

КОНЕЦ 2014 ГОДА СТАЛ ДЛЯ ДЕВЕЛОПЕРОВ И БАНКОВ ОЧЕНЬ БУРНЫМ. КВАРТИРЫ РАСКУПАЛИСЬ В ОГРОМНЫХ КОЛИЧЕСТВАХ, ОЧЕРЕДИ ЗА ИПОТЕЧНЫМИ КРЕДИТАМИ НЕ УКРАЧИВАЛ ДАЖЕ РОСТ СТАВОК. **А что будет с ценами на строящееся жилье в 2015 году? Останется ли ипотека реальным инструментом для приобретения квадратных метров? И как избежать риска купить долгострой? Чтобы выяснить это, редакция «МК» в Питере» совместно с агентством TT Finance и выставкой недвижимости «Экспосфера» собрал экспертов за круглым столом — первым в этом году, посвященным петербургскому рынку жилья.**

План по домам перевыполнен

Успехи прошлого года в строительной сфере преувеличить трудно. Особенно отличились девелоперы в декабре.

— Согласно плану Правительства РФ, в 2014 году в Петербурге должны были ввести в эксплуатацию 2,5 миллиона квадратных метров жилья. Он оказался перевыполнен почти на 30 процентов. То есть произошел резкий скачок — рассказывает **сопредседатель оргкомитета престижного петербургского конкурса «Доверие потребителя» Олег Островский.**

По его данным, в минувшем году в Петербурге ввели в эксплуатацию 3,263 миллиона квадратных метров. Причем более 300 тысяч из них не многоэтажки, а индивидуальные жилые дома. Ленобласть тоже не подкачала и показала серьезный рост процентов на 20, там ввели в эксплуатацию 1 миллион 603 тысячи квадратных метров вместо запланированных 1 миллиона 385 тысяч.

— Естественно, сдавали жилье неравномерно, — отмечает Олег Островский. — В одном только декабре прошлого года в эксплуатацию ввели более 600 тысяч квадратных метров. Но это стандартная ситуация. Застройщики обычно сдают много объектов именно в конце года.

В 2015 год игроки рынка смотрят с меньшим оптимизмом. Но без уныния.

— Большинство девелоперов, особенно работающих в масс-маркете, строят довольно амбициозные планы, — говорит **директор направления «Новое строительство» агентства недвижимости «Итака» Яна Долотова.**

Представители девелоперов, присутствовавшие на круглом столе, кстати, измеряют рынок не сданными метрами. С их точки зрения куда более показательны метры запланированные.

— В прошлом году было начато очень много объектов. Но мы понимаем, что сдадут, значительно меньше. Произойдет определенное, хотя и не глобальное замедление как на рынке продаж, так и на рынке строительства, — говорит **руководитель отдела продаж «О2 Недвижимость» Михаил Жук.**



ШОКОВАЯ ТЕРАПИЯ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Как скажется кризис на строительном секторе экономики

Строительные компании понимают, что успехов 2014 года ждать не приходится. Условия продаж уже не такие благоприятные, да и свободных денег у населения стало намного меньше.

— В прошлом году мы подгоняли тех людей, которые хотели решить свой квартирный вопрос, — напоминает Михаил Жук. — Мы твердили им: «давайте скорее». Время

показало, что мы были правы. Те, кто взял ипотеку и квартиру в прошлом году, уж точно не прогадал.

Сейчас застройщики ждут реакции банков, предоставляя им право следующего хода. Хотя те сами по себе многого сделать не смогут. Они зависят от Центробанка. Ставки, которые действуют сегодня на рынке, для большинства людей неподъемны. Как, впрочем, и для застройщиков.

Сейчас, как отмечает Михаил Жук, наступило затишье. Все выжидают. Пока ситуация не развивается, строить планы можно будет лишь после того, как хоть что-то изменится. Либо, если перемены не произойдут, придется приспосабливаться к сложившейся ситуации.

Петербургским девелоперам, считают эксперты, очень повезло. Кризис сильнее ударит по регионам. И люди потянутся в столицы зарабатывать. Петербург станет для них центром притяжения наряду с Москвой. Значит, жилье будет востребовано. Другое дело, что пока непонятен механизм финансирования этих покупок.

Где брать деньги — большой вопрос для застройщиков. Так, **заместитель директора департамента по маркетингу и про-**

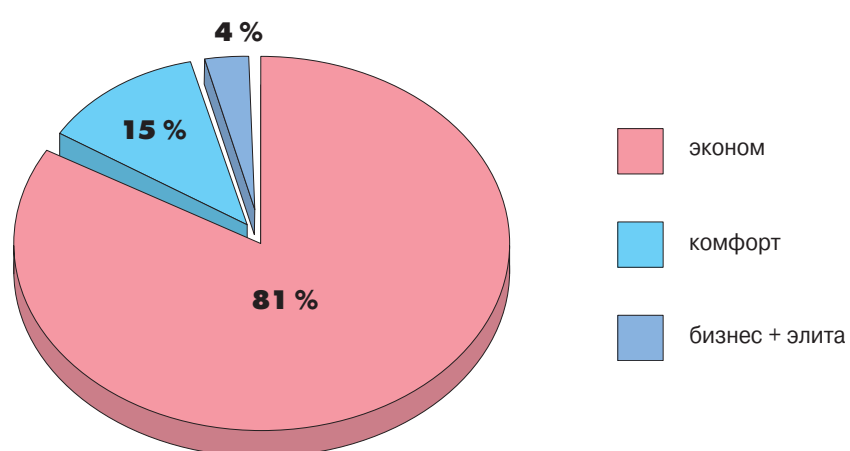
дажам ЗАО «Балтийская жемчужина» Ольга Копейкина отмечает, что в прошлом году петербуржцы раскупили порядка 5 миллионов квадратных метров. При этом 1,7 миллиона — за IV квартал. Доля ипотеки составляла примерно 40–50 процентов. А сейчас она упала в два раза.

— В 2014-м мы зафиксировали инфляцию в 11,5 процентов, — подводит итог Ольга Копейкина. — В 2015-м она тоже точно будет двузначной. По прогнозам, реальные доходы населения будут снижаться. Отсюда мы имеем абсолютно разнонаправленные тренды. По идее, желающим купить квартиру понадобится больше денег в ипотеку. Но смогут ли они осилить такую сумму. Да и не факт, что они ее получают — банки урезают размеры кредитов, иногда вдвое.

Рассрочка вместо кредита

Эксперты считают, что, возможно, в условиях начавшегося кризиса девелоперы будут вынуждены искать новые подходы к покупателю. В том числе, учитывая сложность в получении ипотеки, к примеру, ввести долгосрочную рассрочку. Сейчас получить ее можно на 2–3 года — на срок, пока дом еще не достроен. А вот новые предло-

Структура спроса на рынке нового строительства СПб





Олег ОСТРОВСКИЙ,
сопредседатель
оргкомитета пре-
стижного петербург-
ского конкурса
«Доверие
потребителя»



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



Михаил ЖУК,
руководитель
отдела продаж
«О2 Недвижимость»



Ольга КОПЕЙКИНА,
заместитель
директора
департамента
по маркетингу
и продажам
ЗАО «Балтийская
жемчужина»



Феликс АЛЬБЕКОВ,
директор
департамента
маркетинга, продаж
и рекламы
Группы компаний
«РосСтройИнвест»



Татьяна ХОБОТОВА,
начальник отдела
ипотечного
кредитования ВТБ24
в Санкт-Петербурге



Анатолий ЛОКОТКОВ,
заместитель
директора Головного
отделения Сбербанка
по Санкт-Петербургу



Елена ШИШУЛИНА,
директор
по маркетингу
ООО «УК» СТАРТ
Девелопмент»



Инна МАЛИНОВСКАЯ,
заместитель
генерального
директора по связям
с общественностью
Группы компаний «ЦДС»

жения на 7–10 лет, отмечает Яна Долотова, привлекли бы людей.

Часть девелоперов с этим не согласна. И полагает, что давать деньги в долг — не дело строительных компаний. Это риски, которые стоит возложить на банки, каждый должен заниматься своим делом.

— У нас после сдачи дома непроданными остаются 10–15 квартир, — отмечает Ольга Копейкина. — И я понимаю, что продадутся они быстро. Давать длительную рассрочку на них... Ну вы понимаете, что это слезы. Рассрочка глобально ничего не изменит.

Впрочем, некоторые девелоперы все-таки готовы составить банкам конкуренцию. К примеру, Группа компаний «РосСтройИнвест» дает возможность купить квартиру без привлечения банковских займов

— Мы ввели беспроцентную рассрочку на 3 года, причем первый взнос может составлять всего 10% от стоимости квартиры, — рассказывает директор департамента маркетинга, продаж и рекламы Группы Компаний «РосСтройИнвест» Феликс Альбеков.

Сколько теперь стоит ипотека?

Стоимость ипотечных кредитов во многих банках действительно сейчас зашкаливает. С момента повышения Центробанком ключевой ставки до 17 процентов цена кредитов на жилье резко взлетела. В среднем до 18–20 процентов годовых. Лишь некоторые гиганты могли себе позволить давать ипотеку под 15–16 процентов — по сути, ниже себестоимости, ведь свои средства банки тоже берут займы (под проценты размером с ключевую ставку).

Однако прошлый год для финансовых организаций тоже стал весьма удачным. Всплеск продаж, случившийся на рынке недвижимости, затронул и рынок ипотеки.

— Получилось, что мы друг друга подталкивали, — анализирует **начальник отдела ипотечного кредитования ВТБ24 в Санкт-Петербурге Татьяна Хоботова**. — Банки, конечно, планировали и прогнозировали рост ипотеки в 2014 году. Но он оказался гораздо выше. При прогнозируемом

росте ипотечного кредитования в 25–30% по рынку рост в ВТБ24 составил около 45% и, по данным ЦБ на 01.12.2014, доля рынка по ипотечному кредитованию ВТБ24 составила 33,4%.

Как отмечает Татьяна Хоботова, в конце декабря банки подняли процентные ставки по ипотеке. Но это не остановило людей. Практически все, кто уже получил одобрение кредита, его взяли, невзирая на рост стоимости. Более того, несмотря ни на что, количество заявок в декабре не снижалось, а продолжало расти, и было очевидно, что часть отложенного спроса направлена на приобретение недвижимости. И цифры впечатляют.

— За первые 3 дня января было выдано около 300 миллионов рублей по ранее одобренным кредитам, что значительно больше, чем в прошлом году. В первом квартале будут в основном выдачи по кредитам на строящееся жилье (доля ипотеки на первичном рынке составляет более 65%), поданные на регистрацию в УФРС, в том числе по новостройкам по «Военной ипотеке».

Отметился успехами и Сбербанк

— За прошедший год Сбербанк существенно увеличил объемы выдачи ипотеки в Санкт-Петербурге: с 22 миллиардов рублей в 2013 году до 50 миллиардов в 2014 году, — говорит **заместитель директора Головного отделения Сбербанка по Санкт-Петербургу Анатолий Локотков**. — Темп прироста составил 127 процентов. Можно сказать, что каждая 3-я квартира была куплена с ипотекой Сбербанка. Нам приятно, что мы помогли улучшить жилищные условия 23,5 тысячи семей.

Такому росту, по его словам, способствовал ряд факторов, в том числе изменение сервисного подхода обслуживания клиентов и повышение доступности финансовых услуг.

— В 2014 году была расширена сеть приема заявок на ипотеку. Подать ее и осуществить первичную консультацию теперь можно в любом отделении Сбербанка, а раньше — только в 28, — рассказывает Анатолий Локотков. — Тесное взаимодействие с застройщиками, риелторами, регистрационными органами ускоряет подготовку и проведение ипотечной сделки. А возможность подать заявку в офисе агентства недвижимости значительно увеличило количество сделок как по новостройкам, так и по вторичному жилью. В целом в 2014 году мы отмечаем рост интереса именно к новостройкам. В Санкт-Петербурге Сбербанком аккредитовано 442 строящихся дома, действует более 500 соглашений о сотрудничестве с агентствами недвижимости. Из всех сделок порядка 55 процентов пришлось на покупку жилья на первичном рынке, что на 20 процентов выше показателей 2013 года.

Кто поможет банкам?

Хотя определенное снижение в своей сфере банки отмечают. По крайней мере в размерах одобряемых кредитов. Просить-то как раз стали больше — примерно на 250 тысяч рублей. А вот одобряют банки немного меньше. Скажем, по военной ипотеке максимальная сумма кредита снизилась с 2 миллионов 400 тысяч до 2 миллионов рублей.

Банки ужесточают требования. Но застройщиками, как сетуют застройщики, все-таки их не делают.

(Окончание на 18-й стр.)

МК-СПРАВКА

РЕШИ ЖИЛИЩНЫЙ ВОПРОС

Заемщиком жилищного кредита в Сбербанке могут стать граждане РФ, которым на момент обращения в банк исполнился 21 год, а на момент погашения кредита 75 лет. Необходимый общий трудовой стаж заемщика от 1 года, в том числе по последнему месту работы не менее полугода. Максимальный срок жилищного кредита — 30 лет. Минимальный первоначальный взнос — 20%.

В Сбербанке действует широкая линейка ипотечных программ:

«Приобретение готового жилья»;

«Приобретение строящегося жилья» — жилищный кредит предоставляется под залог кредитруемого или иного объекта жилой недвижимости. Учитывая повышенный интерес жителей к новостройкам, Сбербанк совместно с партнерами-застройщиками реализует ряд программ, в рамках которых можно приобрести новое жилье по специальным ставкам. Обо всех партнерах и дей-

ствующих акциях можно узнать на сайте Сбербанка.

«Ипотека плюс материнский капитал» — обладатели сертификата материнского капитала могут использовать его в качестве первоначального взноса по кредиту или в счет погашения займа, при условии, что ипотека была оформлена до получения сертификата.

«Военная ипотека» — для военнослужащих, участников накопительной — ипотечной системы обеспечения жильем. Основные преимущества — пониженная процентная ставка, возможность приобретения квартиры, жилого дома с землей или таунхауса на вторичном и первичном рынках, получение кредита без подтверждения платежеспособности.

Расширяет возможности базовых ипотечных программ социальная ипотека «Молодая семья». Это специальные условия кредитования семей, в которых хотя бы одному из супругов менее 35 лет. На поддержку могут рассчитывать и неполные семьи, состоящие из родителя в возрасте до 35 лет и ребенка. Преимуществом программы являются пониженные процентные



ставки, возможность привлечения до шести созаемщиков (супруги и их родители), отсрочка платежа в погашении основного долга при рождении ребенка. При этом максимальная сумма кредита может составить до 80% стоимости квартиры. Подроб-

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



СБЕРБАНК

Всегда рядом



(Окончание. Начало на 16–17-й стр.)

— Одобряемая сумма кредита в настоящее время ниже, на это влияет в том числе и процентная ставка — при равной зарплате, например, ранее можно было получить 2 миллиона рублей, сейчас — 1,5 миллиона, — говорит Татьяна Хоботова. — Даже притом, что мы предоставляем ипотеку сейчас под 15,95 процента, это одна из самых низких ставок на рынке.

Ужесточение же условий наблюдается в том, что кредитовать едва начавшиеся стройки банки больше не хотят. По крайней мере в Петербурге. Квартиры в домах хорошо себя зарекомендовавших крупных застройщиков теперь кредитуют, если готовность объекта не ниже 30 процентов. Менее крупные компании могут рассчитывать на финансирование домов с 50-процентной готовностью. Остальным поддержка банков «светит», только когда объект достроен уже на 80 процентов.

Роста на рынке ипотеки банки пока не ждут. Чтобы произошел какой-то сдвиг, нужен толчок, дать который должно государство своей поддержкой. Например, Центробанк снизит ключевую ставку, правительство начнет выкупать у банков часть кредитов, субсидируя процентные ставки. Или просто даст банкам дешевых денег.

Уже планируется снижение ипотечного банковского портфеля — на 10–15 процентов. Ситуация осложняется тем, что ипотечный бизнес действительно тесно связан со строительным. Если «загнется» ипотека, трудности появятся и у застройщиков, которым станет неоткуда взять средства на финансирование своих объектов. Это, в свою очередь, ударит по рынку стройматериалов. Цепная реакция.

Возможно, надеются представители бизнеса, государство примет программу поддержки, как было в 2009 году. Тогда федеральный бюджет выделил ВЭБу 20 миллиардов рублей. Тот раздал их некоторым банкам. Которые, в свою очередь, пустили деньги на выдачу кредитов застройщикам.

Кстати, отчасти чаяния банков и девелоперов оправдались. 30 января ключевая ставка была снижена с 17 до 15 процентов. Как это отразится на конечном потребителе кредитов — заемщике — пока не известно. Но, возможно, кредиты все-таки станут дешевле.

Впрочем, некоторое развитие видно уже сейчас.

— С февраля по специальному проекту «Военная ипотека» нашим клиентам будут доступны новостройки Санкт-Петербурга, — обещает Анатолий Локотков. — Кроме того, в Сбербанке реализуется социальный кредит «Молодая семья» для семей, где возраст одного из супругов не превышает 35 лет. В данном случае родители могут быть созаемщиками, и их доходы повлияют на максимальную сумму ипотеки, а наличие детей может повлиять на отсрочку выплаты и процент первоначального взноса.



ШОКОВАЯ ТЕРАПИЯ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Как скажется кризис на строительном секторе экономики

Доходы вниз, цены вверх

А вот девелоперы снижать стоимость своих продуктов не планируют. Напротив, часть из них отмечает, что колебания курса валют отразятся на цене квадратного метра. Например, придется повышать заработную плату рабочим — ведь они, как правило, приезжают в Питер на заработки, а деньги посылают домой. Причем в долла-

рах. После того как рубль подешевел, трудиться в Петербурге рабочим стало неинтересно. Надо как-то их удерживать.

— Есть факторы, которые влияют на стоимость жилья, — говорит директор по маркетингу ООО «УК» СТАРТ Девелопмент» Елена Шишулина. — Снижение спроса, конечно, толкает цены вниз. Но инфляция, удорожание труда и кредитов — все это способствует повышению цен на жилье.

— Себестоимость строительства вырастет процентов на 20, — считает заместитель генерального директора по связям с общественностью Группы компаний «ЦДС» Инна Малиновская. — Это связано с общим уровнем инфляции. Подорожают, конечно, стройматериалы, иностранная рабочая сила. Хорошо, что многие компании работают с отечественными товаропроизводителями и в меньшей степени зависят от импорта, но его составляющая, безусловно, присутствует, что не может не отразиться на цене квадратного метра.

Некоторые аналитики прогнозируют к лету существенное падение цен. Обещают, что строящиеся квартиры станут дешевле на 30–40 процентов. Однако девелоперы настаивают, что такого не случится.

— В среднем цены останутся на том же уровне, что и сейчас, — объясняет Елена Шишулина. — Возможно, некоторые компании, которые будут нуждаться в деньгах, начнут демпинговать. Другие подсчитают свои затраты и поймут, что нужно повышать цены. В среднем же, повторюсь, квадрат-

ный метр останется в сегодняшних рамках.

— Мы ввели беспроцентную рассрочку на 3 года, причем первый взнос может составлять всего 10% от стоимости квартиры, — рассказывает директор департамента маркетинга, продаж и рекламы Группы Компаний «РосСтройИнвест» Феликс Альбеков.

— Мы не планируем сейчас повышать цены, — согласна с коллегой Инна Малиновская. — Ищем разные варианты работы в сегодняшних условиях, которые были бы удобны и клиентам, и нам. В основном это, конечно, сотрудничество с банками и предложения рассрочек. На поднятие цен мы не настроены, следим за развитием ситуации на рынке, и, как бы она ни складывалась, мы считаем, что конечный потребитель должен иметь возможность приобретать необходимые ему для жизни квадратные метры по разумным ценам.

Однако замедление рынка строящегося жилья девелоперы прогнозируют. Вероятнее всего, чтобы сэкономить, компании снизят темпы вывода новых объектов и очередей в продажу. К примеру, как говорят агенты недвижимости, «Главстрой-СПб» продолжит возведение жилого комплекса «Северная Долина», но будет строить меньше домов.

Уменьшать же свою маржу, снижая за счет этого цены на квадратный метр, компании не собираются. Впрочем, по словам представителей девелоперов, снижать уже некуда — заоблачных прибылей, как было

МК-СПРАВКА

Сколько стоят новостройки в разных районах Петербурга

Район города	1-комнатная квартира	2-комнатная квартира	3-комнатная квартира
Адмиралтейский	5 101 000 рублей	9 053 000 рублей	1 222 000 рублей
Василеостровский	4 327 000 рублей	6 901 000 рублей	10 178 000 рублей
Выборгский	3 134 000 рублей	4 887 000 рублей	7 084 000 рублей
Калининский	3 302 000 рублей	5 055 000 рублей	6 845 000 рублей
Кировский	4 063 000 рублей	6 073 000 рублей	6 745 000 рублей
Красногвардейский	3 827 000 рублей	6 335 000 рублей	8 644 000 рублей
Красносельский	3 390 000 рублей	5 308 000 рублей	6 920 000 рублей
Московский	4 522 000 рублей	6 617 000 рублей	8 906 000 рублей
Невский	2 900 000 рублей	4 539 000 рублей	7 116 000 рублей
Петроградский	7 813 000 рублей	12 407 000 рублей	18 536 000 рублей
Приморский	4 444 000 рублей	6 537 000 рублей	8 609 000 рублей
Фрунзенский	3 859 000 рублей	5 660 000 рублей	7 643 000 рублей
Центральный	7 938 000 рублей	12 747 000 рублей	19 266 000 рублей

По данным bn.ru

МК-ЦИФРА

**Средняя цена покупки
квартиры в декабре
2014 года**

Студия	2,2 миллиона рублей
1-комнатная	3 миллиона рублей
2-комнатная	5 миллионов рублей
3-комнатная	5,6 миллиона рублей

МК-ЦИФРА

**Как менялась средняя цена
на строящееся жилье
(за квадратный метр)**

2000 год	8351 рубль
2002 год	12 993 рубля
2004 год	27 426 рублей
2006 год	42 818 рублей
2008 год	90 430 рублей
2010 год	70 571 рубль
2012 год	84 556 рублей
2015 год	104 645 рублей

По данным bn.ru

КСТАТИ

**Сколько стоит ипотека
в разных странах**

	Средняя процентная ставка
Россия	17 процентов
Германия	3,2 процента
Италия	4–6 процентов
Финляндия	2,5–3 процента
Болгария	8 процентов
Израиль	4 процента
Англия	4–4,5 процента
Турция	7–9 процентов
Чехия	3 процента
Австралия	6 процентов

до 2008 года, сейчас никто не получает. Доход компаний — примерно 10–15 процентов.

— Замедление рынка — это не падение, — уточняет Ольга Копейкина. — Мы какое-то время стоим на месте, адаптируемся. Я полагаю, этот процесс займет до полугода. Потом застройщики смогут уже планировать свою работу дальше. Например, мы сейчас предполагаем придержать объект, который хотели выпустить в начале этого года. Отдадим его в продажу летом — когда люди уже будут понимать и трезво оценивать свою финансовую ситуацию.

**Переуступка холодильников
и квартир**

Думать и взвешивать петербуржцы начали уже сейчас. Застройщики отмечают, что срок принятия решения о покупке увеличился. Люди не ждут резкого повышения или понижения цен на квартиры, как и внезапного роста ипотечных ставок. Они тщательно выбирают. Импульсивных покупок жилья, как это было в декабре прошлого года, больше нет. И это хорошо. Потому что декабрьские сделки были не всегда оправданными даже с точки зрения логики.

— У нас в декабре был случай, когда пришел человек с миллионом рублей, — вспоминает Ольга Копейкина. — Он очень волновался и купил три однокомнатных квартиры, взяв на недостающую сумму ипотеку под 20 процентов. Зачем он это сделал, понять трудно.

Очень наглядно нелогичность импульсивных покупок видна на примере бытовой техники. В декабре прошлого года петербуржцы словно с цепи сорвались, начав скупать ее в немислимых количествах. Холо-

дильники, к примеру, брали по 3–4 штуки. В январе этого года ажиотаж спал. И на известном сайте avito появились объявления о продаже нераспакованных холодильников и телевизоров.

С квартирами сейчас происходит то же самое. Банки отмечают, что у них уже появились примеры переуступок ипотечных квартир. Люди, сообразив, что погорячились, выставляют свою покупку на продажу.

— Раньше у нас такие сделки встречались очень редко, едва ли пара в месяц, — говорит Татьяна Хоботова. — А сейчас едва ли не ежедневно.

Безопасность новосела

В прошлом году на рынок было выведено очень много новых объектов. В этом году, как отмечают застройщики, возрастет риск появления «замороженных» строек. Хотя сами девелоперы полагают, что ситуация не столь критична.

— Сложности могут быть у компаний с недостаточным уровнем прочности и высокой закредитованностью, — говорит Инна Малиновская. — В «ЦДС» ситуация иная. У нас много корпусов в высокой стадии готовности, в жилых комплексах «Новое Мурино», «Весна» в Кудрово и «Кантемировский» возле метро «Лесная», продажи в которых еще не начинались. То есть нам есть что продавать. Это стало возможным благодаря новому подходу к технологии строительства. Мы одновременно возводим практически все дома в жилом комплексе, что оправдано экономически и целесообразно с точки зрения ведения бизнеса и ускорения сроков строительства.

По мнению же Михаила Жука, темпы строительства будут снижаться. Но надежные компании свои проекты не бросят. Просто теперь нужно правильно выбирать.

— План на 2015 год для Петербурга — 2,7 миллиона квадратных метров. Эта цифра не обсуждается, но перевыполнена она, с большой долей вероятности, не будет, — прогнозирует Олег Островский.

На сегодняшний день в Петербурге выдано разрешений на возведение примерно 12 миллионов квадратных метров жилья. Строится же более 600 жилых объектов. Другое дело, что только 365 из них реализуется в рамках Федерального закона № 214. То есть серьезную ответственность перед дольщиками за срыв сроков передачи им квартир девелоперы несут только в половине случаев. А это один из самых важных факторов, на который эксперты советуют опираться потребителю при выборе жилья.

Некоторые полагают, что более надежным станет девелопер, строящий на арендованной земле, так как сроки завершения строительства тут определяются постановлением правительства. В случае их срыва для продолжения строительства надо будет заплатить значительный штраф.

— Но государственная земля — это тоже не гарантия, а всего лишь возможность влияния на застройщика, — уверены специалисты.

Фактор, на который еще стоит обратить внимание, — степень готовности дома. Если здание завершено на 80 процентов, то велика вероятность того, что компания доведет объект до логического завершения — хотя бы просто потому, что это значительно дешевле, чем бросить его и потом платить компенсации дольщикам.

Самое же главное, на чем сошлись эксперты, — выбирать нужно крупных девелоперов, имеющих опыт работы и деловую репутацию. В условиях кризиса они устойчивее. Значительный объем застройки, наличие свободных денежных средств позволяют варьировать финансовые потоки, перенаправляя их туда, где времени на строительство остается меньше.

Татьяна ПЕСИНА
Фото Евгения ЗАЙЦЕВА**ЖК «Золотые купола»****ПРИГОРОДНЫЙ
КОМФОРТ****Почему петербуржцы переезжают жить за КАД**

ПО СТАТИСТИКЕ, ПОРЯДКА 20–30 ПРОЦЕНТОВ ПОКУПАТЕЛЕЙ НОВЫХ КВАРТИР ПРЕДПОЧИТАЮТ СЕЛИТЬСЯ В ЗАГОРОДНЫХ НОВОСТРОЙКАХ. При этом зачастую имеют возможность купить жилье в черте города, принимают решение в пользу пригородов, которые благодаря этому в последние несколько лет стали бурно развиваться.

Как отмечают эксперты, эра многоэтажек в Ленобласти осталась в прошлом. Покупателей гораздо больше привлекают невысокие дома в 4–5 этажей. Такие здания дают жителям большее ощущение комфорта. Во-первых, после трудного рабочего дня и петербургского шума загородный жилой комплекс позволяет людям лучше отдохнуть, прогуляться во дворе, подышать свежим воздухом. Меньшая плотность населения дает соседям шанс познакомиться друг с другом и проводить время вместе, у детей появляется больше друзей и здоровых увлечений.

Одним из самых привлекательных направлений для будущих загородных новоселов сейчас называют поселок Сертолово, в котором строится сразу несколько жилых комплексов. В том числе удачный пример малоэтажки — ЖК «Золотые купола» Группы компаний «РосСтройИнвест».

Несмотря на начальную стадию строительства — сейчас девелопер возводит первые четыре корпуса, — жилой комплекс уже пользуется большим спросом. Что, впрочем, неудивительно — итоговый вид объекта обещает стать весьма привлекательным. Красивый архитектурный проект, согласно которому каждый из 39 четырехэтажных домов будет увенчан золотым куполом. Три роскошных парковых зоны, церковь и культурно-образовательный центр. И, конечно, полная инфраструктура.

— Первый детский сад мы планируем сдать в эксплуатацию одновременно с домами первой очереди, чтобы новоселам было комфортно, — рассказывает начальник отдела продаж Группы компаний «РосСтройИнвест» Людмила Здоровецкая. — Кроме того, мы подписали договор с действующей в Сертолово школой — она примет детей жителей «Золотых куполов». К окончанию же строительства в комплексе будут два детских сада с бассейнами и своя школа.

По словам Людмилы Здоровецкой, в проекте предусмотрено все для комфортной жизни современно человека. Кабинет семейного врача, детский парк развлечений, торгово-развлекательный комплекс, все эти объекты расположатся в шаговой доступности.

К квартирографии застройщик тоже подошел разумно, и «выжимать» максимум продажной площади в ГК «РосСтройИнвест» не стали. Напротив, планировка квар-

МК-СПРАВКА

В Сертолово в ближайшем времени планируется построить еще два медицинских учреждения — поликлинику для взрослых и детскую больницу областного масштаба, в которой будет даже кардиохирургический центр. Проектированием сейчас занимается Группа компаний «РосСтройИнвест».

МК-ОПРОС

**Почему вы решили купить
квартиру именно в «Золотых
куполах»?****Виталий Цокур:**

— В первую очередь, это природа, свежий воздух, озера рядом. Большой плюс, что комплекс малоэтажный. И думаю, не будет проблем с парковкой. Я живу в Сертолово и прекрасно знаю эти места. ЖК «Золотые купола» действительно строится в экологически чистой зоне. Здесь будет удобно жить с семьей, потому что хорошо развита инфраструктура, все в шаговой доступности: детские площадки, бассейн. Меня все устраивает.

Мария Шевченко:

— Малоэтажная застройка нравится больше, чем «муравейники» на 1000 квартир, надежный застройщик, достаточно удачное местоположение, и все это в комплексе с адекватной ценой — вот факторы, которые обусловили выбор «Золотых куполов».

Наталья Кукушкина:

— Говорят, в больших городах сначала выбирают надежного застройщика, а потом район. ЖК «Золотые купола» — это не только надежный застройщик, приемлемая цена и отличное архитектурное решение, но это еще и малоэтажное строительство, не надо будет ждать тех же лифтов по полчаса! Тем более у жителей ЖК будет в шаговой доступности все «свое»; сады, магазины, школа и даже врач! Какой ЖК и район может еще предложить такие удобства? Это мое мнение.

тир очень продуманные. В них нет длинных узких нефункциональных коридоров, а комнаты рассчитаны таким образом, чтобы в них удобно встала вся необходимая мебель.

— Конечно, наших покупателей еще очень интересует транспортная связь с Петербургом, — отмечает Людмила Здоровецкая. — И в этом отношении Сертолово — очень удачный выбор. Доехать до метро жители «Золотых куполов» смогут минут за 15. Маршрутки ходят часто.

Татьяна БУРДИЦКАЯ