

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



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.

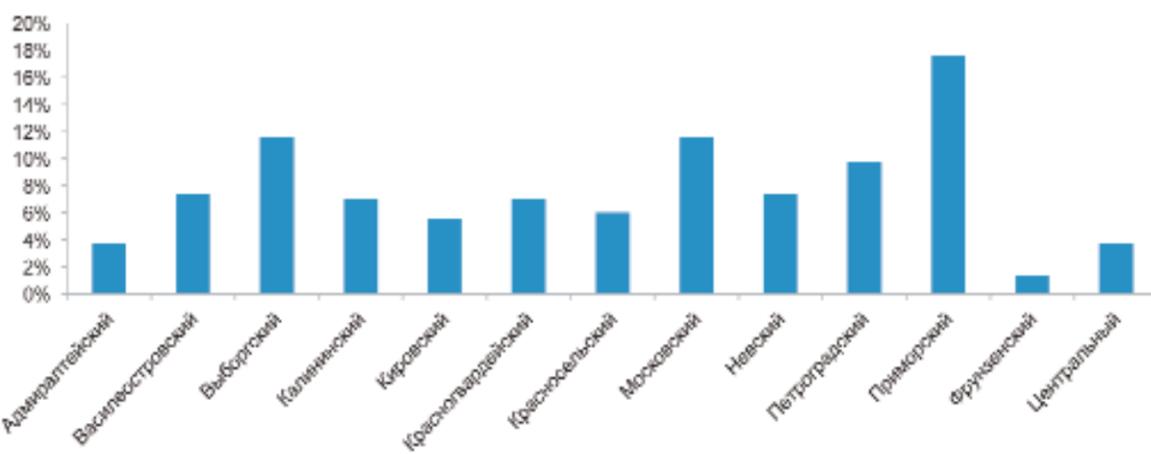
Новые стандарты инфраструктуры

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.rostpk.ru
Санкт-Петербург, ул. Казначейская, д. 7, Дачный проспект, д. 2.
8 (812) 601-06-64, 8 (812) 571-65-40
www.rostpk.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.