

С НАЧАЛА ЭТОГО ГОДА РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ ПЕТЕРБУРГА ПРЕТЕРПЕЛ НЕСКОЛЬКО ВАЖНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ. К чему они привели? Станет ли жилье дешевле? Почему растут ставки по ипотеке? И куда сегодня имеет смысл вкладывать деньги? Все эти вопросы эксперты — участники рынка обсудили на круглом столе, организованном «МК» в Питере» и агентством TT Finance.

Сервис на высоте

Как уверяют специалисты, первый квартал 2014 года отметился на рынке недвижимости ажиотажным спросом. Люди, переживая за свои сбережения, активно покупали квартиры, хватая едва ли не все подряд. К лету спрос упал.

— Сейчас, по нашим данным, он пока не поднялся, — говорит **ведущий аналитик агентства недвижимости «Итака» Екатерина Бармашова**. — Уровень падения количества продаж, по сравнению с ажиотажным первым кварталом года, составляет 40 процентов. Если же сравнивать с аналогичным периодом прошлого года, то около 15 процентов.

В 2014-м, по данным экспертов, в продажу были выведены примерно 1,6 миллиона строящихся квадратных метров. В эксплуатацию сданы около 900 тысяч «квадратов». Впрочем, большинство застройщиков завершают объекты, как правило, к концу года, и цифры еще изменятся. Всего же на сегодняшний день объем строительства в Петербурге составляет примерно 7 миллионов квадратных метров.

Наиболее востребованным остается жилье массового спроса — так завуалированно называют недвижимость эконом-класса. На долю этих квартир приходится 96 процентов всех покупок на первичном рынке. 3 процента спроса — жилье бизнес-класса, 1 процент — элитная недвижимость. Стоимость квадратного метра в стройке снизилась с 96 000 до 82 600 рублей из-за большого объема предложения в Приморском районе Петербурга.

Доля ипотечных покупок, по данным Екатерины Бармашовой, почти не изменилась. Зато серьезно увеличилась доля покупателей из других регионов. В прошлом сентябре их было 15 процентов от общего числа всех новоселов, в этом — 30 процентов.

О снижении продаж в мае и увеличении с июля говорят и застройщики. Но, по их словам, оно не критично.

— Февраль и март были горячими месяцами, потом пошло некое снижение, — отмечает **руководитель офиса «Невский» ЦРП «Петербургская недвижимость» Валерия Франковская**. — У нас сократилось количество звонков. Мы пола-

ВСЕРЬЕЗ И НАДОЛГО

Жители других регионов стали покупать жилье в Питере вдвое чаще, чем раньше

гали, что снизится и число сделок. Но нет, их столько же. Стало меньше звонков — но больше живых покупателей.

По ее оценкам, рынок неплохо функционирует и достаточно активен. Зато отношение застройщика к покупателям изменилось. Раньше девелоперы и агентства недвижимости, конечно, своих клиентов уважали, но не слишком обхаживали. Сейчас застройщики сильнее заинтересованы в покупателях и готовы во многом идти им навстречу.

— Мы и раньше водили каждого клиента за руку, — соглашается **заместитель генерального директора «47 Трест» Анна Бунеева**. — А сейчас людям требуется еще больше внимания. Клиенты приходят к нам с субсидиями, кто-то — участник программы переселения с Севера, — и всем им нужно помочь. Забот очень много.

Ипотечных сделок, отмечает она, становится меньше. Хотя в целом покупок столько же.

Впрочем, как отмечают представители банков, все зависит от того, с чем сравнивать. Если судить по февралю, который для банков был активным и просто сумасшедшим по выгоде, то теперь число желающих взять кредит на жилье сократилось едва ли не вдвое.

— Если же сравнивать с июнем 2013 года, то падение невелико — примерно на 10 процентов, — подсчитывает **пресс-секретарь банка «ВТБ 24» Иван Макаров**. — И это понятно. Просто те, кто планировал приобрести жилье в июне-июле, сделали это в феврале. Мы видели многих клиентов, которые изымали деньги с вкладов и брали ипотечные кредиты, чтобы вложиться в недвижимость.

Однако в ряде случаев ипотека менее востребованной не стала даже летом.

— Ежемесячно в Петербурге в среднем наши клиенты берут 3,7 миллиарда рублей, причем традиционно стагнационный июль в Санкт-Петербурге стал в 2014 году рекордным, превысив выдачи прошлого года в 2,4 раза, — говорит **директор управления по работе с партнерами Северо-Западного банка ОАО «Сбербанк России» Аркадий Бочарников**. — В данном случае роль играют различные факторы, ключевые — это индивидуальные программы с застройщиками, специальные акции и предложения для основных «потребителей» ипотечных

кредитов. Инвестиционный спрос наблюдался в начале года, но необходимо обратить внимание на то, как на всем Северо-Западе, так и в Петербурге, наблюдается нехватка жилья, и это при столь активной застройке города. Спада продаж ипотеки на первичном рынке в Сбербанке не прогнозируют. Напротив, по словам Аркадия Бочарникова, 60 процентов всей ипотеки, выдаваемой банком в Петербурге, тратится на покупку «первички».

— На конец августа в России выдано 538 тысяч ипотечных кредитов, — приводит цифру **управляющий филиалом «Северо-**

Западный» ОАО «Банк Российский Кредит» Антон Кириков. — Эта цифра на 30 процентов превышает показатели аналогичного периода прошлого года. Мы видим, что рынок ипотеки растет.

Однако, по мнению банкиров, стремление людей вложить деньги в жилье — момент, скорее, психологический. Так, к примеру, как отмечает Антон Кириков, цены на некоторое жилье сегодня завышены. Это хорошо видно на примере панельных домов, себестоимость квадратного метра в которых ниже, чем в кирпично-монолитном строении. А по цене они отличаются не так сильно.

 **ЭЛИТ**™ Жилищный накопительный кооператив «ЭЛИТНЫЙ»

ЖИЛЬЁ В РАССРОЧКУ

до 4%
годовых

альтернатива
ипотеке

Без справок о доходах и поручителей
Гражданам от 16 лет

+7 (812) 454 10 41 real215.ru

Московский пр., 212, БЦ "Московский"
Федеральный закон 215 от 30.12.2004 рег. № 130 ЦБ РФ



Екатерина БАРМАШОВА,
ведущий аналитик
агентства недви-
мости «Итака»



Валерия ФРАНКОВСКАЯ,
руководитель
офиса «Невский»
ЦРП «Петербургская
недвижимость»



Анна БУНЕЕВА,
заместитель
генерального
директора
«47 Трест»



Иван МАКАРОВ,
пресс-секретарь
банка «ВТБ 24»



Аркадий БОЧАРНИКОВ,
директор управления
по работе с партнера-
ми Северо-Западного
банка ОАО «Сбербанк
России»



Антон КИРИКОВ,
управляющий
филиалом
«Северо-Западный»
ОАО «Банк Россий-
ский Кредит»



Андрей ОСТАНИН,
директор управления
привлечения инвести-
ций «Северного
города» (входит
в Холдинг RBI)



Павел СОЗИНОВ,
председатель
правления
Северо-Западной
палаты недвижимости



Дмитрий СИДОРЕНКО,
начальник отдела
продаж ГК «ЦДС»



Ирина ОНИЩЕНКО,
директор
по продажам
ГК «Эталон»



Галина МИКК,
директор ЖНК «Элит»



Татьяна СОКОЛОВА,
начальник отдела
продаж СК «Навис»



Марианна ИВЛЕВА,
начальник отдела
маркетинга
ЗАО «Ленстройтрест»



Марина ДУБИНИНА,
управляющий
«Северо-Западным»
филиалом ОАО КБ
«АГРОПРОМКРЕДИТ»

Два рубля разницы

Сейчас, по словам Ивана Макарова, на ипотечном рынке начинается постепенный рост. К концу декабря банкиры ожидают очередной всплеск спроса на кредиты на фоне традиционного увеличения интереса к недвижимости. Следующий же год, согласно прогнозам экспертов, станет периодом очередного роста потребности в кредитах. Правда, темпы его будут иными. В этом году положительная динамика составила порядка 40 процентов. В будущем она не превысит 20 процентов. При этом, как отметил Иван Макаров, спрос на ипотечные кредиты сохранится. Зато автокредитов станет значительно меньше.

Ставки по ипотечным кредитам сегодня составляют 12–12,3 процента в год. И снижения в ближайшее время ждать не стоит. Банкиры отмечают, что из-за санкций они не могут получить дешевое финансирование из-за рубежа. А поскольку для банков деньги дорожают, потребителям они тоже не будут обходиться дешево.

— Сейчас мы ожидаем либо сохранения ставок по ипотеке, либо их увеличения, потому что длинных денег в банковской системе мало, — отмечает Антон Кириков. — Возможно, если санкции будут сняты, что-то изменится. Но это будет зависеть в том

числе и от курса валют, ведь банки получают западные средства в валюте.

— Если риски снимутся и курс будет исходить только из экономической ситуации, доллар подешевеет примерно на два рубля, — уточняет Иван Макаров.

Рыночные риски

Несмотря на первые признаки стагнации, объемы строительства в Петербурге сохраняются. И до декабря ситуация обещает быть стабильной. Как отмечает **председатель правления Северо-Западной палаты недвижимости Павел Созинов**, застройка 2014 года — вполне удовлетворительны. Другое дело — будущий год.

— Если мы посмотрим, как было во время кризиса 2008 года, то увидим, что спрос на жилье тогда упал примерно на 40–50 процентов, — говорит Павел Созинов. — К чему это привело? Уменьшение количества желающих купить жилье, снижение финансирования строек и, как следствие, их временная заморозка.

По его подсчетам, уже сейчас каждая 10-я стройка находится в некоей рыночной апатии. И ситуация может ухудшиться. Крупные компании, обеспечивающие порядка 40 процентов строительства на рынке, конечно, выстоят, а вот мелкие застройщики могут не справиться.

— Наши объекты комплексного освоения территорий фактически пирамидальны, — считает Павел Созинов, — если прекратится их финансирование, стройки могут встать. Чтобы было понятно: у нас на первичном рынке недвижимости 90 процентов цепочек. Если они вдруг прервутся, ситуация станет патовой.

При этом эксперт уверен: если финансирование рынка сократится процентов на 20–30, ничего страшного не произойдет, это допустимое отклонение. Крупные девелоперы немного уменьшат цену своего продукта, но рынок не рухнет. Если же спрос упадет сильнее, судьба рынка недвижимости может стать незавидной.

Оптимальная скидка — 15 процентов

Участники круглого стола сошлись во мнении, что, если ситуация не изменится, в будущем году, возможно, жилье подешевеет процентов на 20. Впрочем, некоторое снижение цен наблюдается уже сейчас. Правда, выглядит оно иначе. Вуалируя удешевление квадратных метров, часть застройщиков привлекает покупателей, объявляя акции и скидки.

Это, кстати, вызывает ряд сложностей. Покупателям-неспециалистам непросто определить, почему недвижимость стоит

так немного — потому ли, что это акция, или потому, что застройщик не намерен выполнять свои обещания.

— Чтобы не попасться на удочку мошенников, надо обращать внимание на саму компанию. Если это крупная компания, то скидки вероятны, — рекомендует Виктория Франковская. — Если же фирма невелика, а скидки огромны, стоит задуматься.

— Покупатель должен внимательно изучать не только предложение, но и самого застройщика, — согласен **директор управления привлечением инвестиций «Северного города» (входит в Холдинг RBI) Андрей Останин**. — Надежные и стабильные компании, которые много лет работают на рынке, предлагают адекватные по размеру скидки. В низкий сезон — летом или весной — они могут быть чуть выше, в высокий — ниже.

В среднем, по мнению экспертов, надежный застройщик может объявить о скидках, не превышающих 10–15 процентов. Правда, здесь надо четко понимать, реальные это скидки или только декларируемые. Иногда продавцы квартир, чтобы привлечь клиентов, поступают так. Они повышают цены, а затем объявляют скидки. Фактически товар продается за ту же цену, что и раньше. Но люди думают, что дешево.

(Окончание на 20-й стр.)

МК-СПРАВКА

ПАРТНЕР НА СВЯЗИ

УЖЕ БОЛЬШЕ ГОДА СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ БАНК СБЕРБАНКА ИСПОЛЬЗУЕТ ПРИ РАБОТЕ С ЗАСТРОЙЩИКАМИ И АГЕНТСТВАМИ НЕДВИЖИМОСТИ СИСТЕМУ «ПАРТНЕР ОНЛАЙН». Она позволяет клиентам, пришедшим в офис партнера, выбрать квартиру, тут же подать заявку на получение ипотеки в Сбербанке. Покупатели высоко оценили удобство такого сервиса, ведь им не приходится посещать банк для подачи заявки, в офис они приходят только для подписания кредитной документации.

Главное преимущество системы — дополнительный бесплатный сервис для клиентов, которые планируют приобрести недвижимость в ипотеку. Это возможность подать заявку на ипотеку прямо в офисе за-

стройщика или агентства недвижимости, то есть потенциальному покупателю не нужно тратить время на посещение банка. А ведь сейчас на рынке около половины сделок по приобретению жилья проходит с ипотекой.

Во-вторых, еще один плюс — экономия времени партнеров, так как эта система позволяет в режиме онлайн получить информацию о статусе рассмотрения кредитной заявки и оперативно обсуждать все возникающие вопросы с сотрудниками банка, ответственными за ее обработку. К тому же заявки рассматриваются быстрее.

В-третьих, партнеры автоматически получают информацию о запуске новых акций банка и могут оперативно сообщить о них покупателям, и для многих из клиентов временное снижение ставки по ипотеке становится стимулом для скорейшего совершения сделки по приобретению квартиры.



Сейчас система разворачивается на территории всей России, и, если смотреть результаты, то Санкт-Петербург является безусловным лидером среди крупных городов страны. Были периоды, когда доля заявок, поданных удаленно, доходила почти до половины. Система «Партнер Онлайн» постоянно модернизируется, появилась возможность оставить обратную связь, в ближайшее время появится инструмент

«iМик», позволяющий подобрать наиболее удобный вид кредита, исходя из заданных параметров.

Данной услугой может воспользоваться любой партнер банка, нет никаких критериев для установки данной системы. Кстати, у программы очень простой интерфейс, и пользоваться ею легко. Поддержка системы осуществляется силами банка, и для партнера это совершенно бесплатно.



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

(Окончание. Начало на 18–19-й стр.)

Кроме того, по наблюдению участников круглого стола, на рынке ипотеки появилась еще одна любопытная тенденция, которой раньше отличалось автокредитование — кредит под 0–1 процента годовых. В случае с машинами в сносах пояснялось: кредит дается под нормальный процент, а скидку клиент получает благодаря договору банка с автодилером — тот продаст машину значительно дешевле. Подобные предложения делали банки, тесно сотрудничавшие с компаниями-автопроизводителями. Сегодня многие банки аффилированы с застройщиками — и на рынке появляется схожая схема.

Разумные предложения

Если хорошо ориентироваться на рынке, жилье вполне можно купить у надежного застройщика по достойной цене.

— У каждого покупателя свое представление о «разумной цене». Например, для тех, кто ищет бюджетное жилье, стоимость — самое важное, и главное, чтобы было как можно дешевле. Скорее всего, они найдут предложения в «закадье» по цене 50–60 тысяч рублей за «квадрат», — приводит пример Андрей Останин.

Правда, по его мнению, такая квартира будет расположена далеко от метро в панельном доме в густонаселенном районе. Одним словом, там все окажется по максимальному минимуму. А те, кто хочет комфорта и готов за него платить, ждут предложения комфорт-класса по цене 90–100 тысяч рублей за квадратный метр.

— В нашем новом жилом микрорайоне Green City купить квартиру можно по 87 тысяч рублей за квадратный метр, — подсчитывает Андрей Останин. — При этом будущий новосел получит не только качественное европейское жилье и 800 разнообразных планировок на выбор, но и собственный парк во дворе с соснами и березами, места для отдыха и занятий спортом, оборудованные места для барбекю, площадку для выгула собак, собственную школу и детский сад.

Новое место старого

Еще несколько лет назад многие петербургские девелоперы были готовы предло-



ВСЕРЬЕЗ И НАДОЛГО

Жители других регионов стали покупать жилье в Питере вдвое чаще, чем раньше

жить своим клиентам услуги взаимозачета жилья. Механизм выглядел так: человек продавал застройщику имеющуюся у него квартиру, а тот учитывал ее стоимость при расчете за новую. Сейчас этот способ покупки жилья в Северной столице встречается редко.

— ЦДС не принимает квартиры в зачет. Но мы предоставляет возможность нашим

клиентам продать имеющееся жилье с помощью более чем 100 агентств недвижимости, с которыми мы сотрудничаем уже много лет. В то же время мы предлагаем всем, кто хочет улучшить свои жилищные условия ряд механизмов, позволяющих сделать процедуру приобретения жилья доступной. В первую очередь речь идет об ипотечных программах, рассказывает **начальник отдела продаж ГК «ЦДС» Дмитрий Сидоренко**. — Мы предлагаем целый ряд выгодных банковских программ. Это программы, предоставляемые банками-партнерами ГК «ЦДС», их порядка двадцати. Они различаются требованиями к заемщикам, условиями кредитования, сроками рассмотрения заявки и каждая из них обладает своими преимуществами.

Рассрочка на приобретение жилья так же очень востребована нашими клиентами. Можно внести первоначальный взнос и далее в течение 2–3-х лет, в зависимости от объекта, можно оплачивать оставшуюся сумму.

Также есть возможности оплаты с помощью социальных выплат и безвозмездных субсидий, предоставленных по целевым жилищным программам города Санкт-Петербурга, — продолжает Дмитрий Сидоренко, — например, молодежи — доступное жилье, безвозмездные субсидии для приобретения или строительства жилых помещений, развитие долгосрочного жилищного кредитования в Санкт-Петербурге и расселение коммунальных квартир. Помимо этого перечня, следуя пожеланиям покупателей, ГК «ЦДС» предлагает заключение договоров на приобретение квартир в любом строящемся доме с частичной оплатой средствами материнского капитала.

А вот ГК «Эталон» (бренд в Петербурге «ЛенСпецСМУ») даже разработала для такой категории покупателей специальную программу — «Миллион плюс». Внеся первоначальный взнос в размере 1 миллиона рублей, клиент получает возможность оформить длительную рассрочку с ежемесячным платежом. Рассчитываться за покупку он может вплоть до седьмого месяца после сдачи дома в эксплуатацию.

— Программа «Миллион плюс» дает клиенту хороший запас времени для того, чтобы он мог выгодно продать свою старую квартиру, пока достраивается его новый дом. При этом до момента ввода объекта в эксплуатацию проценты за пользование рассрочкой не начисляются, — рассказывает **директор по продажам ГК «Эталон» Ирина Онищенко**.

У подрядчиков — дешевле

Есть и другие варианты. Так, к примеру, сегодня на рынок, отмечает Антон Кириков, вернулось предложение от подрядчиков.

Застройщики вновь стали расплачиваться с ними квадратными метрами. Подрядчикам их нужно реализовать и получить живые деньги.

— Такие квартиры попадают на рынок по себестоимости или с низкой маржой, — говорит Антон Кириков. — И в любом случае эти цены ниже рыночных.

Непривычным и неизвестным для петербуржцев, но от этого не менее эффективным способом недорого решить жилищный вопрос некоторые эксперты считают жилищные накопительные кооперативы — ЖНК. Их деятельность регулируется Федеральным законом № 215, а контролируется Центробанком страны. От ЖСК — жилищно-строительных кооперативов, — которые часто предлагают застройщики, ЖНК в корне отличаются. По сути, это сообщество граждан, которое складывает деньги на покупку себе квартир. Как только пай (накопления) достигает некоего уровня, установленного законом, ЖНК добавляет недостающие деньги из Паевого фонда и покупает пайщику жилье (комнату, квартиру на первичном или вторичном рынке, загородный дом). Пайщик вселяется в жилье и выплачивает свой долг ЖНК в течение 10–20 лет.

— Жилье дорожает не более 4 процентов в год, — объясняет **директор ЖНК «Элит» Галина Микк**. — ЖНК не является коммерческим или кредитным предприятием и не выдает денежные средства своим пайщикам под проценты, как ошибочно считают многие. После покупки жилья к стоимости добавляются затраты, связанные с приобретением объекта для пайщика (юридические услуги, госпошлина, нотариальные услуги и прочее), кроме того, последний платит ежемесячные членские взносы (содержит предприятие). Эти платежи и составляют средневзвешенные 4 процента в год.

По ее словам, вложенные денежные средства пайщиков обеспечены имуществом ЖНК. До выплаты пая недвижимость остается собственностью кооператива, а сами пайщики являются владельцами ЖНК, так как при вступлении в ЖНК их регистрируют в налоговой инспекции. Распоряжаться имуществом ЖНК можно исключительно по решению Общего собрания пайщиков, таким образом, закон защищает пайщиков от возможности потери имущества. Отчитываются ЖНК, по словам Галины Микк, перед Центральным банком России; на сайте ЦБ РФ находится реестр всех ЖНК России, которых на сегодняшний день 89.

— Кроме самого главного преимущества, небольшого удорожания жилья, есть еще несколько неоспоримых преимуществ, — говорит Галина Микк, — пайщики не платят налог на имущество. Не выходя из кооператива, можно улучшать свои жилищные условия: к примеру, сначала купили однокомнатную, изменились семейные обстоятельства и

СЧЕТ В ВАШУ ПОЛЬЗУ

Удачная сделка!

- СТАВКА ОТ 16 % ГОДОВЫХ*
- СУММА КРЕДИТА ДО 30 000 000 ₽
- ПОД ЗАЛОГ НЕДВИЖИМОСТИ

Кредит «Ипотечный ломбард»

* Базовая процентная ставка, годовых — 11% в €, 13% в \$, 16% в ₽. Размер процентной ставки в каждом конкретном случае определяется Банком индивидуально и может варьироваться в зависимости от уровня риска потенциального клиента, определяемого по результатам проверки кредитоспособности. Сумма кредита от 1 000 000 до 30 000 000 рублей (или эквивалент в иностранной валюте по курсу Банка на дату выдачи кредита), но не менее 10% от оценочной стоимости залога. Максимальный размер кредита не должен превышать 50% от оценочной стоимости залога. Цель кредита: на неотложные нужды, на покупку недвижимости. Срок кредита от 6 до 60 месяцев вкл-но. Обеспечение: 1. Залог недвижимости: жилой дом/таунхаус с земельным участком, на котором он расположен; квартира; коммерческая недвижимость; 2. Страхование предмета залога от риска утраты или повреждения, страхование жизни и риска утраты трудоспособности Заемщика или Созаемщика, страхование закладываемой недвижимости от риска утраты или ограничения права собственности (если с даты приобретения права собственности на закладываемую недвижимость не прошло 3 года). Возможны расходы заемщика: на нотариальное заверение документов (по тарифам нотариуса); на оценку объекта недвижимости (по тарифам оценщика); на выпуск банковской карты согласно тарифным планам Банка; расходы за аренду индивидуального банковского сейфа, плата за расчеты с использованием аккредитива (при условии выбора такого способа расчетов, по тарифам Банка), а также уплата гос. пошлины в соответствии с действующим законодательством. Тарифный план действует на территории Москвы, Московской области, Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Вся информация носит справочный характер и не является публичной офертой. Данные, указанные в листовке, могут быть изменены. Информация действительна на октябрь 2014 г. ОАО КБ «АГРОПРОМКРЕДИТ». Ген. лиц. ЦБ РФ № 2880. Реклама.

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

Ипотека как способ заработать

Управляющий «Северо-Западным» филиалом ОАО КБ «АГРОПРОМКРЕДИТ» **Марина ДУБИНИНА:**

— Востребована сегодня не только ипотека для физических лиц. Большим спросом пользуется ипотечное кредитование для предпринимателей, желающих приобрести в собственность квадратные метры. В частности, в нашем банке в прошлом году были запущены две кредитные программы «Большие деньги. Кредит под залог недвижимости» и «Ипотечный ломбард», по которым физические лица, являющиеся индивидуальными предпринимателями или собственниками бизнеса, могут взять кредит на покупку коммерческого помещения. Продукт оказался очень востребованным. Данные программы позволяют приобрести как жилую, так и коммерческую недвижимость под залог приобретаемого или уже имеющегося в собственности заемщика имущества. Бизнес охотно берет деньги в кредит, чтобы не платить аренду. Немаловажно, что обе программы банка — достаточно выгодное предложение. Процентные ставки по кредиту начинаются от 15% годовых в рублях, взять же можно до 30 миллионов рублей, причем при сумме кредита до 10 миллионов рублей подтверждать документально свой доход заемщику не потребуется. По кредиту может быть предоставлена отсрочка по погашению основного долга в течение первых 6 месяцев кредитования: в этот период заемщик может уплачивать только проценты за пользование кредитом.

В коммерческую недвижимость можно и инвестировать. К примеру, некоторые предприниматели покупают ее на этапе строительства. А после окончания стройки продают.

Еще один интересный вариант — покупка помещения с уже готовым арендным бизнесом. Предприниматель приобретает помещение, в котором размещен какой-то бизнес. С первого же месяца покупки платежи за аренду от этого бизнеса направляются на погашение кредита. А когда он погашен, аренда приносит уже только прибыль. Кстати, арендные платежи от коммерческой недвижимости — это довольно выгодно. К примеру, за 50 квадратных метров жилой квартиры ежемесячно можно получить около 30 тысяч рублей. Такая же площадь в коммерческом помещении может приносить доход уже 100 тысяч рублей в месяц и более в зависимости от района расположения.



улучшилась финансовая возможность — переехали в двухкомнатную.

Ленобласть — не для инвесторов

Актуальным остается способ покупки квартиры в строящемся доме на этапе котлована или хотя бы до сдачи дома в эксплуатацию. Однако тем, кто ищет квадратные метры не для того, чтобы в них жить, а с целью инвестиций, выбирать объект следует очень тщательно. Так, к примеру, вложение в квартиру на окраине города, в неразвитом районе большой выгоды не принесет. Вкладывать деньги в объекты в черте Петербурга стоит в том случае, если они недалеко от метро и в нормальном районе. Так, по мнению экспертов, инвесторам имеет смысл изучить предложение в центре города, в Московском и Невском районах. Из областных предложений неплохими вариантами могут стать дома в Кудрово или некоторые объекты у станции метро «Девяткино»: это Ленобласть, но очень близкая к городу.

Вкладывать деньги в недвижимость, расположенную в отдалении от Петербурга, эксперты не советуют. Как отмечает Анна Бунеева, готовые квартиры в Ленобласти реализуются медленнее, чем в городе. Однако для жизни они более комфортны.

— Мы строим многоквартирные дома в Гатчинском районе, — приводит пример Анна Бунеева, — и видим, что инвесторов там нет. Люди приобретают жилье для себя или для своих родителей, у которых на этом направлении дача.

— Среди покупателей квартир в нашем малоэтажном комплексе «Щегловская усадьба» немало молодых семей с маленькими детьми, — поддерживает коллегу начальник отдела продаж СК «Навис» Татьяна Соколова. — Люди понимают, что за городом они могут за те же деньги приобрести квартиру большего метража: «однушку» по цене городской студии или «двушку» по цене однокомнатной в Петербурге. И удаленность от мегаполиса их не пугает! Напротив, экологически благоприятная обстановка — еще один аргумент в пользу покупки. С транспортом тоже проблем не возникает. «Щегловская усадьба» строится в поселке Щеглово, в 5 км от Всеволожска и в 15 км от кольцевой. Удачное расположение комплекса — в близости от КАД и железнодорожной станции Щеглово — позволяет за 40–45 минут добраться до центра города. На данный момент четыре дома уже построены, еще четыре находятся в разной стадии готовности. В сентябре стартовали продажи в новых корпусах, которые планируется завершить к концу 2015 года.

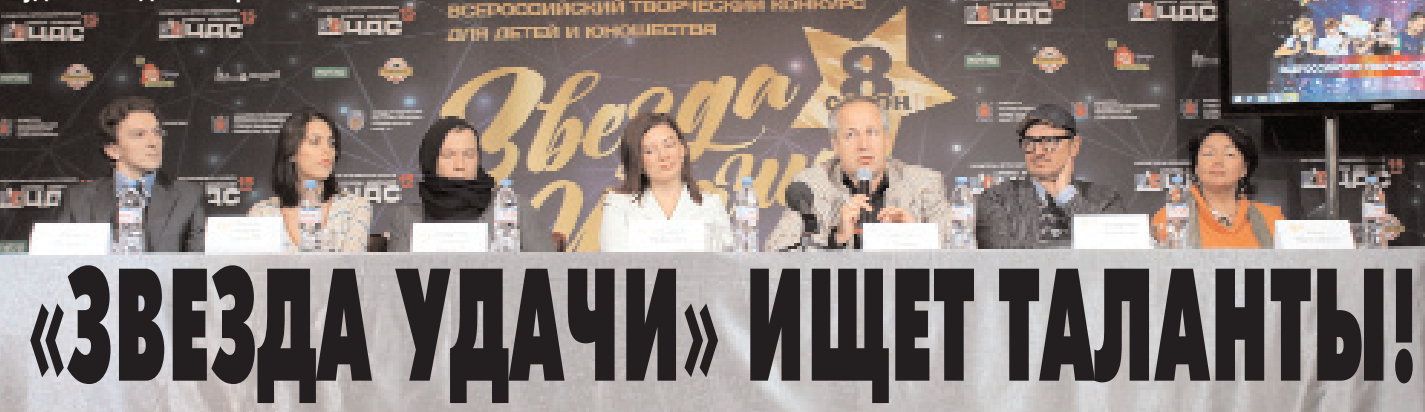
— Малоэтажные жилые комплексы — это абсолютно другое качество жизни, главное преимущество которого — наличие личного пространства у каждого жителя, — отмечает начальник отдела маркетинга ЗАО «Ленстройтрест» Марианна Ивлева. — В высотном «муравейнике» невозможно создать комфорт и уют, это не позволит плотность населения. Цена в таких проектах сильно отличается от объекта к объекту. Например, в нашем объекте «Юттери» — от 62 400 рублей за квадратный метр. С самого начала «Юттери» демонстрирует хорошую динамику продаж, что говорит о востребованности подобного формата среди покупателей. Это комфорт-класс, дома обеспечены всей инфраструктурой, сам проект создан известным финским архитектурным бюро Юкки Тикканена.

Кстати, в последнее время малоэтажное строительство в Ленобласти стало у застройщиков очень популярным. Многие девелоперы уходят работать за город. Наиболее активно, по словам Марианны Ивлевой, малоэтажное строительство развивается на востоке от Петербурга — Всеволожск, Янино — и на юге — Пушкин, Гатчина, Колпино.

Причин тому несколько. Первая — и основная — отсутствие свободных земельных участков в Петербурге. В 2014 году, к примеру, Фонд имущества продал девелоперам всего 2 участка. Кстати, этим объясняется и ажиотажная стройка в районе Девяткино — в свое время компания выкупили там несколько участков земли и, когда в городе строить стало негде, приступили к их освоению. Ленобласть землю продает охотнее. Но иногда ставит ограничения: участок должен быть застроен невысокими зданиями. Вторая причина — цена. Решение о строительстве — дело не одного дня. Несколько лет назад, когда курс рубля был стабилен, люди стали экономить деньги и на жилье старались лишнего не тратить. Именно тогда востребованными оказались недорогие квартиры в Ленобласти, но с хорошей транспортной доступностью. Впрочем, народ охотно приобретает их и сегодня.

**Татьяна БУРДИЦКАЯ,
Евгений ЗАЙЦЕВ**

Оценивать таланты участников будет «звездное жюри»



«ЗВЕЗДА УДАЧИ» ИЩЕТ ТАЛАНТЫ!

В Петербурге стартовал восьмой сезон творческого конкурса для детей и юношей

ВСЕРОССИЙСКИЙ ПРОЕКТ «ЗВЕЗДА УДАЧИ» ВНОВЬ НАЧИНАЕТ ПРИЕМ ЗАЯВОК. Организаторы ждут ребят в возрасте от 6 до 17 лет, которые не только любят петь, танцевать, готовить и играть на музыкальных инструментах, но и не боятся заявить о своих талантах.

Номинаций хватит всем

Конкурс «Звезда удачи» проводится в Петербурге каждую весну и осень, начиная с 2011 года. Его организаторами выступает группа компаний «ЦДС» при поддержке регионального правительства. За все время существования проекта в нем приняли участие около 3 миллионов человек из различных регионов России, а также ближнего и дальнего зарубежья. В этом сезоне к организаторам «Звезды удачи» обратились представители КНР с просьбой предоставить возможность китайским детям тоже поучаствовать в этом проекте.

— Сегодня «Звезда удачи» — это не просто конкурс, а всероссийское творческое движение детей и юношества. Он функционирует круглый год: весной и осе-

нью проходят конкурсные этапы, а в межсезонье — городские праздники, квесты, фотоконкурсы и другие увлекательные мероприятия, — рассказала заместитель генерального директора по СМИ ГК «ЦДС» Инна Малиновская.

Этой осенью конкурс будет проводиться по 25 номинациям, среди которых «Моя мелодия» для авторов музыкальных произведений, «Стоп! Снято!» для режиссеров и аниматоров, «Шеф-повар» для любителей вкусно готовить, «Проба пера» для начинающих прозаиков и поэтов, «В полный голос» для вокалистов и вокальных дуэтов, «Маэстро, музыку» для гитаристов, пианистов, флейтистов или, скажем, барабанщиков, «Танцуют все» для танцоров и танцевальных коллективов. Будут и абсолютно новые, например, «Шкатулка идей», «Вот так номер!» и «На пике стиля». В первой номинации соревнуются дети, занимающиеся любым видом прикладного искусства, будь то оригами, макраме или резьба по дереву, во второй — сольные театральные исполнители, в третьей — юные дизайнеры одежды, а также те, кто любит фотографировать стильно одетых людей или же просто делать «селфи» в модных нарядах.

Приз — не главное

Прием заявок на конкурс завершится 1 декабря, 8-го объявят имена победителей, а 17-го состоится гала-концерт и церемония награждения. Самые яркие таланты получат от организаторов планшетные компьютеры, смартфоны, фотоаппараты, плееры и другие современные гаджеты. Однако желание стать обладателем ценного приза — это не самое главное, что должно стимулировать участников.

— Мне бы хотелось, чтобы дети и подростки приходили на наш конкурс не столько ради первого места, сколько для того, чтобы получить объективную оценку своих талантов от незнакомых людей, — отметил на пресс-конференции, посвященной старту нового сезона «Звезды удачи», генеральный директор ГК «ЦДС» Михаил Медведев. — Я убежден, что каждый ребенок имеет способности, которые нужно развивать и не стесняться демонстрировать другим. Начните с малого, и, возможно, ваше увлечение станет делом всей вашей жизни.

Этот тезис нашел подтверждение в судьбах победителей предыдущих сезонов «Звезды удачи», которые были приглашены на встречу со СМИ. К примеру, Михаил Кудрин, победивший в конкурсе 2 года назад, сейчас

учится на актерском отделении в СПбГУП.

— Победа в «Звезде удачи» дала уверенность в том, что я пошел по правильному пути. Доказала, что я не лишний человек в искусстве. Для меня это бесценно, — рассказал молодой человек.

Искренность важнее профессионализма

В состав членов жюри, которые будут оценивать таланты участников конкурса вошли известные петербуржцы: режиссер Государственного молодежного театра на Фонтанке Михаил Черняк, артист Михайловского театра Алексей Малахов, оперная певица Наталья Миронова, доцент кафедры дизайна костюма СПбГУСЭ Владимир Бухинник, резидент Comedy Club Petersburg Игорь Волков, фотограф Олег Зотов, солисты группы «Т9» и другие.

Некоторые из них охотно поделились журналистами тем, на что будут обращать внимание при оценке участников. Так, модельер Владимир Бухинник рассказал, что в номинации «На пике стиля» гораздо более важным для него будет искренний подход ребенка к выполнению конкурсной работы и умиляющие ошибки, нежели профессионализм и качество. Солистка группы «Т9» Марина Иванова в свою очередь рассказала, что для нее первостепенным станет не количество чисто спетых нот, а то, насколько исполнитель прочувствовал песню, сколько души вложил в ее исполнение.

Кстати, в этом сезоне «Звезда удачи» станет еще и телепроектом. Каждое воскресенье, начиная с 5 октября, канал «Санкт-Петербург» будет показывать передачи, посвященные тому или иному участнику конкурса, рассказывая о его творческом пути и усилиях, которые он прилагает для того, чтобы добиться успеха.

Евгений ЗАЙЦЕВ
Фото автора

МК-СПРАВКА:

Приемная комиссия конкурса работает каждую пятницу с 16:00 до 19:00 в Театре «Балтийский дом» и каждую субботу с 13:00 до 17:00 в концертном зале «Коллизей». Жители других регионов могут загрузить фото и видео своих работ на сайт www.zvezdaudachi.com.