толкаться под окнами.

— Это вопрос организованности жителей, — считает Ирина Онищенко. — В Петербурге есть дома, где не проехать даже спецтехнике. А в некоторых наших домах

### Почем «вторичка»

Средняя цена квадратного метра однокомнатной квартиры на вторичном рынке

Тип дома	Цена за квадратный метр
Кирпич	111 074 рублей
Кирпич/монолит	111 415 рублей
Новая панель	101 757 рублей
Сталинский	115 101 рублей
Старая панель	104 042 рублей
Старый фонд	118 984 рублей
Старый фонд с капремонтом	124 380 рублей

По данным bp.ru

жители сами договорились, что не будут оставлять машины во дворе дольше чем на полчаса. И строго за этим следят. На такие дворы любо-дорого посмотреть. Они просторны и удобны всем. Нужно просто уважать друг друга.

С социальной инфраструктурой ситуация еще более запутанная. Школы и детские сады застройщики обязаны возводить. Это требование не только властей, но и рынка — мало кто из покупателей польстится на дом, возле которого нет хотя бы детского сада.

Обеспечивать садики и школы персоналом — забота уже властей. Раньше схема была такой: девелопер строил объекты

социальной инфраструктуры и продавал за небольшие деньги городу. Власти, купив здания, начинали их заполнять. Потом, видимо, деньги в бюджете закончились. И теперь петербургские девелоперы обязаны строить эти объекты и дарить их властям. Впрочем, то же касается дорог и коммуникаций — все социальное, что построено при возведении жилого комплекса, отходит городу в дар. Для бюджета несомненная экономия. Для карманов новоселов — наоборот. Затраты, понесенные на строительство социальных объектов, застройщики наверняка включают в стоимость квадратного метра. Он может подорожать примерно на 1-3 процента. В итоге

школы и детские сады для Петербурга частично оплатят новоселы.

Те же застройщики, которые строят точно, не предусматривая на территории своих объектов никакой «социалки», просто платят в бюджет некоторую сумму на последующее возведение, к примеру, школы.

### Правильный выбор

В условиях грядущего кризиса выбор застройщика особенно важен. Ведь, неудачно вложившись, можно потерять все свои сбережения. А риски в 2015 году возрастут. Эксперты советуют обращать внимание на несколько факторов. Первый — это банковская аккредитация.

— Она основывается на анализе финансового состояния застройщика, — рассказывает Антон Кириков. — Ведь банк берет эту квартиру в залог и хочет гарантий. Ненадежный девелопер просто не получит аккредитацию. Банки смотрят историю, количество успешно реализованных проектов. Но финансовое состояние в первую очередь.

— Во-вторых, — подчеркивает Олег Островский, — выбирать нужно тех, кто работает по 214-му Федеральному закону. Из 600 домов, строящихся сегодня в Петербурге, 365 создаются с привлечением денежных средств граждан посредством заключения с ними договоров участия в долевом строительстве, еще часть строится по схеме ЖСК.

Кроме того, надо обращать внимание на тип договора. Девелоперы, предлагающие гражданам заключить предварительный договор, договоры бронирования, резервирования, вексельные схемы, инвестиционные договоры и привлекающие на этом основании деньги граждан для строительства многоквартирных домов, нарушают закон.

В-третьих, не стоит пренебрегать интернет-форумами. Дольщики часто и охотно рассказывают на них свои истории. Изучив сайты, посвященные конкретному объекту, можно получить довольно полное представление о надежности застройщика.

Татьяна БУРДИЦКАЯ  
Фото Евгения ЗАЙЦЕВА

ЖК «НОВОЕ МУРИНО» ВНОВЬ ГОТОВИТСЯ ПРИНЯТЬ НОВОСЕЛОВ. После новогодних праздников ключи от своих квартир получат более шестисот семей, купивших жилье в третьем корпусе этого объекта. Можно ли успеть присоединиться к числу счастливицев, выяснял «МК» в Питере.

Проект жилого комплекса «Новое Мурино» представляет собой 12 корпусов различной этажности, два из которых уже заселены, а третий готовится к сдаче в конце декабря. Поскольку строительство предполагает комплексное освоение территории, то, помимо жилья, силами ГК «ЦДС» здесь будут возведены все необходимые объекты социальной инфраструктуры: школа, детские сады, спортивный комплекс и магазины. Немаловажно, что застройщик постарался максимально освободить дворы от автомобилей, для чего запроектировал на территории объекта два подземных и один наземный многоуровневый паркинг. Все корпуса объекта будут оборудованы системами видеонаблюдения и контроля доступа. Кроме того, за безопасностью будет следить круглосуточная служба охраны.

Вопреки тому факту, что жилой комплекс «Новое Мурино» территориально расположен в Ленинградской области, всего в километре от него находится станция метро «Девяткино». Впрочем, добраться до центра можно и наземным транспортом, курсирующим по Гражданскому проспекту и проспекту Просвещения или по КАД, кото-



«Новое Мурино» — современный жилой микрорайон возле метро «Девяткино»

## НОВАЯ ЖИЗНЬ В «НОВОМ МУРИНО»

ГК «ЦДС» готовится ввести в эксплуатацию очередной корпус жилого комплекса во Всеволожском районе

рая проходит в 500 метрах от комплекса.

— ЖК «Новое Мурино» отличается развитой инфраструктурой. Как собственной, так и той, что сложилась в пешей доступности от него. Это касается поликлиники, гипермаркетов и развлекательных заведений, в том числе горнолыжных курортов «Орлиная гора» и «Охта-парк», находящихся в 10 минутах езды, — рассказали в отделе реализации ГК «ЦДС».

Готовящийся к сдаче третий корпус «Нового Мурино» — это 27-этажный монолитно-кирпичный дом, разделенный на 4 секции. Несмотря на то, что все строительные и отделочные работы здесь уже почти завершены и до начала выдачи ключей совсем немного времени, в корпусе еще есть несколько свободных «однушек» площадью от 28 до 45 квадратных метров и «двушек» от 52 до 64 квадратных метров. Все они передаются соб-



Третий корпус объекта готовится к сдаче в эксплуатацию

ственникам с чистовой отделкой, которая включает в себя надежную металлическую дверь, остекленный балкон, оклеенные обоями стены, уложенный на полу ламинат, плитку в ванной комнате, радиаторы отопления с регулятором мощности, фильтры глубокой очистки воды, противопожарные датчики и многое другое. Новоселам останется лишь расставить мебель и бытовую технику.

Приобрести квартиру в

МК-ФАКТ  
ГК «ЦДС» — один из крупнейших девелоперов Северной столицы, работающий на ее территории уже более 15 лет. На счету компании свыше 40 завершенных проектов в Петербурге и Ленинградской области и около 20 строящихся жилых комплексов.

третьем корпусе ЖК «Новое Мурино» можно при помощи 100-процентной оплаты, беспроцентной рассрочки на срок до 1,5 лет или ипотечного кредита. Тем же, кто пока не готов совершить покупку, не стоит расстраиваться — совсем скоро ГК «ЦДС» планирует сдать еще несколько корпусов жилого комплекса.

— В течение следующего года мы должны заселить еще как минимум четыре дома ЖК «Новое Мурино»: два в первом квартале, один — во втором и один — в третьем. Продажи уже открыты, — поделились планами в отделе реализации ГК «ЦДС».

Евгений ЗАЙЦЕВ

МК-СПРАВКА  
Условия приобретения квартир можно уточнить в офисах отделов реализации:  
Центральный — 4-я Советская ул., д. 37; тел. +7 (812) 320-12-00  
Южный — ул. Турку, д. 11, корп. 2; тел. +7 (812) 320-12-01  
Северный — Выборгское ш., 5, корп. 1; тел. +7 (812) 320-12-02  
Приморский — Торфяная дорога, д. 7ф; тел. +7 (812) 320-12-22  
Владимирский — Владимирский пр., д. 23; тел. +7 (812) 320-12-33

Приобретение квартир и предоставление рассрочки осуществляется посредством вступления в ЖСК 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. ОАО «Банк «Санкт-Петербург», Генеральная лицензия Банка России на совершение банковских операций № 436 от 19.09.1997.