



КУРС НА ЗАПАД

В Петербурге появляются новые типы квартир по евростандарту

ЖЕЛАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ — ЗАКОН. Это основное правило рынка — в том числе и недвижимости. Именно покупатель определяет, какие квартиры и в каких районах в конечном итоге будут строить застройщики. Потребители определяют и метражи, с их подачи на рынок появляются новые типы квартир. Где же хотят жить петербуржцы? Ответ на этот вопрос искали участники круглого стола, организованного редакцией «МК» в Питере совместно с IT Finance.

20 квадратных метров на петербуржца

По мнению экспертов, рынок недвижимости в нашем городе развивается. Сейчас на нем активно работают порядка 100 застройщиков. Общий жилищный фонд Петербурга оставляет около 100 миллионов квадратных метров, на каждого жителя го-

рода в среднем приходится по 20 «квадратов».

— При этом порядка 20–25 миллионов квадратных метров были введены в эксплуатацию за последние 10 лет, — отмечает председатель правления Северо-Западной палаты недвижимости Павел Созинов.

По его данным, увеличился и объем предложений на первичном рынке. Сегодня он составляет порядка 3 миллионов квадратных метров и практически сравнялся с докризисным периодом. Примерно 35 процентов из них — уже сданы. Еще четверть общего объема предложений должна быть сдана в эксплуатацию к концу этого года.

— За первые три квартала 2011-го были проданы 24 тысячи квартир, — приводит цифры Павел Созинов, — что, опять же, сравнимо с докризисными показателями.

По его подсчетам, сегодня на рынке первичной недвижимости Петербурга «крутятся» порядка 40 миллиардов рублей. Для сравнения, год назад эта цифра была на 10 миллиардов меньше. Строительных объек-

тов в Петербурге сегодня 222. Из них 86 полностью сданы в эксплуатацию, еще 26 сданы частично — очередями. Проблемных объектов всего 21.

— По данным Комитета по строительству, за первые три квартала были введены 1,4 миллиона квадратных метров, — говорит Павел Созинов. — В прошлом году за первые три квартала был введен миллион квадратных метров. Но традиционно основной ввод жилья приходится на четвертый квартал. Есть основания ожидать, что четвертый квартал 2011 года тоже не подкачает.

— Потенциал роста рынка недвижимости в Петербурге огромен, — полагает директор по продажам компании «Строительный трест» Сергей Степанов, — и рынок сегодня сбалансирован. Это подтверждает тот факт, что за последние два года не было галопирующего роста цен на недвижимость.

Москва идет на Питер

По оценке экспертов, в последний год на рынок Петербурга начали выходить московские застройщики. И демпинговать цены.

— Московские компании приходят на питерский рынок со своим пониманием работы и реализации недвижимости, — говорит руководитель департамента продаж

агентства недвижимости «НДВ-СПб» (эсклюзивного продавца квартир Компании ЛЭК) Вячеслав Ефремов, — и зачастую дают низкие цены.

Правда, ненадолго. Заработав очки и клиентов, москвичи начинают постепенно цены повышать, приводя их к общему для всего Питера знаменателю.

— У московских компаний есть еще одна проблема — культура общения с покупателем, в петербургских компаниях она значительно выше, — рассуждает менеджер отдела долевого строительства корпорации «Адвекс. Недвижимость» Марина Лазарева. — Здесь дело в том, что московским фирмам приходится все вопросы согласовывать с Москвой, а петербургские могут решить их сразу. Да и клиенты наши от московских существенно отличаются.

По мнению продавцов недвижимости, петербуржцы подходят к выбору жилья значительно дотошнее, задавая массу вопросов, иногда совершенно неожиданных.

— Их интересует, какая почва находится в месте постройки, какие планы на дальнейшую застройку в этом районе, что было на этом месте в прошлом, — рассказывает Марина Лазарева.

— Московские клиенты более лояльны и легче идут на риск, — соглашается с коллегой Вячеслав Ефремов. — Кроме того, петербуржцы долго принимают решение, у нас этот процесс затягивается на срок от двух недель до месяца. Москвичи покупают квартиры быстрее. Там бывает даже так, что человек идет по улице, видит рекламу, заходит в агентство недвижимости и сразу же покупает квартиру.

— При этом часто платит всю сумму целиком, — дополняет генеральный директор ЗАО «Центральное управление недвижимости ЛенСпецСМУ» Ирина Онищенко. — Вообще, в Москве строительные компании привыкли пользоваться услугами агентств недвижимости. Они редко держат свой собственный отдел продаж, как привыкли делать петербургские компании.

«Однушки» не боятся кризисов

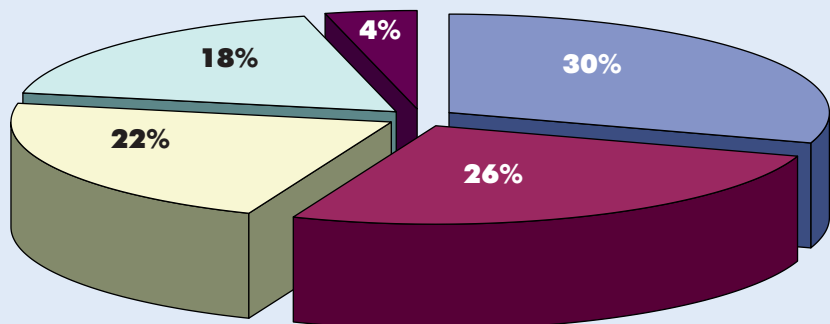
Увеличение числа застройщиков и выход на рынок строительных компаний из других регионов демонстрирует, что жилья в Питере не хватает. Спрос постоянно растет. Не пугают людей даже прогнозы некоторых экономистов, обещающих в скором времени вторую волну кризиса. Напротив, услышав о предстоящей экономической смуте, петербуржцы начинают приобретать недвижимость еще активнее.

— Любая политическая и экономическая нестабильность подвигает людей покупать недвижимость, — объясняет Ирина Онищенко. — Население торопится вложить деньги во что-нибудь надежное. Недвижимость — идеальный вариант.

По мнению экспертов, примерно треть всего приобретаемого сегодня жилья выступает в роли инвестиций. В Петербурге полно достроенных домов, все квартиры в которых распроданы — но там не живут. Это как раз инвестиционное жилье, купленное с расчетом на будущее — для детей, для сдачи в аренду или последующей перепродажи.

Окончание на ...-й стр.

«МК»-СПРАВКА Кто покупает в Петербурге квартиры-студии



Студенты или родители для своих детей-студентов — 30%
Иногородние покупатели — 26%
Мужчины 30–46 лет для своих любовниц — 22%
Инвесторы — 18%
Пенсионеры — 4%

По данным агентства недвижимости «НДВ-СПб»

КАПИТАЛ ТВОЙ УСПЕХ — ТВОЙ КАПИТАЛ!

ЖИЛИЩНЫЙ КОМПЛЕКС

ЖИЛЬНЫЕ ЗОНЫ СТАНДАРТ

ДОМА ручной работы

КВАРТИРЫ
от 2,3 МЛН РУБЛЕЙ

Минимум 30 кв. м

Строительный ТРЕСТ

Кондратьевский пр., д. 62, корп. 4 (с 9 до 20, сб-с 11 до 17);
Коломяжский пр., д. 15 (с 9 до 19, сб-с 11 до 17);
Представительства компании: Учительская ул., д. 18, корп. 1;
ул. Есенина/Северный пр., Железнодорожная ул., д. 32;
Заминная ул. (пр. Металлистов); Кузнецово, 15 минут
от станции метро «Улица Дыбенко» (с 10 до 19, сб-с 11 до 17)

331-2000
www.331troutrest.spb.ru

Окончание.
Начало на ...-й стр.

— Приобретая квартиру для себя и семьи, покупатели обычно более требовательны. Наша основная целевая аудитория — это люди из среднего класса, семьи с детьми, для которых важна стабильность в доме, хорошие соседи, единое социальное окружение, — отмечает **Сергей Степанов**. — Поэтому принципиальная стратегия «Строительного треста»: строить качественные кирпичные дома с комфортными планировками и разумной квартирографией. В доме, где большинство квартир — маломерные студии, семьи с детьми селятся неохотно. А, например, в нашем комплексе «Золотое сечение», который строится возле парка, по соседству с хорошим лицеем, с бассейном и детским садиком, первыми были распроданы трехкомнатные квартиры. Также успешно идут продажи трехкомнатных квартир в жилом комплексе «Капитал».

В экономклассе особенным спросом пользуется малогабаритное жилье — однокомнатные квартиры и квартиры-студии. Несмотря на то, что «квадрат» таких квартир — самый дорогой на рынке недвижимости (квадратный метр в двухкомнатных и трехкомнатных квартирах стоит меньше), небольшой метраж делает их сравнительно дешевыми и доступными. При постоянной инфляции и колебаниях курса доллара люди стараются купить те квартиры, которые им по карману. И, естественно, обращают внимание на «однушки».

Кстати, во время кризиса однокомнатные квартиры стали едва ли не единственным жильем, не слишком потерявшим в цене. Сильнее же всего подешевели элитные квартиры.

— Однокомнатные квартиры всегда ценятся, — утверждает **директор дирекции маркетинга и продаж компании «Главстрой-СПб» Михаил Бузулуцкий**. — Спрос на них будет только расти.

По его словам, метраж самых «ходовых» «однушек» сегодня не превышает 30 квадратных метров. Впрочем, двухкомнатные квартиры тоже пользуются спросом, хотя и не столь высоким. Предпочитаемый метраж «двушек» — 42 квадратных метра.

— Это связано с благосостоянием населения, — добавляет **Михаил Бузулуцкий**. — Люди продолжают экономить, в том числе и на жилье, стараясь не отдавать за недвижимость слишком больших денег.

— Это зависит от программы, под которую предлагаются квартиры, — не соглашается **Ирина Онищенко**. — В домах компании «ЛенСпецСМУ», как это ни удивительно, первыми раскупают однокомнатные квартиры и четырехкомнатные. Мы сделали вывод, что четырехкомнатных квартир не хватает.



КУРС НА ЗАПАД

В Петербурге появляются новые типы квартир по евростандарту

Квартиры, как в Европе

Впрочем, несмотря на столь дифференцированный спрос, делать упор на квартиры с малым количеством комнат петербургские застройщики не собираются. По мнению экспертов, своего покупателя рано или поздно находит каждая квартира. Главное, чтобы она была в качественно построенном доме и хорошей планировке. Красивые квартиры, в которых есть все необходимое, но нет ненужных площадей, тоже раскупаются.

Своих покупателей находят и квартиры покрупнее. По мнению сотрудников

агентств недвижимости, многих людей интересуют однокомнатные квартиры метражом порядка 40 «квадратов». Особенно если в них большое окно (или несколько окон, выходящих на разные стороны) и большая кухня. Последняя, по мнению экспертов, особенно ценится покупателями. Спрос на жилье с большими (от 10 квадратных метров) кухнями даже заставил застройщиков разрабатывать и вывести на рынок новый тип квартир, под условным названием «Евро» — по аналогии с европейскими планировками. «Евро-1» — это квартира с большой кухней и одной комнатой. В «Евро-2» — две комнаты и такая же большая кухня.

— Жизнь наших людей в основном проходит на кухне, — рассуждает **Ирина Онищенко**. — Там собирается вся семья за столом, разговаривает. Там же сидят с гостями. У людей, приобретших такую квартиру, из кухни получается гостиная, а из комнаты — спальня.

Метраж кухни в однокомнатной квартире стандарта «Евро» может достигать 15–17 «квадратов». В «Евро-3» кухня может быть и 25 «квадратов».

Стремясь привлечь клиентов, застройщики предлагают покупателям все новые услуги и бонусы. Например, разработка дизайн-квартиры для покупателей бесплатна. Эта услуга очень привлекательна, поскольку дает людям возможность сразу увидеть, как будет выглядеть их будущее жилье.

Несколько лет назад эту услугу ввела на петербургский рынок Компания ЛЭК. Продавая людям квартиры-студии, она сразу предлагала им несколько вариантов дизайнерских решений.

— Самая распространенная форма «студий» — так называемый «чулок», — комментирует **Вячеслав Ефремов**. — Но даже «чулок» можно оформить так, что сразу захочется в этой квартире хотя бы побывать.

Сейчас дизайн квартир предлагают многие застройщики и агентства недвижимости. Горожанам это очень нравится.

— Доходит до того, что до принятия решения мы с клиентами расставляем в квартире мебель, смотрим, как она будет выглядеть. На бумаге, конечно, но люди увлекаются, — говорит **Марина Лазарева**.

Комплекс преимуществ

Отдельным спросом у петербуржцев пользуются квартиры в домах комплексной застройки. Такое строительство в Петербурге сейчас весьма распространено. Застройщикам выгоднее строить целые микрорайоны — они существенно экономят на материалах, инфраструктуре и организации работы. Благодаря этому квартиры в домах комплексной застройки стоят дешевле, что, в свою очередь, выгодно покупателям.

— Кроме того, приобретая жилье в новом микрорайоне, новосел получает сразу все жизненные блага. Это развитая инфраструктура, детские сады и школы около дома, — комментирует **Михаил Бузулуцкий**. — Сегодня устроить ребенка в давно действующий детский сад практически невозможно. А в нашей, к примеру, «Северной долине» один детский сад уже построен, в скором времени мы построим еще два. И жители свободно смогут отдать туда своих детей.

— Строя жилой комплекс, компания развивает его инфраструктуру, — соглашается **Ирина Онищенко**. — Строит дороги, сажает парки. Мы, например, на прошлой неделе высаживали деревья во дворе одного из наших домов комплекса «Юбилейный квартал». Посадили несколько десятков каштанов, кленов, рябин и более трехсот кустов барбариса.

Среди весьма перспективных районов застройки эксперты называют пограничные участки между Петербургом и областью — в Кудрово, Девяткино, Парголово. И уверяют: скоро на этих местах появятся комфортные, современные районы, обеспечивающие своим жильцам качественно новый уровень жизни.

— В качестве примера приведу наш проект «Капитал» возле станции метро «Улица Дыбенко», — говорит **Сергей Степанов**. — Помимо 400 тысяч квадратных метров жилых площадей, здесь появятся два детских сада, школа, спортивный центр с бассейном и ледовой ареной, множество коммерческих и офисных помещений. Уже сейчас напротив строящихся зданий благоустроен огромный парк с велосипедными дорожками, скамейками и даже собственным пляжем на реке Оккервиль. Первый детский сад рядом с комплексом будет сдан уже в конце этого года.

«МК»-СПРАВКА

СБЕРЕЖЕННОЕ ЖИЛЬЕ

Сбербанк упростил ипотечные кредиты

Теперь, чтобы взять ипотеку в Сбербанке, не нужно ломать голову, пытаюсь определить, какое именно предложение будет оптимальным. Если раньше крупнейший банк страны предлагал целых 8 вариаций кредита, выдаваемого на приобретение жилья, то сейчас все стало значительно проще и логичней. Есть три варианта кредита по базовой программе: приобретение готового жилья, строящегося жилья или строительство собственного дома.

Кроме того, в Сбербанке существует ряд специальных программ, ориентированных на молодые семьи, а также на приобретение таких объектов, как, например, гараж и загородная недвижимость — в общем, таких, которые служат комплексному улучшению жилищных условий заемщика.

Что касается величины ставок, то для кредитов в рублях их минимальный уровень — 9,5%, а максимальный — 14%. Самые низкие ставки по жилищным кредитам установлены для участников «зарплатных»

проектов. Также специальные условия предлагаются работникам аккредитованных при банке компаний.

Сбербанк продлил до 31.12.2011 уникальную акцию «В десятку!», действующую по 61 объекту, построенному с участием кредитных средств Сбербанка. В рамках акции заемщик при собственном взносе не менее 10% стоимости жилья может взять ипотеку сроком на 10 лет всего под 10% годовых в рублях.

Напомним также, что в Сбербанке не взимается комиссия за выдачу кредита, а также отсутствует требование об обязательном страховании жизни заемщика.

Подробную информацию о всех видах кредитов Сбербанка России, условиях кредитования и документах, необходимых для оформления кредитной заявки, можно получить в отделениях банка, обслуживающих физических лиц, по телефону Контактного центра 8-800-555-55-50 (звонки по России — бесплатно) или на сайте банка www.sberbank.ru.



Михаил БУЗУЛУЦКИЙ



Евгения ЕНИНА



Вячеслав ЕФРЕМОВ



Ирина ОНИЩЕНКО



Павел СОЗИНОВ



Марина ЛАЗАРЕВА



Сергей СТЕПАНОВ

Кому выгодны кредиты?

Существенно отражается на спросе на недвижимость и развитие ипотеки. По данным Павла Созинова, количество сделок с привлечением ипотечных кредитов за третий квартал 2011 года возросло более чем в два раза. Тенденция, безусловно, позитивная, но вполне, по мнению представителей банков, ожидаемая.

— Сегодня ипотечный кредит выгоден для потребителя, — объясняет заместитель директора управления по работе с партнерами Северо-Западного банка ОАО «Сбербанк России» Евгения Енина. По данным СПБИА, объем выданных банками ипотечных кредитов в Санкт-Петербурге в 2011 году вырос в 3 раза и составил 28 миллиардов рублей. Кредитной поддержкой банков воспользовались порядка 14 тысяч жителей города. Позитивные тенденции практически у всех лидеров рынка ипотечного кредитования. Величина процентной ставки зависит от сроков кредитования, первоначального взноса. Специальные процентные ставки — для клиентов банка, получающих заработную плату на карту или вклад банка. В зависимости от кредитной программы и параметров кредитования процентные ставки банка составляют от 9,5 до 14% годовых в рублях.

Особым спросом, по словам Евгении Ениной, пользуются кредитные программы по приобретению жилья, строящегося с участием кредитных средств Банка. Объем финансирования дольщиков по ним превысил 4,1 млрд руб., что составляет порядка 30% от общего объема жилищного кредитования Северо-Западного банка в 2011 году. Интерес заемщиков вызван льготными процентными ставками, а также аукционным предложением

банка «В десятку!». По данной программе жилье в домах, финансируемых Банком, можно приобрести в кредит на 10 лет под 10% годовых, располагая 10% первоначального взноса. Таких новостроек на территории обслуживания Северо-Западного банка — 61 дом.

— К «новинкам» кредитования можно отнести запуск в октябре технологии «Кредитная фабрика», — говорит Евгения Енина. — Теперь одобрение заемщиков Банк проводит за 2 дня. Положительное решение о кредите действует 120 дней, в течение которых заемщик подбирает оптимальный вариант улучшения жилищных условий.

Такие условия кредитования, естественно, привлекают заемщиков. Даже те, кто прежде не думал о покупке собственного жилья, начинают прицениваться к квартирам и ипотеке. По данным агентств недвижимости, сегодня примерно треть всех сделок — «ипотечные».

Свои программы предлагают и застройщики. Одно из самых популярных у населения, по словам Михаила Бузулуцкого, предложений — «квартира в зачет».

— Такой программы сегодня нет ни у одной строительной компании, — уверен Михаил Бузулуцкий. — Наши клиенты смогут взять кредит на квартиру, не продавая свое жилье. При этом, пока продолжается строительство, они будут выплачивать только проценты по кредиту, что сводит ежемесячные платежи к минимуму. А потом, уже переехав в свою новую квартиру, они получат полгода на продажу старой.

— Мы тоже активно сотрудничаем с банками — например, с ВТБ24, Газпромбанком, — поддерживает Сергей Степанов. — В общем объеме продаж нашей компании до-

ля «ипотечных» сделок сегодня составляет порядка 40 процентов. Минимальная ставка — от 8,5% в рублях. Средняя сумма кредита — 2,5 миллиона рублей сроком на 10 лет. Ипотеку чаще всего используют люди, накопившие необходимый первоначальный взнос и вкладывающие средства в улучшение своих жилищных условий.

Активно используют покупатели и предложения о рассрочке. Тем более что она сейчас зачастую выгодна. Плюсы рассрочки в том, что до окончания строительства она беспроцентна. А после ввода дома в эксплуатацию проценты, начисляемые на остаток суммы, нередко очень низки.

— Но это все зависит от конкретного объекта, — подводит итог Марина Лазарева. — Когда я помогаю клиентам выбрать квартиру, я иногда советую им взять рассрочку, потому что она выгоднее. А иногда выгоднее взять кредит.

— Сегодня, кстати, выросло поколение, которое готово брать кредиты, — отмечает Ирина Онищенко, — которое хочет иметь блага сейчас, а не когда-нибудь потом. И они как раз и есть основные потребители ипотечных кредитов.

Татьяна БУРДИЦКАЯ
Фото Анны АЛТУХОВОЙ

«МК»-ЦИФРА
По данным представителей банков, в среднем петербуржцы выплачивают ипотечные кредиты за 5–7 лет.

«МК»-СПРАВКА
В России на одного человека в среднем приходится 22 квадратных метра жилья. В Европе — 35 квадратных метров, в США — 65 квадратных метров.

НЕДВИЖИМОСТЬ КРИЗИСА НЕ БОИТСЯ

Крупные застройщики
уверены в своих силах

ОДИН ИЗ САМЫХ ЖЕСТОКИХ УДАРОВ В ПЕТЕРБУРГЕ КРИЗИС НАНЕС СТРОИТЕЛЬНОМУ РЫНКУ. За два посткризисных года рынок первичной недвижимости только-только начал приближаться к своему докризисному уровню работы. А сегодня многие эксперты пророчат вторую волну кризиса. Что в этом случае ждет строительный рынок Петербурга? Об этом «МК» в Питере» рассказал руководитель Компании ЛЭК Павел Андреев.



— Павел, как повторение кризиса отразится на петербургском строительстве?

— Прежде всего, на мой взгляд, разговоры о второй волне не имеют под собой того основания, которое было в 2008 году. В 2008 году никто не представлял, что будет. Страх, непонимание происходящего и повлияли на то, что рынки так сильно посыпались. В этот раз такого, я думаю, не произойдет, люди окажутся готовыми. После 2008 года все понимают: что бы ни случилось, происходит восстановление и подъем. Именно такое понимание изначально сдерживает серьезные скачки. И на строительном рынке в том числе.

— А что будет с ценами на жилье?

— Многие ждут, что из-за кризиса цены снизятся. Но это неправильно. Цены в любом случае будут расти. Если не будет инфляции, то они будут расти относительно медленно, но все равно опережая, поскольку количество предложений нового жилья в нашем городе не увеличивается или увеличивается за счет тех мест, которые не слишком популярны среди населения. Если же будет инфляция, то стоит ждать резкого роста цен — инфляционные процессы подтолкнут ситуацию. Насколько? Это сложно сказать. Меня сейчас часто спрашивают: насколько вырастут цены? Ответ простой: точно не сказать. Потому что очень широкий диапазон ожиданий по инфляции.

— То есть сейчас имеет смысл покупать жилье, пока оно не подорожало?

— Конечно. Но относиться внимательнее к тому, кому доверяете свои деньги. У крупных компаний в сегодняшней ситуации преимущество: их общественная зна-

чимость позволяет рассчитывать на помощь государства в сложных ситуациях. В условиях колебаний рынка это очень важно.

— Павел, сегодня Компания ЛЭК входит в число лидеров строительного рынка. А в кризис у компании, как и у многих других, были сложности. Каким образом вы преодолели их?

— Когда произошел кризис, наши продажи сильно упали. Если говорить про денежный поток, то в худший момент падение происходило раз в восемь, наверное. Это было очень серьезным ударом, потому что мы, естественно, строим на деньги, которые привлекаем, какие бы у нас ни были кредиты, основной поток — это продажи. Сейчас произошло восстановление. Еще не до конца, но, тем не менее, оно позволило нам выйти на те скорости строительства, которые были до кризиса. У нас был такой стандарт — мы строили четыре этажа в месяц. На многих объектах мы уже достигли этого снов.

— А у вас появились новые подходы к общению с дольщиками?

— Естественно. Мы перешли на более близкое общение с людьми, которого раньше просто не требовалось. Раньше люди видели: дом растет, чего переживать? Надо было быстрее деньги нести, а то цены вырастут. Когда же произошел кризис, людям стало важно, чтобы их успокоили, объяснили, что все в порядке, стройка будет закончена вовремя, и качество будет хорошее. И мы изменили свой подход. В том числе, например, сейчас мы проводим для своих дольщиков экскурсии по объектам, чтобы наглядно показать и нашу работу, и нашу открытость.

Татьяна БУРДИЦКАЯ

«МК»-ЮМОП

Самые странные требования покупателей квартир

ТРЕБОВАНИЕ	ОБЪЯСНЕНИЕ
Только красный кирпич	Покупатель подыскивал двухкомнатную квартиру в Московском районе, но сразу выдвинул условие: дом должен быть построен из кирпича красного цвета. Объяснения, что цвет кирпича не влияет на его качество, не произвели на клиента никакого действия.
Газон для черепахи	Одно из самых необычных требований выдвинула семья с четвероногими питомцами: собакой, кошкой, хомячком и черепахой. Любители животных выбрали жилой комплекс не только с местом для выгула собак, но и с газоном, где можно посеять специальную траву для черепахи, которая предпочитала клевер.
Квартира в форме креста	Пожелание такой квартиры не было вызвано религиозными причинами: просто человек считал такую планировку наиболее рациональной.
Соседи-пенсионеры	Семья с ребенком дошкольного возраста готова была приобрести квартиру при условии, что соседями будут пенсионеры. Объяснялось такое требование просто: пенсионеры меньше шумят.
Квартира, одобренная экстрасенсом	Возможно, под влиянием телевизионных передач одна из петербурженок решила покупать квартиру только после одобрения выбора экстрасенсом. Экстрасенс попался придирчивый — одобрил квартиру только в третьем жилкомплексе.

По данным агентства недвижимости «НДВ-СПб»