

СТРОИТЕЛЬНЫЙ



ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

издается с 2002 года

№3 (498)
30 января 2012 года

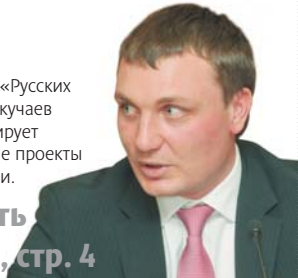
«Строительный Еженедельник»
в метро
ТРАТЬ ВРЕМЯ С ПОЛЬЗОЙ!



События

Генеральный директор «Русских самоцветов» Сергей Докучаев в течение 8 лет инвестирует 5,3 млрд рублей в новые проекты в области недвижимости.

Недвижимость в самоцветах, стр. 4



События

Юрий Молчанов, вице-губернатор Петербурга, курирующий инвестиционный блок и транспорт, покидает Смольный. Он планирует вернуться в бизнес.

Назад в бизнес, стр. 5



Тематическое приложение «Финансы и страхование», стр. 9-13



События

Глубина потребует новых согласований

Минприроды подготовило поправки в Закон «О недрах», согласно которым застройщики будут обязаны согласовывать с Роснедрами технические проекты строительства подземных сооружений: паркингов, торговых центров, подземных переходов. (Подробнее на стр. 3) ➔

ПРИНИМАЕТ ЗАКАЗЫ И ВЫПОЛНЯЕТ СЛЕДУЮЩИЕ ВИДЫ РАБОТ:

- Проекты планировок и межевания территорий
- Генеральные планы городов и поселков
- Инженерная подготовка территорий

198152, Санкт-Петербург, Автовская ул., 16, пом. 5Н.
Тел.: 644-50-33, 644-50-34,
e-mail: mazko@zaoigi.ru, office@zaoigi.ru
СВИДЕТЕЛЬСТВО № 0276-2011-7841302064-02 ОТ 25.01.2011

Северо-Западный центр экспертизы
EXPERTIZASPB.RU



АКЦИЯ «ДОСТУПНОЕ ЖИЛЬЕ – ЛЮДЯМ»

С декабря 2011 года каждому двадцатому заказчику (проектировщику, инвестору, строителю) – 1-комн. кв. в Петербурге в новом доме в подарок после заключения договора. Авторизован Федеральной службой Росаккредитация

Подробности по тел. 993-993-0



АРМАТУРНЫЕ СЕТКИ
ОБЪЕМНЫЕ КАРКАСЫ

Готовые решения для армирования!

ПРОИЗВОДСТВО В Сестрорецке

8 (812) 380-53-90
www.tammet.ru

TAM, где нужны METаллические сетки



Общество с ограниченной ответственностью
«Консультационное бюро экспертизы проектов строительства»

ООО «КБЗПС» выполняет работы по обследованию технического состояния строительных конструкций и инженерных систем зданий и сооружений, а также инженерных сетей.

Фактический адрес: 190020, Санкт-Петербург, Лифляндская ул., д. 6, лит. Д, тел./факс 332-12-01

ООО «КБЗПС» является членом СРО НП «Балтийское объединение проектировщиков», рег. № СРО-П-042-05112009, свидетельство о допуске к работам по подготовке проектной документации № 0670-2011-7805467915-04 от 25.10.2010

РЕКЛАМА

НОВЫЙ ОККЕРВИЛЬ
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС



ОТДЕЛ СТРОЙ

т. 777-0-500 www.7770500.ru

Информацию о вариантах подписки можно узнать по тел.: **380-09-74, 380-15-81** или на сайте www.asninfo.ru

ПОНЕДЕЛЬНИК – ВРЕМЯ ЧИТАТЬ

СТРОИТЕЛЬНЫЙ
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Изготовление всех видов свайных фундаментов



СТАТИКА

Профессионализм
Надежность
Качество

ЗАО "Статика Инженеринг"
197341, Санкт-Петербург, Удельный пр., д. 9
тел.: (812) 334-27-54, факс: (812) 334-27-55
www.statika.ru e-mail: info@statika.ru

Строительная корпорация ЛенСтройДеталь

производим диаметр от 3 до 25 мм **продаем**

сварные
кладочные **АСА** **арматурные**
СЕТКИ
любых линейных размеров

Санкт-Петербург, ул. Седова, 6 тел./ф.: 412-95-07, 412-95-87

ВЫСТАВКА-СЕМИНАР ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ ЖИЛИЩНЫЙ ПРОЕКТ

ПРИГЛАШАЕМ КОМПАНИИ К УЧАСТИЮ В ВЫСТАВКЕ!

18-19 февраля

ЛЕДОВЫЙ ДВОРЕЦ
ст. метро «Пр. Большевиков»

Посещаемость: 30 тыс. граждан за 2 дня

РАЗДЕЛЫ ВЫСТАВКИ:
городская недвижимость
загородная недвижимость
финансовые и юридические услуги,
ремонт, отделка, интерьер

Условия участия — на сайте www.gilproekt.ru (раздел «Для профессионалов»)

ОРГАНИЗАТОРЫ: ЖИЛИЩНЫЙ КОМИТЕТ, БИ-ИМАГЕНТЕРИ НЕДВИЖИМОСТИ
ДЕЛОВОЙ ПАРТНЕР: СТРОИТЕЛЬНЫЙ
ДЕЛОВОЙ ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕР: АСН
ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР: СТРОИТЕЛЬНЫЙ

www.gilproekt.ru тел. 329-49-86

Серия практических пособий и изданий для сметчиков-строителей «Новая сметно-нормативная база ценообразования в строительстве»

НОВЫЙ справочник инженера-сметчика

КОНСУЛЬТАЦИИ ПО ВОПРОСАМ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Часть 4 Под общей редакцией П.В. Горячкина, А.П. Иванова и А.И. Штоколова

Предлагаемый справочник является продолжением изданных в этой же серии частей I (2004 г.), II (2007 г.) и III (2009 г.) и не повторяет материалы, включенные в предыдущие части.

Справочник рекомендован Ассоциацией строителей России и Союзом инженеров-сметчиков.

Справочник включает в себя наиболее интересные вопросы из практики сметного дела последних лет. Консультации разгруппированы по темам: применение норм и расценок, начисления в сметах, расчеты за выполненные работы и т.д. Самый большой раздел – консультации по сметно-нормативной базе 2001 года, в том числе в редакции 2008-2011 годов.

При составлении справочника приоритетное значение уделялось вопросам, вызывающим наибольшие споры между заказчиками и подрядчиками, в том числе и при взаимоотношениях с проверяющими и контролирующими органами, управлениями вневедомственной экспертизы. Вопросы основаны на реальных обращениях организаций и сметных работников в адрес региональных центров по ценообразованию в строительстве и разработчиков сметных норм и расценок.

Предназначен для инженеров-сметчиков и экономистов, работающих в подразделениях инвесторов, заказчиков, подрядчиков и проектировщиков.

Стоимость справочника – 2800 руб. (в т.ч. НДС)

Приобрести справочник и другую литературу по сметному делу и ценообразованию в строительстве вы можете в Союзе инженеров-сметчиков:

192007, Санкт-Петербург, ул. Воронежская, дом 96, офисы 3 этажа
тел./факс: (812) 326-2272, 2271, 325-5604, факс-автомат 326-2278
E-mail: sales@rccs.spb.ru, Internet: <http://www.rccs.spb.ru>, www.kccs.ru
Членам Союза инженеров-сметчиков предоставляется скидка

ИНТЕРСТРОЙЭКСПО
Международный строительный форум

18-21 апреля 2012
Санкт-Петербург, Ленэкспо

www.interstroyexpo.com

В рамках форума: **IBC МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНГРЕСС ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ**

ВЕДУЩИЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ ВЫСТАВКИ РОССИИ!

Организаторы:  +7 812 380 6014/04

При содействии: 

Генеральный отраслевой партнер: **КТО СТРОИТ**
Генеральный медиапартнер: **Стройка** группа газет
Генеральный информационный партнер: **СТРОИТЕЛЬНЫЙ**

Стратегический партнер: **ВЕСТНИК**
Деловой партнер: **СТРОЙ** МАРКЕТ
Интернет-партнер: **АСН**
Информационные партнеры: **ЖИЛАЯ СРЕДА**, **ВЛЗКО**

Глубина потребует НОВЫХ СОГЛАСОВАНИЙ

Николай Волков / Минприроды подготовило поправки в Закон «О недрах», согласно которым застройщики будут обязаны согласовывать с Роснедрами технические проекты строительства подземных сооружений: паркингов, торговых центров, подземных переходов. ➔

Как говорят участники рынка, под действие поправок подпадет примерно треть всех строящихся жилых домов в Петербурге, которые предусматривают строительство подземных паркингов. Сумма девелоперов не смущает – смущают досогласования и время, которое на это потребуется.

Действующее законодательство уже обязывает строителей проходить экспертизу проектной документации для своих проектов, затрагивающих подземную часть. Минприроды предлагает добавить к перечню эту экспертизу, проводить которую будут обязаны либо Роснедра, либо власти региона, если дело касается участков недр местного значения. На проведение госэкспертизы законопроект отводит 60 дней. Недропользователь обязан будет ее заранее полностью оплатить. Если экспертизу проводят Роснедра, то, по расчетам Минприроды, она обойдется бизнесу «в среднем в 180 тыс. рублей». Для участков недр местного значения экспертиза будет дешевле в 6 раз – 30 тыс. рублей.

Как говорят участники рынка, в первую очередь в Петербурге эти поправки ударят по строителям жилья, которые предусматривают в своих объектах подземные паркинги. А таких объектов сейчас становится все больше и больше. «Решение строить или не строить подземный паркинг принимается застройщиком исходя из действующих градостроительных норм, предписывающих застройщику обеспечить 1 машино-место на каждые 80 кв. м общей площади квартир. Около 50% потребного количества машино-мест может быть вынесено за границы участка, но находится в пределах шаговой доступ-

Мнение



Антон Венедиктов, коммерческий директор строительной компании «Р.О.С.»:

➔ Роснедра с 2009 года выдают разрешения на строительство в случае необходимости, и дополнительная экспертиза проектов нелогична – достаточно добавить полномочий существующим органам экспертизы, которые сейчас проводят полную экспертизу проекта, а взаимодействие с Роснедрами ограничить уведомительным порядком «для галочки», что проверка пройдена. Иначе происходит размывание ответственности за качество проекта. Кроме того, любые затраты, пусть и небольшие, все равно ложатся на конечных потребителей, а при нынешнем состоянии рынка в этом никто не заинтересован.

В первую очередь в Петербурге эти поправки ударят по строителям жилья, которые предусматривают в своих объектах подземные паркинги

ности. Остальные должны быть в пределах участка. А с учетом стоимости земли, разрешенной высотности, зачастую единственный выход – строительство подземного паркинга», – говорит Наталья Агрэ, директор по маркетингу и продажам компании KVS. Строительство паркинга – вещь затратная и чаще всего не окупается за счет продажи машино-мест. «Застройщики продают места в подземном паркинге по ценам намного ниже себестоимости и покрывают эти убытки за счет продажи квартир и коммерческих поме-

щений. Это связано с высокой себестоимостью подземного паркинга, что делает рентабельную цену на машино-место крайне высокой, практически половина цены квартиры, чего потребитель себе позволить не может», – уверен Лев Гниденко, генеральный директор ЗАО «Ойкумена». Затраты на экспертизу, несомненно, на то что они невелики, еще больше ухудшат ситуацию, уверены эксперты. Кроме того, застройщиков смущают дополнительные согласования, которые требуют дополнительных временных затрат.

вопрос номера

Должен ли иметь предпринимательский опыт чиновник, работающий с инвесторами, или госслужащий будет работать эффективнее и прозрачнее, если не будет обладать связями с коммерческими структурами?

Сергей Воронков, исполнительный директор ЗАО «ЭкспоФорум»:
– Наличие у управленца разностороннего опыта всегда можно рассматривать как дополнительное преимущество благодаря более широкому взгляду на события и способности действовать гибко с учетом ситуации. Другое дело, что это далеко не главный критерий при выборе кандидатуры на государственную должность.

Марк Лернер, генеральный директор компании «Петрополь»:

– Эффективность работы чиновника зависит от его профессионализма, глубокого знания предмета и понимания всех деталей практической работы в подведомственной ему сфере. И конечно, в этом смысле опыт работы в реальном бизнесе будет только плюсом. Чтобы все принимаемые

решения были практически реализуемы и обязательно увязывались со всеми смежными вопросами. При этом, безусловно, человек должен быть глубоко порядочным, чтобы работать на общее благо, а не на личные выгоды. Таких людей немного, но они есть.

Максим Федоров, директор отдела продаж ООО «Бик Строй-сервис»:

– Если чиновник не связан с бизнесом, его подход к решению проблем будет более разносторонним. В наших реалиях, как правило, никто не оставляет бизнес-интересы, когда переходит в политику. Чтобы человек действовал не в своих интересах, а в интересах общества, он не должен быть связан с коммерческими структурами.

Владимир Андронов, коммерческий директор ЗАО «Завод «Молодой ударник»:

– Пусть лучше будет иметь предпринимательский опыт. Лучше, когда человек разбирается в теме, в которой он работает. Тогда его деятельность будет более эффективна. В чьих интересах будет ра-

ботать человек – уже зависит от его личных качеств.

Анатолий Осокин, генеральный директор ЗАО «Геострой»:

– Обязательно должен иметь такой опыт. Во-первых, чиновник должен понимать сущность предпринимательской деятельности, представлять, какова она «изнутри». Во-вторых, глубоко владеть способами оценки инвестиционных проектов. И в-третьих, у него обязательно должен быть успешный опыт реализации таких проектов.

Шавкат Кары-Ниязов, президент компании ГК First Quantum:

– Такой опыт необязателен, но и не помешает. Чиновник, вышедший из бизнес-среды, будет понимать тех, с кем работает. Связи с коммерческими структурами, конечно, могут помешать как конфликт интересов, но сам опыт только поможет.

Анна Атаева, генеральный директор ГК «БСТ»:

– Когда чиновник приходит из бизнеса, он уже имеет опыт и представление о работе с ком-

мерческими компаниями. Но вряд ли он сможет абстрагироваться от практики предыдущей работы. Это наносит ущерб интересам общественности... Честно говоря, хотелось бы поменьше общаться с чиновниками.

Дмитрий Золин, председатель Комитета по торговой недвижимости Гильдии управляющих и девелоперов, управляющий партнер LCMS:

– Несомненно, предпринимательский опыт у чиновника благоприятно влияет на его дальнейшую работу в государственных органах, поскольку тогда административный работник может общаться с предпринимателями на их языке.

Александр Цвик, заместитель генерального директора ГК «РегионГазЭнергоСтрой»:

– Эффективнее будет работать тот чиновник, который не понаслышке знает, что такое бизнес. Но есть масса примеров, когда люди, не работающие в бизнесе, прекрасно проявляли себя в системе госслужбы при взаимодействии с коммерческими структурами.

ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ



Газета выходит при поддержке и содействии аппарата полномочного представителя Президента Российской Федерации в Северо-Западном федеральном округе.

Издатель и учредитель:
ООО «Издательство «Строй-Пресс»

Адрес редакции:
Россия, 194100, Санкт-Петербург, Кантемировская ул., 12
Тел./факс: +7 (812) 380-15-81
E-mail: se@stroypress.ru
Интернет-портал: www.asninfo.ru

Директор: Инга Удалова
e-mail: udalova@stroypress.ru

Главный редактор: Валерий Грибанов
e-mail: gribanov@stroypress.ru
Тел.: +7 (812) 380-15-83

Заместитель главного редактора: Алена Шереметьева
e-mail: filipova@stroypress.ru
Тел.: +7 (812) 380-15-83

Выпускающий редактор: Ольга Зарецкая
Тел.: +7 (812) 380-15-83
e-mail: zareckaya@stroypress.ru

Над номером работали:
Александр Аликин, Антонина Асанова, Алеся Гриб, Дарья Литвинова, Владимир Тилес

Директор по PR: Татьяна Погалова
PR-менеджер: Алена Жигунова
e-mail: pr@stroypress.ru

Технический отдел: Илья Демидкин
e-mail: admin@stroypress.ru

Отдел рекламы:
Майя Сержантова (руководитель), Ольга Бич, Валентина Бортинкова, Антон Лоточкин, Серафима Редута, Елена Савоскина, Людмила Шаронова, Екатерина Шведова
Тел./факс: +7 (812) 380-15-81, 441-30-63
e-mail: reklama@stroypress.ru

Отдел подписки:
Елена Холмачева (руководитель), Екатерина Червакова
Тел./факс: +7 (812) 380-09-74
e-mail: podpiska@stroypress.ru
Подписной индекс в Санкт-Петербурге и Ленинградской области – 14221.
Распространяется по подписке, на фирменных стойках, в комитетах и государственных, в районных администрациях и деловых центрах.

Отдел дизайна и верстки:
Елена Саркисян, Екатерина Щербакова

При использовании текстовых и графических материалов газеты полностью или частично ссылка на источник обязательна.

Ответственность за достоверность информации в рекламных объявлениях и модулях несет рекламодатель.
Материалы, размещенные в рубриках «Точка зрения», «Паспорт объекта», «Достижения», «Личное дело» и «Поздравляем», публикуются на правах рекламы.

Газета «Строительный Еженедельник» зарегистрирована Северо-Западным ОМТУ Министерства РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций.

Свидетельство ПИ № 2-7340.

Издается с февраля 2002 года.
Выходит еженедельно по понедельникам (слепышуски – по отдельному графику).

Типография: ООО «Парголовская типография»
194362, Санкт-Петербург, пос. Парголово, ул. Ломоносова, 113.
Тираж: 9000 экземпляров
Заказ № 10
Подписано в печать 27.01.2012 в 17:00



СРЕДО
Лучшее СМИ, освещающее российский рынок недвижимости (лауреат 2009 г.)



ЗОЛОТЫЙ ГОЛОВОУШ
Лучшее специализированное СМИ (номинация 2004-2007 гг.)



СТРОИТЕЛЬ ГОДА
Лучшее профессиональное СМИ (лауреат 2003 и 2006 гг.)



КАМССА
Лучшее электронное СМИ, освещающее рынок недвижимости (лауреат 2009 г.)

колонка редактора

В поисках ниши

Валерий Грибанов / На прошлой неделе руководство ЗАО «ЭкспоФорум» озвучило планы по использованию выставочного комплекса «Ленэкспо» в гавани. После того как в конце следующего года будет открыт новый конгрессно-выставочный центр в Пулковке, который строит «ЭкспоФорум», потребность в Ленэкспо отпадет. Выставочный рынок, говорят инициаторы проекта, сегодня не настолько велик, чтобы двум специализированным площадкам в городе не было тесно. А потому территория Ленэкспо будет перепрофилирована (ОАО «Ленэкспо» аффилировано с «ЭкспоФорумом»), и акционеры этих компаний являлись структуры Газпрома).

Предполагается, что на ней будет возведено до 460 тыс. новых офисно-коммерческих и жилых площадей. С идеей перепрофилирования территории в гавани, вероятно, согласиться можно – никакой исторической ценности ни земля, ни здания на ней из себя не представляют, и собственник волен делать с ними что захочет. А вот с утверждением о том, что в городе двум конгрессно-выставочным центрам делать нечего, можно все же поспорить. По крайней мере с этим предположением, возможно, не согласятся другие девелоперы, заявившие к реализации аналогичные по профилю проекты, а таких проектов за последние несколько лет в городе было заявлено несколько. Правда, в отличие от проекта «ЭкспоФорума» до начала реализации ни один из них вроде бы не дошел. А теперь, когда планы газпромовских структур стали более или менее реальны, страх перед конкуренцией на многих заявленных проектах может и вовсе поставить крест. Да и найти средства для проекта, в отличие от газового монополиста, другим девелоперам будет не в пример сложнее, особенно на фоне мрачных прогнозов о возможной второй волне кризиса. И тем не менее наличие одного единственного центра вряд ли благоприятно скажется на рынке.

Руководство «ЭкспоФорума» утверждает, что намерено консолидировать выставки. Что лучше проводить в одно время и в одном месте несколько одинаковых по тематике экспозиций, но объединенных одним зонтичным брендом, чем каждый месяц организовывать в разных местах города небольшие выставки. Подобное дробление, по мнению специалистов «ЭкспоФорума», приведет к тому, что из города вообще уйдут экспоненты, предпочтут другие площадки, где тематические выставки масштабнее. И в этом, конечно, есть рациональное зерно. Участники выставки, платя деньги за аренду места, рассчитывают на максимальное количество контактов и обращений на стенд. Но консолидировать разные выставки и создать единственную специализированную площадку – это не одно и то же. Ощущение исключительности создает искусство для владельцев подобной недвижимости начать задерживать цены – конкурентов-то нет. А отсутствие конкуренции еще никогда хорошо на рынке не сказывалось. Поэтому инвестиционному сообществу не стоит безоговорочно принимать идею о том, что больше одной специализированной выставочной площадки городу не нужно. Найти свою нишу можно всегда.

Недвижимость в самоцветах

Антонина Асанова / «Русские самоцветы» продолжают развитие своей территории. До 2020 года компания рассчитывает инвестировать 5,3 млрд рублей в новые проекты в области недвижимости, 60% из них – заемные.

На 1 марта назначено открытие бизнес-центра класса В+, расположенного на достроенных этажах торгового центра «Мебель-холл» у метро «Ладужская». Об этом рассказал генеральный директор ОАО «Русские самоцветы» Сергей Докучаев.

Работы по надстройке трехэтажного ТЦ «Мебель-холл», находящегося по адресу: пл. Карла Фаберже, 8, начались еще в 2008 году и обошлись в 450 млн рублей. Площадь 4 возведенных этажей составит 12,5 тыс. кв. м. Вместе с «Мебель-холлом» общая площадь центра будет равняться 47,5 тыс. кв. м.

Одновременно со сдачей второй очереди «Мебель-холла» в феврале-марте этого года начнется реконструкция корпуса «Русских самоцветов», расположенного вдоль пр. Энергетиков, также под бизнес-центр класса В+. Площадь этого здания равняется 21 тыс. кв. м. Стоимость проекта составит 500 млн рублей. Объем инвестиций в строительство нового корпуса для производства на внутренней территории завода и переезд составит еще 150 млн рублей. Бизнес-центр планируется ввести в эксплуатацию в 2013 году.

«Окупаемость бизнес-центров может составить 7-8 лет», – оценивает Валерий Виноградов, президент Ассоциации релторов Санкт-Петербурга.



Генеральный директор «Русских самоцветов» Сергей Докучаев надеется, что через 8 лет доля доходов от сдачи в аренду недвижимости в общей выручке компании достигнет 40-50%

КСТАТИ

Общая площадь построенных объектов недвижимости на территории «Русских самоцветов» составляет примерно 220-240 тыс. кв. м. Суммарная стоимость проектов – примерно 350 млн USD. Сейчас недвижимость приносит «Русским самоцветам» около 20% ежегодного дохода компании, или примерно 3,2 млн рублей. Компания собирается довести эту долю до 40-50% к 2020 году.

Рыбоперерабатывающий комбинат перезагрузили в «Баркас»

Александр Аликин / На последнем заседании правительства Петербурга право строительства рыбоперерабатывающего предприятия в Купчино, которое может стать крупнейшим в СЗФО, было передано от ООО «Саопик», попавшего в сложное финансовое положение из-за банкротства своего кредитора – банка «ВЕФК», – к ООО «Баркас», аффилированному с прежним застройщиком.

Губернатор Георгий Полтавченко на последнем заседании правительства Петербурга утвердил постановление об изменении инвестора, который строит рыбоперерабатывающее предприятие на участке 5,3 тыс. кв. м на Карпатской улице.

«Меняют юрлицо, потому что у «Саопика» проблемы с банком «ВЕФК», который обанкротился. Новое юрлицо не обременено никакими финансовыми обязательствами», – доложил губернатору глава Комитета по строительству Вячеслав Семененко, пояснив, что срок окончания строительства, который неоднократно продлевался, – конец 2012 года.

«Принимается, но надо их предупредить. Если не успеют достроить, можно будет выкупить здание и сделать там что-нибудь для государственных нужд», – сказал господин Полтавченко.

В 2006 году КЭРППИТ предложил ООО «Саопик», получившему разрешение на строительство, участвовать в нацпроекте «Развитие агропромышленного комплекса» по направлению «Развитие промышленного рыболовства». Компания согласилась, потому что застройщики таких объектов получают субсидии на возмещение части денег по уплате процентов по инвестиционному кредиту. Основным инвестиционным условием строительства предприятия было требование перечислить в бюджет Петербурга 6,2 млн рублей. В 2008 году ОАО «Банк ВЕФК» открыло «Саопику» кредитную линию с лимитом в 250 млн рублей под 14% годовых (залогом служили 100% уставного капитала «Саопика»). Компания освоила 133 млн рублей, построив здание на 70%, однако осенью 2008 года банк прекратил выдавать деньги из-за финансовых проблем, стройка встала, а проценты продолжали идти. КЭРППИТ, приведший «Саопик»

в нацпроект, прекратил субсидии, объясняя это тем, что постановление о выплате субсидий отменено, а новое еще не вступило в силу. Сейчас «Саопик» судится с премирником банка «ВЕФК» – ОАО «Банк «Петровский». В материалах Арбитражного суда Санкт-Петербурга и Ленинградской области говорится, что «Саопик» в 2010 году пытался заставить банк выплатить остатки кредита, однако суд удовлетворил встречный иск банка о досрочном взыскании выданных 133 млн рублей. Доводом банка послужило то, что целевое использование кредита «Саопик» совершил лишь частично, что оплачивал проценты из кредитных денег, для расчетов использовал счета ЗАО «БТБ24» и Сбербанк РФ (что запрещено договором), не выполнил условие договора по залоговому оборудованию, купленного на кредитные деньги.

«В конце 2011 года мы получили определение Высшего арбитражного суда, которое отменило решение о досрочном взыскании с нас выплаченных денег. Сейчас дело вернули на повторное рассмотрение в апелляционную инстанцию, очень надеемся его выиграть», – рассказал «Строительному Еженедельнику» гендирек-

тор ООО «Саопик» Олег Спиринов. Кроме того, Арбитражный суд Санкт-Петербурга и Ленинградской области в ноябре 2011 года принял к производству иск ООО «Саопик» к правопреемнику банка «Петровский» – ОАО «Банк «Открытие» – о возмещении убытков на сумму 108,5 млн рублей. Его должны рассмотреть сегодня, 30 января. По словам Вячеслава Семененко, ООО «Баркас», которому перешло право строительства предприятия, является «родственным» по отношению к ООО «Саопик» лицом. Господин Спиринов это факт опроверг, заявив, что за ними стоят «совершенно другие люди». Условия передачи права строительства он называть отказался, ссылаясь на коммерческую тайну.

цифра

5,3

тыс. кв. м – площадь производственного здания рыбоперерабатывающего предприятия в Купчино

Назад в бизнес

Андрей Семериков / Вице-губернатор Петербурга Юрий Молчанов, курирующий в Смольном инвестиционный и транспортный блоки, 30 января, в понедельник, покидает свой пост. Чиновник заявил, что рассматривает предложения уйти в бизнес и продолжит работать в Петербурге. ➔

О том, что один из последних вице-губернаторов времен Матвиенко покидает Смольный, стало официально известно в минувший четверг на отчетной пресс-конференции руководителей транспортно-го комплекса Петербурга.

На мероприятии, ставшем «прощальной гастролью» вице-губернатора, Юрий Молчанов заявил журналистам, что решение об уходе с поста было принято уже давно. «Когда в Петербург пришел новый губернатор, то мы с Георгием Сергеевичем (Полтавченко – «Строительный Еженедельник») договорились, что я доработаю до февраля 2012 года, так что этот уход запланирован. Чиновником тяжело работать, а я в Смольном уже более 8 лет», – сказал господин Молчанов, добавив, что с понедельника он – «свободный человек».

Судьба освободившегося вице-губернаторского кресла пока неизвестна. Пресс-служба губернатора сообщила, что решение об этом будет принято не раньше понедельника.

Некоторые аналитики считают, что вслед за его уходом сменяется и председатель подведомственных Юрию Молчанову комитетов, в числе которых Комитет по транспорту, Комитет по транспортно-транзитной политике и Комитет по инвестициям и стратегическим проектам. В начале прошлой недели стало известно, что Комитет по развитию транспортной инфраструктуры (КРТИ) передан вице-губернатору Сергею Козыреву, курирующему сферу ЖКХ города.

Эксперты считают, что уход господина Молчанова закономерен и ожидаем. К тому же есть мнение, что сам его пост будет упразднен, а полномочия перераспределят между действующими вице-губернаторами.



Юрий Молчанов признался, что решение об уходе было принято им уже давно

справка

➔ Юрий Молчанов курировал многие крупные городские проекты: строительство ЗСД, проект надземного экспресса, строительство Орловского тоннеля, Ново-Адмиралтейского моста и моста через остров Серный, реконструкцию аэропорта Пулково, создание автокластера, проект redevelopment промышленной территории «Набережная Европы», сооружение пассажирского порта «Морской фасад», строительство ТРЦ «Галерея», реконструкцию Апраксина двора и проект «Новая Голландия». Некоторые из этих масштабных проектов уже реализованы, а другие команда пришедшего губернатора уже положила «под сукно».

«Юрий Молчанов находился в сложных отношениях с губернатором города. Они были конкурентами, так что сейчас это противоборство внутри Смольного ликвидировано. Преемника, скорее всего, не будет, и полномочия господина Молчанова распределят между существующими вице-губернаторами. Однако чиновникам, на которых возложат функции ушедшего коллеги, придется нарабатывать новые контакты со строительным сообществом города, а также иностранными инвесторами, которых господин Молчанов привлекал для реализации инфраструктурных проектов. Также у Юрия Молчанова были налажены контакты с руководителями силовых ведомств, и теперь Смольному придется искать новые пути взаимодействия с ними», – считает Дмитрий Кумановский, начальник аналитического отдела ИК ЛМС.

Другого мнения придерживается Александр Конфисахор, доцент кафедры политической психологии СПбГУ. «Полномочия экс-вице-губернатора вряд ли будут перераспределены, так как сфера, которую он курировал, весьма масштабна. Отмечу, что уход Юрия Молчанова – это закономерное и ожидаемое событие. Губернатор продолжает формировать свою команду, которой он может доверять. Давать оценки тому, что город потеряет или приобретет в результате его ухода, пока рано», – говорит господин Конфисахор. Эксперт считает, что «город ждет очередная ревизия проектов, что, безусловно, повлияет на возможность и темпы их реализации». «При нем, по крайней мере, были понятны правила игры, а сейчас бизнесу придется налаживать отношения с нуля», – сетует эксперт.

Игорь Водопьянов, совладелец УК «Теорема», считает, что постоянные рокировки в Смольном уже парализовали и без того «болотный» инвестиционный климат в городе. «У меня такое ощущение, что новая команда губернатора готовится к совершению какого-то подвига. А нужно просто установить понятные правила, которые будут оставаться неизменными более длительный период времени», – сокрушается господин Водопьянов.

цифра

в 7,5 раза

вырос объем иностранных инвестиций в экономику города с 2003 года

назначения

➔ Дмитрий Гершон назначен

коммерческим директором направления «Горнопромышленное строительство» генподрядной компании STEP. В его обязанности будет входить формирование стратегии развития направления, ведение переговоров с заказчиками, расширение клиентской базы и заключение новых договоров. Дмитрий Гершон родился в 1977 году в Ленинграде. В 2001-м окончил Балтийский государственный технический университет (Военмех) по специальности «системы управления радиоэлектронными комплексами», в том же году получил диплом о втором высшем образовании БГТУ по специальности «менеджмент». В 2002 году занял пост директора компании «КЕЙ-Девелопмент». Под его руководством был реализован девелоперский проект по созданию коттеджного поселка для постоянного проживания в Курортном районе Санкт-Петербурга. В 2003 году назначен генеральным директором компании Schongauer Investburo (SIB), дочерней структуры STEP. В настоящее время совмещает работу в компании SIB с должностью коммерческого директора направления «Горнопромышленное строительство» генподрядной компании STEP.

➔ Вице-президент НП «Гильдия управляющих и девелоперов», президент-элект «ФИАБСИ-Россия», президент NAI Весаг Александр Шарапов избран на пост вице-президента Всемирного совета девелоперов и инвесторов FIABCI, созданного в декабре 2010 года.

На сегодняшний день FIABCI – крупнейшее в мире сообщество профессионалов рынка недвижимости, основанное в 1948 году во Франции. Отделение FIABCI одновременно работают более чем в 60 странах мира, объединяя более 120 национальных профессиональных ассоциаций специалистов различного профиля. Очередное заседание Всемирных советов FIABCI по вопросам развития рынка недвижимости состоится в мае 2012 года, в рамках 63-го Всемирного конгресса FIABCI, который пройдет в Санкт-Петербурге. «Первоочередной задачей в рамках назначения на пост вице-президента Всемирного совета девелоперов и инвесторов FIABCI для меня станут решение вопросов по интеграции России в мировой рынок недвижимости, а также повышение статуса российских специалистов в международной среде», – отмечает Александр Шарапов.

ДИАМАНТ

ГРУППА КОМПАНИЙ

Приглашает

ИНВЕСТИРОВ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ:

- жилья
- торговых комплексов
- офисных зданий
- объектов социально-бытового назначения

Тел. 325-1125, e-mail: office@diamant-gr.u

SetiCity ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ «СЭТЛ СИТИ»

ПРИБРЕТЁМ

- земельные участки (от 3000 кв. м)
- имущественные комплексы
- объекты незавершенного строительства
- права на инвестиционные проекты

ПОД СТРОИТЕЛЬСТВО МНОГОКВАРТИРНОГО ЖИЛЬЯ

в административных границах Санкт-Петербурга

SetiGroup

investor@setcity.ru

т.: 33-55-111
(доб. 3363)

Свидетельство о допуске к строительным работам № 0104.01-2009-7810212380-С-003 от 29.12.2010 г.

Леонид Бандорин: «Работа по унификации документов для СРО завершена»

Дарья Литвинова / Леонид Бандорин, директор Департамента нормативного обеспечения и развития саморегулирования Национального объединения строителей, рассказал «Строительному Еженедельнику» о процессе доработки проекта Федерального закона № 126184-5 «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «О саморегулируемых организациях» и подвел итоги работы департамента в 2011 году. ➔

– Леонид Евгеньевич, каковы итоги двухлетней работы Департамента нормативного обеспечения и развития саморегулирования НОСТРОЙ?

– Практически завершена была унификация документов в саморегулировании. При становлении института саморегулирования была необходимость разработать унифицированные документы, касающиеся требований к выдаче допусков, проведения контрольных проверок. Иными словами, всего того, что составляет суть работы СРО. Это стало главным направлением работы НОСТРОЙ как методологической надстройки, после двухлетней работы унификацию таких документов мы успешно завершили.

Другое направление нашей деятельности – законопроектная работа. Как известно, была создана специальная рабочая группа при НОСТРОЙ, в нее вошли ведущие юристы многих СРО. Мы подготовили корректирующие поправки в Градостроительный кодекс, которые в целом одобрены окружными конференциями СРО. При этом главным итогом наших законопроектных усилий в ушедшем году я бы назвал не принятие нового закона, а то, что удалось не допустить принятия поправок в 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях». Ситуация была очень напряженной, эти поправки были абсолютно вредны для всех систем саморегулирования, основанных на обязательном членстве, в первую очередь для строительной отрасли. Нам их удалось преодолеть. Сейчас работа входит в спокойное русло, мы будем ее вести как на площадке РСПП, так и на площадке ТПП, где по нашей инициативе создан специальный орган – совет по саморегулированию.

Также нами были подготовлены и одобрены в Минрегионе поправки по борьбе с «коммерческими» СРО. Безусловно, если бы эти функции успешно выполнял Ростехнадзор, никаких поправок не потребовалось бы. Однако если государственные органы по каким-либо причинам не справляются с этой задачей, необходимо передать часть полномочий национальным объединениям СРО. В противном случае НОСТРОЙ, равно как и НОП, и НОИЗ, является только методологической надстройкой, лишенной эффективных рычагов воздействия. Мы не настаиваем на полной передаче полномочий по контролю над объединением, но есть необходимость в том, чтобы Ростехнадзор привлекал НОСТРОЙ к совместной работе.

Большая работа была проведена по разработке поправок в 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение



Основные вопросы, связанные с нормативным обеспечением системы саморегулирования, уже решены. Теперь предстоит сосредоточиться на более концептуальных вещах

работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд». Мы подготовили проект закона, представляли его в Минрегионе, Минэкономразвития, на других площадках. В нем мы отразили свое видение регулирования демпинговых явлений, введения предквалификации. Мы концептуально поддерживаем общую концепцию проекта федерального закона о федеральной контрактной системе, предложенную Минэкономразвития. Однако в ней нет главы, посвященной особенностям размещения госзаказа в строительстве. Уверен, что абсолютно все такие особенности должны быть четко прописаны в законе, а не приниматься постановлениями правительства. Иначе это может привести к коррупции, которую мы не должны допустить.

– Какие планы намечены на текущий год?

– Прежде всего, нам надо продолжать законопроектную работу. То, что было подготовлено в прошлом году, надо провести через Государственную Думу. Сейчас в новом ее созыве практически полностью сменился состав нашего профильного комитета – по строительству и земельным отношениям. На днях нас пригласили в Государственную Думу на первое – расширенное – заседание этого комитета, где мы и познакомимся с новым председателем – Алексеем Юрьевичем Русских. Думаю, нам удастся найти общий язык в продвижении нужных и необходимых для строительной отрасли законов.

третейских судов, она одобрена советом НОСТРОЙ, начато ведение соответствующего реестра судов, планируем проводить обучающие семинары для судей таких судов.

Очень важная тема – процесс ценообразования в строительстве. В последнее время много говорят о переходе от индексного метода ценообразования к ресурсному. На наш взгляд, необходимо создать реестр новых технологий, которые удешевляют строительство и увеличивают производительность труда. Мы намерены создать и вести такой реестр, чтобы Федеральный центр ценообразования мог черпать оттуда информацию и на ее основании уменьшать расценки на строительные работы.

Подводя основные итоги работы департамента в прошлом году и определяя задачи на год текущий, можно отметить, что основные вопросы, связанные с нормативным обеспечением системы саморегулирования, нами уже решены. Теперь предстоит сосредоточиться на более концептуальных вещах, связанных с развитием строительной отрасли в целом. Помимо уже обозначенных к таким вопросам относятся поддержка малого строительного бизнеса, развитие системы страхования, типовые контракты в строительстве и др.

– Как продвигается процесс доработки проекта Федерального закона № 126184-5 «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «О саморегулируемых организациях» и отдельные законодательные акты Российской Федерации?»

– 16 января 2012 года под председательством Виктора Плещачевского состоялось заседание рабочей группы комитета РСПП по развитию саморегулирования по доработке проекта Федерального закона № 126184-5 «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «О саморегулируемых организациях» и отдельные законодательные акты Российской Федерации».

На заседании обсуждались вопросы, связанные с определением новых терминов, таких как «федеральные стандарты деятельности» и «стандарты деятельности», а также требования к национальным объединениям саморегулируемых организаций.

Представителями НОСТРОЙ был внесен ряд предложений с целью наиболее эффективного построения процесса доработки ко второму чтению проекта Федерального закона № 126184-5 «О внесении изменений в Федеральный закон «О саморегулируемых организациях» и в отдельные законодательные акты». Так, было предложено разделить нормы, задачи и принципы саморегулирования, которые возможно унифицировать и не подлежащие унификации. Узаконить понятийный аппарат (гlossарий) терминов, используемых в саморегулировании (федеральные стандарты, стандарты, реестр членов СРО, государственный реестр СРО и т. д.). Мы считаем бессмысленным вести работу над этим законопроектом. Надо «обнулиться» и начать писать новый закон.

цифра

2012 год

должен стать ключевым по преодолению барьеров в строительстве

«Кондратьевский жилмассив» ждет новой экспертизы

Александр Аликин / Совет по сохранению культурного наследия при правительстве Петербурга отклонил историко-культурную экспертизу близкого к аварийному состоянию «Кондратьевского жилмассива» 1928-1931 годов постройки. Ею предлагалось взять под охрану только четверть комплекса, а остальное снести и «полностью восстановить». Эксперты считают, что теперь пройдет еще несколько лет, пока не появятся результаты новой экспертизы, а здания продолжают приходить в негодность. ➔

Фото: Владимир Тилес



«Кондратьевский жилмассив» является вновь выявленным объектом культурного наследия

«Кондратьевский жилмассив» является вновь выявленным объектом культурного наследия. Он расположен в квартале между Кондратьевским, Полостровским пр., ул. Жукова и Чичуринским пер. и состоит из 12 жилых корпусов (расселенных на 30%), детсада, котельной и здания, в котором сейчас расположен универсам «Калининский». Экспертизу провело ООО «ЛенСтройУправление» за 1,4 млн рублей по заказу ГУ «Дирекция заказчика по ремонтно-реставрационным работам на памятниках истории и культуры».

По словам гендиректора ООО «ЛенСтройУправление» Владимира Туршковского, жилмассив находится в «аварийном, ветхом состоянии» и требует «реконструкции, чтобы не было обвалов». При этом он показал членам совета фотографию детса-

В Берлине 7-8 подобных строений, и они имеют статус объектов Всемирного наследия ЮНЕСКО

да, от которого остались лишь фасады, во избежание разрушения соединенные между собой металлическими конструкциями. Господин Туршковский предложил включить в единый госреестр объектов культурного наследия три жилых корпуса (№ 1, 7, 10) и угловое здание универмага (Кондратьевский пр., 40). Остальные корпуса предложено снести и «полностью восстановить с возможностью надстройки двух-трех этажей по Чичуринскому пер.».

Рецензент экспертизы, историк и бывший замглавы КГИОП Борис Кириков заявил, что «Кондратьевский жилмассив» примечателен своей целостностью и разделять его нельзя. «Он строился в одно время и задумывался как единое целое. В Берлине 7-8 подобных строений, и они имеют статус объектов Всемирного наследия ЮНЕСКО. А у нас что? Если наш жилмассив воссоздать, реконструировать, он заиграет и будет хорошо смотреться. Не согласен со странными

выводами экспертизы по расчленению объекта», – сказал он.

Некоторые члены совета предложили вернуть экспертизу на доработку, однако зампреда совета Михаил Мильчик пояснил, что, к сожалению, по закону совет может или принять, или отклонить экспертизу. Если ее принять, треть жилмассива будет уничтожена, если отменить – пройдет еще несколько лет, пока появятся результаты новой экспертизы, а здания тем временем будут разрушаться. К слову, несмотря на то что экспертизу «ЛенСтройУправления» рассматривали на прошлой неделе, она была сделана в 2007 году, поэтому с нынешним состоянием корпусов членам совета ознакомиться не удалось. В результате совет единогласно отменил экспертизу.

На заседании совета решилась судьба еще одного объекта – деревянной дачи купца Григория Сандина в Комарово постройки 1906-1931 годов. Как рассказала представитель ОАО «НИИ Спецпроектреставрация», проводившего экспертизу, Нина Петухова, в 1950 году жилой дом отдал под детсад, а в 2009 году дом купило ООО «Ридинг» для реконструкции под гостиницу. Оно и выступило заказчиком экспертизы.

«Это классический модерн деревянный, башня со шпилем. Сохранились фасады, внутри сохранилось остекление с цветными стеклами. Предлагаю включить в реестр памятников регионального значения», – сказала госпожа Петухова.

Господин Кириков поинтересовался, почему для экспертизы выбран именно этот объект, в то время как в Комарово множество дач дореволюционной постройки. «Мы видим единственный случай, но проблема Комарово не решается», – заявил он. Нина Петухова объяснила это тем, что ее фирма не занимается решением проблемы Комарово, а лишь выполнила заказ.

Члены совета приняли экспертизу, однако попросили авторов проекта расширить зону охраны, где находится дача, и заключить в нее еще три небольших хозяйственных здания, от которых остался один фундамент. Возможно, они будут восстановлены.

КСТАТИ

➔ Администрация Адмиралтейского района готовит к сносу расселенный дом № 39 по ул. Розенштейна, построенный в 1903 году архитектором Марианом Лялевичем. «Мы считаем, что здание нужно сохранить и отреставрировать, в связи с чем направили губернатору Петербурга письмо с просьбой вмешаться в проблему», – заявил зампреда комитета ВООПИиК Александр Кононов.

ПРИГЛАШАЕМ ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ

XII МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНГРЕСС ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ «IBC»:

«СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ: ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ»

18-19 АПРЕЛЯ 2012. САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, ЛЕНЭКСПО

Для участия требуется предварительная регистрация

Координатор: ЦДСК

Тел./факс: (812) 635-70-15/16
E-mail: info@cdskcenter.ru

Организатор: ИнтерстройЭкспо

(812) 380-60-14, 380-60-00
build@primexpo.ru

Более подробную информацию о проекте вы можете получить в оргкомитете

в рамках: **ИНТЕРСТРОЙЭКСПО**

Международный строительный форум

Подробнее о мероприятиях на сайте: www.interstroyexpo.com

Петербургский строительный центр и рабочая группа по качеству строительства при Координационном совете по развитию саморегулирования в строительной отрасли СЗФО приглашают производителей и поставщиков строительных материалов и технологий к участию во втором выпуске

каталога-картотеки технических решений «СтройФайл»

Каждый участник каталога-картотеки получает:

- 100%-ное адресное попадание информации к архитекторам, проектировщикам и строителям
- Размещение информации в соответствии с рубрикаторм и наличие тематического каталога
- Бесплатную публикацию в интернет-ресурсе «СтройФайл» на сайте www.infstroy.ru

Срок подачи заявок — 1 марта 2012 года

«СтройФайл» — лучший способ продвижения продукции на строительном рынке!

СТРОЙФАЙЛ
КАТАЛОГ - КАРТОТЕКА www.infstroy.ru

СПРАВКИ ПО ТЕЛЕФОНАМ:
324-99-97, 496-52-25

Работа во благо

Николай Волков / Декабрь – традиционно самый напряженный месяц для строителей. Не исключением он стал и для строительной компании ООО «ИСТОК». В конце прошлого года компания сдала три важных объекта, которые возводились по заказу города. ➔



Как говорят в компании, самый значимый из прошлогодних объектов – это строительство городского хосписа в поселке Лахта Приморского района. «Строительство хосписа № 1 в Лахте – особый для нас объект. Как писал академик Лихачев, «хоспис – это дом, в котором соединяются высочайший гуманизм и профессионализм». Мы постарались выполнить строительство максимально качественно и быстро», – рассказывает генеральный директор строительной компании «ИСТОК» Елена Агаркова. Конкурс на выполнение городского заказа по реконструкции хосписа был объявлен в конце 2010-го, а работы были начаты в феврале 2011 года, то есть все работы нулевого цикла пришлось на зимний период, и поскольку здание стояло на слабых грунтах, для увеличения несущей способности основания было проведено усиление сваями. «Задача была достаточно сложная: построить новое здание для хосписа менее чем за 6 месяцев. Мы с поставленной задачей – спроектировать и построить здание –

Задача была достаточно сложная: построить новое здание для хосписа менее чем за 6 месяцев

справились даже раньше срока: уже в конце августа здание площадью 2,2 тыс. кв. м было построено. Оставшееся время ушло на пусконаладочные работы и передачу здания городу», – говорит Елена Агаркова. Наиболее ответственными и сложными участками были мокрый фасад, сборное перекрытие, крыша здания. Стоимость работ составила 25,3 млн рублей.

Кроме того, в Приморском районе в прошлом году строительная компания «ИСТОК» по заказу администрации Приморского района выполнила ремонт и приспособление помещений для многофункционального центра по оказанию государственных услуг. Задача подобных центров – оказание госуслуг по принципу одного окна, то есть жителям Приморского района, среди которых много лиц пожилого возраста, теперь не придется хо-

дить по разным госучреждениям, которые находятся в разных местах. Теперь все справки можно получить в одном месте в уютной и комфортной обстановке. Основным видом работ по МФЦ являлась перепланировка помещений и внутренняя отделка. Работы проводились в дневное время, кроме выходных и праздничных дней. Монтаж инженерных систем потребовал временного отключения инженерных коммуникаций с предварительным оповещением жильцов дома. В итоге работы выполнены на высоком эстетическом уровне ввиду колоссального опыта сотрудников строительной компании «ИСТОК», накопленного производственно-научного потенциала, поэтому никаких сложностей при производстве работ не возникло. Компания еще раз доказала свой высокий профессиональный уровень,

возможность в кратчайшие сроки мобилизовать и сворачивать производство.

«Существует такое убеждение, что бизнес – вещь жестокая, потому что он эгоистичен в погоне за прибылью. И с этим сложно спорить. Тем не менее, я убеждена, что, преследуя свои интересы, важно не забывать и об интересах партнеров, помнить об ответственности и обязательствах, которые необходимо исполнять во что бы то ни стало. Занимаясь строительством или ремонтом бюджетных учреждений, например больниц, школ, детских садов, так или иначе чувствуешь свою причастность к помощи городу, людям, которые в нем живут, петербуржцам», – поясняет госпожа Агаркова.

Еще один объект, работой на котором компания гордится, – это замена инженерных коммуникаций и благоустройство территории Новодевичьего женского монастыря на Московском проспекте. И этот проект не был простым – производство работ по ремонту канализационных сетей велось в зимний период (наружные работы). При этом не допускалось создания препятствий движению автотранспорта по одной из главных магистралей города – Московскому проспекту. Также период производства работ включал и проведение на территории монастыря религиозных праздников с участием администрации города (соответственно, поддержание порядка на внутренней территории монастыря). «Работа с архитектурными памятниками, например Новодевичьим монастырем, – это особая гордость, но и в то же время троекратная ответственность. Мы не боимся этой ответственности и всегда готовы продемонстрировать свой профессионализм», – отмечает генеральный директор строительной компании «ИСТОК».

По словам Елены Агарковой, именно такая стратегия помогла компании без потерь пережить кризис и выйти из него еще более сильными. «Бизнес – занятие рискованное по определению, а строительный – особенно. Поэтому рука должна быть на пульсе всегда. В первую очередь это грамотное управление издержками, на основании которых и строятся расчеты. Что касается погони за сверхприбылью, то это сокровенная мечта любого бизнеса. Но нельзя идти в этой мечте на поводу. Поскольку это чревато потерей доброго имени, а потеря доброго имени компании, особенно в кризисные периоды, равносильна краху», – уверена она. «Строительство – один из самых капиталоемких видов деятельности, подразумевающий широкий спектр как издержек, так и организационных возможностей и используемых технологий. Например, тщательно выстроенная работа с поставщиками стройматериалов и оптимизация способа их доставки на объект может существенно понизить издержки. А такая работа у нас регулярно ведется по всем направлениям, что и является основным залогом конкурентоспособности «ИСТОКа», – считает Елена Агаркова.



Многофункциональный центр по оказанию государственных услуг



Детская комната в многофункциональном центре



интервью

Владимир Джикович: «Настроения у банков сейчас оптимистичные»

Алена Шереметьева / В финале 2011 года банки России заработали рекордную для ряда последних лет прибыль. О ситуации на рынке ипотечного кредитования и настроениях банкиров «Строительному Еженедельнику» рассказал Владимир Джикович, президент Ассоциации банков Северо-Запада.

– С какими результатами завершил 2011 год рынок ипотечного кредитования Санкт-Петербурга?

– В целом банками в Санкт-Петербурге выдано порядка 21 тыс. ипотечных кредитов на сумму 42 млрд рублей, что примерно в 3 раза превышает показатели 2010 года. Если оценивать доли участников по сумме выданных кредитов, то порядка 35% занял Северо-Западный банк Сбербанка России (13,419 млрд рублей), 15% – ВТБ24 (6,182 млрд рублей), Газпромбанк – 11% (5,467 млрд рублей). Средняя сумма выданных кредитов составила порядка 2 млн рублей. Таким образом, можно констатировать, что 2011 год закончился очень оптимистично. Практически по всем потребительским кредитам результаты превзошли ожидания.

– Каков прогноз на 2012 год?

– Пока считается, что в 2012 году темпы потребительского кредитования несколько замедлятся, так как эффект низкой базы уже пройден, но позитивная тенденция сохранится. К концу года можно ожидать рост в пределах 15-20%. Связано это еще и с тем, что ликвидность рынка достаточно низкая, а дешевое иностранное фондирование привлечь сложно.

– Как будут себя вести ипотечные ставки?

– Если говорить о ставках, то сегодня они находятся на нижней границе, и вскоре возможен их небольшой рост. Какие-то конкретные прогнозы делать сложно, так как непонятно, как себя будет вести внешний рынок, что будет с экономикой еврозоны. К тому же важно учитывать ожидания населения. Если в перспективе они будут осторожными, то, скорее всего, в большинстве своем люди начнут сберегать средства и меньше брать кредитов. С другой стороны, инфляционные ожидания также высоки, и это подталкивает людей к тому, чтобы больше тратить и кредитоваться. Таким образом, потребителями сегодня двигают две разнонаправленные тенденции, и пока есть некая нестабильность, сложно предугадать, какой тренд будет превалировать.

– Будут ли лидеры этого рынка сдерживать ставки?

– В банках с госучастием политику по ставкам определяют решения наблюдательных советов. И если будет принято политическое решение о снижении ставок по ипотеке, даже если это экономически необоснованно, то они будут его выполнять. Однако даже Сбербанк, по словам господина Грефа, сегодня испытывает трудности с дешевым фондированием. Доступ к более дешевым европейским деньгам из-за кризисных явлений в евро-



Существует проблема оттока капитала, связанная как с выплатой внешнего долга, так и с выборами в Госдуму и выборами президента

зоне сейчас закрыт. Сегодня банки повышают ставки по депозитам, чтобы привлечь дополнительные ресурсы, и, как следствие, нас ждет повышение ставок по кредитам.

– На сколько они вырастут?

– Конкретные цифры сегодня назвать достаточно сложно. Сейчас много ипотечных программ, конкурирующих между собой, поэтому нельзя в принципе говорить об усредненной ставке по ипотеке. К тому же у разных банков отличаются источники, из которых они берут деньги на ипотеку. К примеру, для клиентов банков с госучастием стоимость таких источников ниже, чем для клиентов других банков. Кроме того, в каждом банке для разного типа заемщиков ставка по ипотеке значительно отличается. Если кредит выдается без первоначального взноса, то ставка по нему будет выше той, где есть первоначальный взнос. Самый дешевый сегодня вариант – около 7% при 50% первоначальном взносе на короткий срок и для заемщика определенной возрастной категории с хорошим доходом, который предоставляет Сбербанк. Чем выше риски, тем ставка будет, соответственно, выше.

– Можно ли сказать, что решение об инвестициях в жилье с привлечением ипотеки нужно принимать до февраля, так как далее ситуация может дестабилизироваться?

– В первую очередь, надо помнить, что берешь чужие, а отдаешь свои. Если есть свободные деньги, то их можно вложить в недвижимость и без привлечения ипотеки. Сегодня доля ипотечных сделок при покупке недвижимости составляет всего 20-25% от общего количества сделок. И просто брать кредит для того, чтобы вложиться в недвижимость, не стоит.

– Планируют ли банки снижать требования к заемщикам? Какова будет ситуация с первоначальным взносом?

– Практика минувшего кризиса показала, что выдача ипотеки с нулевым первоначальным взносом сопряжена для банка с большими рисками, так как недвижимость может не только дорожать, но и дешеветь. За счет конкуренции такие программы на рынке существуют, и некоторые банки готовы рисковать в борьбе за клиента. В ситуации, когда ставки по ипотеке в силу объективных причин банки снижать не могут, такие программы позволяют привлечь клиентов. Требования

к заемщику при этом вряд ли будут снижаться, так как сейчас они находятся на оптимальном уровне.

– Сейчас порядка 50% рынка ипотечного кредитования Петербурга занимают ВТБ24 и Сбербанк. Планируют ли региональные игроки увеличивать свою долю?

– Конечно, региональные игроки хотели бы увеличить свою долю за счет новых программ, расширения точек продаж и так далее. Но насколько это успешно получится – покажет время. Конкурировать, например, со Сбербанком, который является крупнейшим банком в стране и занимает по всем направлениям порядка 30% рынка, практически невозможно. Если только банк совершит какой-то качественный скачок в виде приобретения равнозначного партнера, что маловероятно на нашем рынке. Сбербанк и так демпингует на рынке, чем вызывает обеспокоенное недоверие других коммерческих банков, и некоторые банки с иностранным участием принимают решение уйти из России в связи с тем, что банки с госучастием работают на не всегда рыночных условиях.

– Какие настроения сегодня преобладают среди банкиров?

– Поскольку в 2011 году банки заработали самую большую прибыль за всю свою историю, настроения и сейчас весьма оптимистичные. Ожидание потерь в 2011 году было высоким, и банки стали сокращать резервы, за счет чего и получили большую прибыль. В начале прошлого года тоже были прогнозы лишь небольшого роста, но потом ситуация на рынке изменилась. Что будет в этом году, мы узнаем позже. Надо немного подождать.

– Как банки оценивают грядущие политические и экономические риски?

– Существует проблема оттока капитала, связанная как с выплатой внешнего долга, так и с выборами в Государственную Думу и выборами президента. После марта, когда новый президент обозначит свою политику и примет существующий курс, будет идти возврат капитала. Если рубль будет укрепляться, значит, опять будет приток, а если девальвация – то отток капитала.

цифра

20-25%

составляет доля ипотечных сделок в общем объеме сделок по покупке жилья

НОВОСТЬ

Кредит со второй попытки

Николай Волков / Банк БФА и ООО «Леонтьевский Мыс» подписали соглашение об открытии кредитной линии на сумму 1,5 млрд рублей на срок до 2015 года для строительства одноименной жилого комплекса.

Как говорят эксперты, выделенные средства покроют лишь четверть потребностей в финансировании. Почти год назад руководство компании договорилось о получении проектного финансирования в банке ВТБ, но денег в итоге не дождалось.

Как сообщили в банке БФА, кредитные средства будут направлены на строительство многофункционального элитного жилого комплекса «Леонтьевский Мыс» в Петроградском районе Санкт-Петербурга (ул. Ждановская, 45). Завершение строительства комплекса планируется в IV квартале 2013 года.

Многофункциональный комплекс «Леонтьевский Мыс» будет включать в себя жилую часть, имеющую секционную структуру и физкультурно-оздоровительный центр с плавательным бассейном. Общая площадь комплекса составит 60 тыс. кв. м жилых и 16 тыс. кв. м коммерческих площадей. Все квартиры будут скомпонованы в 19 секций с закрытой дворовой территорией. Всего в комплексе будет 399 квартир, в частности 4-комнатных (площадью от 149,4 до 350,9 кв. м) – 75; 5-комнатных (от 204,9 до 336,8 кв. м) – 22; одна 6-комнатная площадью 416,9 кв. м и три 7-комнатных (от 364,2 до 474,9 кв. м). Площадь участка в границах землепользования – 2,7 га.

«При рассмотрении заявки на финансирование строительного объекта мы тщательно оцениваем компанию-девелопера и перспективы будущего объекта. По нашему мнению, потенциал жилого комплекса «Леонтьевский Мыс» обеспечит высокий интерес покупателей к данному объекту. Весной 2012 года мы планируем запуск совместных ипотечных программ», – делится планами председателя правления банка БФА Денис Гумеров.

Объем инвестиций составит, по оценкам экспертов, от 5 до 6 млрд рублей. «Все будет зависеть от стоимости сопутствующей инфраструктуры, в частности спортивного центра и так далее», – говорит Зоя Захарова, руководитель отдела проектов и аналитических исследований АРИН. «Проект интересный, расположен в хорошем месте в центре города с видом на Крестовский остров. Сейчас элитная недвижимость показывает хороший устойчивый спрос с темпами продаж около 4 квартир в месяц», – считает она.

Это уже не первая попытка получить проектное финансирование проекта, который в кризис был заморожен. В апреле прошлого года гендиректор ООО «Леонтьевский Мыс» Игорь Оноков заявлял, что кредит на строительство выделит банк ВТБ. По его словам, сумма кредита не разглашается, но объем средств позволяет построить весь комплекс без продаж квартир дольщикам. Но как рассказывают участники рынка, впоследствии банк потребовал увеличить обеспечение кредита, но компания не смогла этого сделать. В итоге еще почти год проект простоял без движения.

ЗАКОНЫ

Страховка для опасных объектов

ФОТО: ВЫСШИЙ МЫС



Под действие закона в первую очередь попадают предприятия, на которых присутствуют пожароопасные, взрывоопасные и токсичные вещества

Кристина Наумова / В России с 1 января начал действовать закон об обязательном страховании опасных объектов. Положения закона фактически сформировали новый сегмент рынка страхования емкостью 25 млрд рублей. В России насчитывается более 300 тыс. опасных производств, в Петербурге – около 3,6 тыс., 20% которых к концу I квартала будут застрахованы, прогнозируют эксперты.

Закон об обязательном страховании опасных объектов, вступивший в силу 1 января, сформировал новый крупный сегмент страхования. Около 300 тыс. опасных производств в России и порядка 3,6 тыс. в Петербурге должны быть застрахованы до 1 апреля 2012 года. По прогнозам президента Союза страховщиков Петербурга и Северо-Запада Евгения Дубенского, уже к концу I квартала все опасные производства Северной столицы будут застрахованы.

Под действие закона попадают в первую очередь предприятия, на которых присутствуют пожароопасные, взрывоопасные и токсичные вещества. Также опасными объектами считают карьеры, угольные шахты и прочие объекты, связанные с разработкой и добычей полезных ископаемых. Как рассказал ведущий специалист по страхованию ответственности Северо-Западного дивизиона «Ренессанс Страхование» Анатолий Еременко, в число опасных входят также объекты, на которых образуются расплавы металлов, объекты с грузоподъемными механизмами, гидротехнические сооружения, а также теплоцентрали и различные сосуды, находящиеся под высокой температурой.

С 1 января 2013 года рынок еще расширится, поскольку закон начнет действовать для государственных и муниципальных организаций, а также компаний, эксплуатирующих лифты в жилых домах.

Новый закон предусматривает увеличение страховых выплат. По Закону № 116, который действовал ранее, страховые суммы колебались от 100 тыс. рублей до 7,5 млн рублей в зависимости от степени опасности объекта. Застраховать лифт можно было на 100 тыс. рублей, а систему газопотребления предприятия – на

1 млн рублей. Новый закон существенно расширил этот диапазон – страховые суммы составляют от 10 млн рублей до 6,5 млрд рублей.

По словам Анатолия Еременко, закон стал более социально значимым, поскольку в покрытие помимо третьих лиц попали работники предприятий. «Если происходит инцидент на опасном объекте, страдает в первую очередь сотрудники предприятия», – подчеркнул эксперт.

Увеличились и лимиты выплат. В случае смерти из-за аварии на опасном объекте выплата будет составлять 2 млн рублей, при нанесении ущерба здоровью – в пределах той же суммы. На погребение предусмотрено до 25 тыс. рублей. Кроме того, в новом законе появился новый лимит – выплата при нарушении условий жизнедеятельности. Если из-за последствий аварии необходимо сменить жилье, будет произведена выплата до 200 тыс. рублей. По имуществу юридических лиц предусматриваются выплаты до 500 тыс. рублей, для физических лиц – до 360 тыс. рублей.

Согласно новому закону подать заявление об ущербе в страховую компанию необходимо в течение 5 суток с момента, когда стало известно об ущербе. Выплата будет произведена в течение 30 суток.

Закономерно росту сумм выплат увеличились и страховые тарифы. Для крупных предприятий затраты выросли примерно в 30 раз, отметил господин Дубенский. В то же время заместитель территориального директора ОАО «Согаз» по Северо-Западу Анна Врублевская полагает, что как раз крупные предприятия не почувствуют разницы в тарифах, поскольку по предыдущему закону они добровольно платили намного больше минимально установленной суммы.

На сегодняшний день лицензию на страхование опасных объектов получили только 53 компании из 160. В связи с этим необходимо внимательно выбирать страховую компанию, чтобы не получить нелегитимный полис, отмечает руководитель направления страхования технических рисков и ответственности ООО СК «ВТБ Страхование» Злата Устинова. Если страховщик не просит предприятие подготовить необходимую документацию, стоит усомниться в его добросовестности.

На рынке страхования опасных объектов сегодня существует недобросовестная конкуренция, признают страховщики. По словам Анны Врублевской, есть информация о том, что некоторые компании предлагают комиссионное вознаграждение более 20%. В ответ на такие действия НССО разработал правила профессиональной деятельности. Страховщиков, которые выплачивают комиссионные вознаграждения в размере более 20%, ждет административное наказание, включая штраф и отзыв лицензии. Кроме того, НССО будет строго регулировать и скидки, которые компании выдают предприятиям. Теперь скидку 0,9% страховщики смогут предоставить только после заполнения специального документа. Если на предприятии не выполняются требования пожарной, промышленной безопасности, ни о какой скидке речи быть не может.

ЦИФРА

53

компании получили лицензию на страхование опасных объектов

➔ **ключевые направления**

Строительно-монтажные риски вытягивают рынок

Мария Яцко / Страхование строительно-монтажных рисков остается одним из самых доходных направлений на страховом рынке Санкт-Петербурга. В 2011 году прирост этого сегмента рынка составил до 30%. ➔

Российский рынок технических рисков традиционно занимает 8 место в мире по объему собираемых премий. Это вызвано в первую очередь законодательными инициативами. Передача функций надзорных органов саморегулируемым организациям на строительном рынке увеличила спрос на услуги страховых компаний со стороны застройщиков. К тому же по сравнению с другими странами убыточность этого вида страхования в России крайне мала. Если в России в среднем за год страховая компания выплачивает 16% от собранных премий, то в Европе эта цифра достигает 40%.

По оценкам заместителя директора филиала САО «ГЕФЕСТ» в Санкт-Петербурге Анатолия Кузнецова, рост сегмента страхования строительно-монтажных рисков в России в 2011 году составил 15-20%. «В ближайшие 2-3 года при сохранении нынешней нормативной базы можно рассчитывать на рост рынка страхования СМР до 35-40 млрд рублей. Это произойдет прежде всего за счет появления новых крупных государственных проектов», – уверен специалист. Большинство застрахованных сейчас объектов в Северо-Западном федеральном округе – это инфраструктурные проекты (70-80%), финансирование которых осуществляется в основном из госбюджета. Как правило, в таких проектах страхование строительно-монтажных рисков становится обязательным условием заключения контракта.

По данным «Эксперт РА», в Санкт-Петербурге в 2011 году рынок страхования строительно-монтажных рисков Санкт-Петербурга и Ленобласти достиг 1,9 млрд рублей (по предварительным итогам). При этом лидеры рынка уже вышли на докризисный уровень 2008 года и начали увеличивать свои показатели. Такие компании, как «ГЕФЕСТ», РГС, «УралСиб»,



Фото: Владимир Углев



В 2011 году, по предварительным итогам, рынок страхования строительно-монтажных рисков Санкт-Петербурга и Ленобласти достиг 1,9 млрд рублей

Лидеры рынка уже вышли на докризисный уровень 2008 года и начали увеличивать свои показатели

«РОСНО», «СОГАЗ», за первые четыре месяца этого года собрали на 40-400% больше премий, чем в 2008 году.

Президент Союза страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада Евгений Дубенский считает, что в целом по рынку прирост в сегменте страхования строительно-монтажных рисков составил

не менее 30% (по отношению к итогам 2010 года).

«Появился целый ряд новых строительных объектов, разморозили большинство строек, активизировались строители в сегменте инфраструктурного и энергетического строительства», – пояснил Евгений Дубенский. По мнению специалиста, на

страховом рынке сейчас заметна тенденция по укрупнению игроков.

Некоторым компаниям удалось даже увеличить среднерыночные показатели. По словам Андрея Знаменского, директора Северо-Западной дирекции страховой компании ERGO, в компании количество полисов по страхованию строительно-монтажных рисков в 2010 году увеличилось на 40-45% по сравнению с 2010 годом. «Это самый значительный прирост из всех сегментов строительного рынка. В 2012 году вряд ли мы добьемся такого серьезного увеличения», – предполагает он. Андрей Знаменский отметил, что компании удалось добиться таких результатов без запуска каких-либо специальных программ.

Вадим Саралидзе, директор по маркетингу и коммуникациям страховой группы «УралСиб», оценивает прирост рынка страхования строительно-монтажных рисков не так оптимистично – 20-25%. По его словам, помимо инфраструктурных объектов, которые финансирует государство, сейчас активно страхуются риски строительных проектов, реализуемых за счет банковских кредитов или с участием средств иностранных инвесторов. При этом господин Саралидзе считает, что по темпам роста петербургский рынок отстает от европейского.

С 1 января 2012 года в силу вступают новые требования, согласно которым минимальный уставной капитал страховых компаний увеличивается в четыре раза (до 120-480 млн рублей в зависимости от видов страхования). По прогнозам экспертов, из-за этого с рынка уйдет не менее одной трети мелких игроков, а также увеличатся тарифы на оказание этих услуг. Если раньше строительные компании Санкт-Петербурга выбирали между 50-60 страховщиками, то сейчас они отдают предпочтение одному из десяти крупнейших игроков. «Цена страхования все меньше является решающим фактором. Заказчик также смотрит на качество сервиса и надежность компании», – уверен Евгений Дубенский.

цифра

70-80%

застрахованных объектов в Северо-Западном федеральном округе – это инфраструктурные проекты

Страховщики не успевают за банкирами

Мария Яцко / Рынок ипотечного страхования развивается значительно медленнее самого рынка ипотечного кредитования. Число выданных кредитов в 2011 году увеличилось, а число полисов увеличилось не более чем на 50%.

Несмотря на то что число выданных в 2011 году кредитов на покупку жилья увеличилось в Санкт-Петербурге в 2,4 раза, количество выданных страховых полисов оказалось значительно меньше. Как рассказал президент Союза страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада Евгений Дубенский, число ипотечных страховых полисов в 2011 году увеличилось на 50% по сравнению с 2010 годом. Однако сами страховщики оценивают темпы роста этого

сегмента рынка значительно скромнее. По мнению Вадима Саралидзе, директора по маркетингу и коммуникациям страховой группы «УралСиб», в целом по стране количество ипотечных страховых полисов в 2011 году увеличилось на 20%, а в регионе прирост составил около 17%. При этом стоимость как ипотечных кредитов, так и страховых сумм самих полисов сократилась. Эксперты связывают это со снижением требований банков по получению ипотечных кредитов.

Ипотечное страхование развивается в нашей стране несколько лет. Оно включает в себя комплекс страховых услуг, среди которых страхование залогового имущества, страхование жизни и трудоспособности заемщика, ти-

тульное страхование. По усмотрению банка в этот комплекс может быть включено страхование гражданской ответственности. Как пояснил заместитель директора филиала САО «ГЕФЕСТ» в Санкт-Петербурге Анатолий Кузнецов, стабилизация ситуации в банковском секторе привела к росту объемов ипотечного страхования. По его словам, в этом сегменте рынка страховые компании напрямую зависят от условий банков. Если условия на получение кредитов и ставки на ипотеку будут и дальше становиться более лояльными, то и количество ипотечных страховых полисов будет расти. «С одной стороны, люди стали осторожнее относиться к ипотеке, с другой стороны, банки теперь предпочитают выда-

вать три небольших кредита вместо одного большого», – констатирует Евгений Дубенский. Эксперт отметил, что, несмотря на появление на рынке все новых видов страхования (от несчастного случая, от потери работы и др.), требования банков из-за высокой конкуренции на рынке становятся более мягкими.

Еще в 2008 году для получения ипотеки обязательно нужно было застраховаться от трех основных рисков: смерти и утраты трудоспособности заемщика, утраты и повреждения предмета залога, прекращения или ограничения права собственности (титула) на приобретаемый объект недвижимости. Сейчас же, как рассказал Евгений Дубенский, банки настаивают только на одной категории рис-

ка, а приобретение остальных страховых полисов остается на усмотрение покупателя. Многие банки стали предлагать ипотечные кредиты без страхования заемщиком своей жизни и дееспособности. Однако если получатель кредита отказывается приобретать страховку, то банк может на треть поднять

процент по кредиту. При этом ряд ипотечных программ требует дополнительных страховых полисов. К примеру, программа ВТБ24, по которой получатель может внести в качестве первого взноса лишь 10 вместо 20% от общей суммы кредита, предусматривает страхование невнесенных 10%.

КСТАТИ



Кроме традиционного комплексного ипотечного страхования (страхование жизни заемщика, предмета ипотеки и титула) год назад на рынке появилась новая страховая услуга – страхование ответственности заемщика по ипотечному кредитному договору. По оценке СК «АИЖК», в 2011 году объем премий по данному виду страхования почти ежеквартально удваивался.

 ипотека

Жилищное кредитование демонстрирует скачок

Мария Яцко / По итогам 2011 года число выданных ипотечных кредитов в Санкт-Петербурге выросло в 2,4 раза. При этом процентные ставки по ним достигли своего исторического минимума. Но уже осенью ставки начали расти. ➔

Прошедший год оказался рекордным по количеству выданных кредитов на покупку жилья. Пока официальные итоги года еще не подведены, но по оценкам Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), в 2011 году в целом по России выдано на 150 тыс. кредитов больше, чем в докризисном 2008 году. Если тогда в стране было выдано 350 тыс. кредитов на сумму 566 млрд рублей, то в 2011 году выдано почти 500 тыс. ипотечных кредитов на сумму около 680-700 млрд рублей. По данным агентства, прошедший год для рынка ипотечного кредитования был самым успешным за последнее десятилетие: число выданных кредитов выросло в 2 раза (в Санкт-Петербурге – в 2,4 раза), процентные ставки находятся на рекордно низком уровне, и рынок перешел от восстановления после кризиса к росту. О росте благосостояния населения говорит и то, что на 26% увеличилось число покупателей, приобретающих недвижимость без привлечения кредитов, и на 7% увеличилось число россиян, которые интересуются недвижимостью бизнес-класса. Однако все специалисты отмечают, что заемщики стали осторожнее, и средний размер кредита сократился. Если в 2008 году средний размер ипотечного кредита составлял 2 млн рублей, то в 2011 году – 1,37 млн рублей.

Наибольший рост, по итогам трех кварталов 2011 года, в наиболее развитых регионах страны: в Москве прирост составил 13,1%, а в Санкт-Петербурге – 5,8%. По оценкам начальника отдела развития Санкт-Петербургского ипотечного агентства Сергея Милюткина, в 2011 году в городе было выдано 20-25 тыс. ипотечных кредитов на сумму 35-40 млрд рублей. «Люди начали брать кредиты, но делают это крайне осторожно», – пояснил эксперт. Господин Милюткин отметил, что в Петербурге, как и в целом по России, основной тенденцией прошедшего года стало снижение месячных ставок по ипотечным кредитам. В Санкт-Петербурге ставки по рублевым кредитам снизились до 12,3-11,9%. Для сравнения, в 2010 году по России они достигли 13,2%,



В 2012 году ставки по ипотеке продолжат постепенно повышаться

Представители банковского сообщества крайне позитивно оценивают итоги прошедшего года, но уже не ждут таких хороших показателей в 2012 году

а в 2009 году – 14,4% годовых. Однако уже в конце 2011 года (с 1 ноября и до конца года) процентные ставки по ипотечным кредитам стали постепенно повышаться. Эксперты объясняют это нестабильной экономической ситуацией в Европе и прогнозами финансовых аналитиков о предстоящей второй волне кризиса в России.

Представители банковского сообщества крайне позитивно оценивают итоги про-

шедшего года, но уже не ждут таких хороших показателей в 2012 году. Можно говорить о том, что рынок стабилизировался и от стадии восстановления после кризиса перешел к поступательному развитию. Безусловными лидерами по объемам ипотечного кредитования в Санкт-Петербурге являются Сбербанк и ВТБ24.

Как рассказал Максим Никулин, заместитель управляющего филиалом ВТБ24

в Санкт-Петербурге, банк выдал в прошлом году в 4 раза больше ипотечных кредитов, чем в 2010 году. Объем выданных кредитов увеличился в 3,5 раза, позволив банку в декабре 2011 года преодолеть отметку в 6 млрд рублей. «Процентные ставки по ипотечным кредитам в 2011 году достигли своего исторического минимума, снизившись по отдельным кредитным программам до 7,5-8,5% годовых, а средневзвешенная ставка, как и в 2008 году, упала ниже уровня в 12% годовых», – рассказал эксперт. По его словам, сейчас развитие рынка сдерживает высокая в сравнении с зарплатами петербуржцев стоимость жилья и сомнения в своей платежеспособности в будущем, которые появились на фоне экономического кризиса.

По данным ОАО «Банк «Санкт-Петербург», объем выданных в 2011 году ипотечных кредитов увеличился в более чем в 1,5 раза. Если в 2010 году он составлял 685 млн рублей, то в прошлом году – уже достиг 1,9 млрд рублей. По словам руководителя дирекции розничного бизнеса банка «Санкт-Петербург» Марины Горюловой, в 2011 году банк «Санкт-Петербург» не только снизил процентные ставки, но и упростил условия получения кредита. «Одним из таких изменений является отмена обязательного страхования жизни и здоровья и снижение до 15% первоначального взноса. Также по ипотечным программам у банка отсутствуют комиссии и мораторий на досрочное погашение», – пояснила она. В 2012 году банк «Санкт-Петербург» планирует серьезно расширить список застройщиков, с которыми он сотрудничает по ипотечным программам.

Скорее всего, положительные тенденции продолжатся на рынке ипотечного кредитования и в 2012 году. По прогнозам АИЖК, в 2012 году при стабильном развитии экономики в России может быть выдано 550-680 тыс. ипотечных кредитов на сумму порядка 0,8-1 трлн рублей. По оценкам экспертов, на региональном уровне прирост сохранится на уровне 20-25% в квартал. При этом ставки по ипотечным кредитам будут постепенно повышаться, продолжая тенденцию конца 2011 года.

цифра

1,37 млн

рублей – средний размер ипотечных кредитов, выданных в 2011 году

мнение



Андрей Тетыш,
председатель
совета директоров
АРИН:

– С середины 2011 года банки стали более жестко относиться и к экономике проекта и к обеспечению. С другой стороны, ситуация 2008 года, когда вообще все лимиты кредитования были закрыты, не повторилась. Сейчас у банков ликвидность есть, и ее нужно куда-то направлять. Пока рынок первичного строительства наиболее понятен банкирам.

Банками в Санкт-Петербурге выдано 20 923 ипотечных кредита на сумму 42,0 млрд рублей, в том числе основными операторами рынка ипотечного жилищного кредитования:

Банк	2010		2011 год, IV квартал		2011 год		Справочно	
	Кредиты, шт.	шт.	млн руб.	шт.	млн руб.	млн руб.	доля рынка %	
Северо-Западный банк Сбербанка России	4085	2456	4300,3	7200	13 419,0	1,9	35,0	
ВТБ24	759	1418	2696,1	3080	6182,8	2,0	15,0	
Газпромбанк	611	694	1698,1	2237	5467,1	2,4	11,0	
Балтинвестбанк	–	501	980,6	1386	2941,6	2,1	6,7	
Банк «Дельта-Кредит»	615	505	1131,9	1278	2524,0	1,9	6,1	
Ханты-Мансийский банк	–	585	1086,5	1041	1660,6	1,6	5,0	
Банк «Санкт-Петербург»	501	180	482,8	872	1966,5	2,2	4,2	
Банк Абсолют	355	175	375,1	813	1730,0	2,1	3,4	
6 банков – партнеров «Санкт-Петербургского ипотечного агентства»	625	230	390,1	625	1125,8	1,8	2,3	
Банк «Зенит»	–	–	–	226	361,9	1,6	1,0	
* Другие банки	253	484	871,2	2165	4405,5	2,0	10,3	
Итого:	7804	7228	13 141,5	20 923	41 784,8	1,9	100	

* 6 банков, выдавших в среднем до 150 ипотечных кредитов в IV квартале

Источник: Санкт-Петербургский центр доступного жилья

НОВЫЕ ИСТОЧНИКИ

Девелоперы ищут альтернативу кредитам

Мария Яцко / Отсутствие собственных средств после кризиса заставило девелоперов искать альтернативные источники финансирования. Однако петербургские застройщики не торопятся отказываться от кредитов и средств дольщиков. ➔

Традиционно наиболее распространенными источниками финансирования строительных объектов являются собственные, банковские кредиты и деньги дольщиков. Однако во время экономического кризиса средств не было ни у строительных компаний, ни у покупателей, ни в бюджете, а банки сократили объемы кредитования застройщиков в России в 5 раз. Тогда девелоперам пришлось привлекать дополнительные источники финансирования своих проектов. Эксперты называют такие источники, как банковское проектное финансирование, бюджетные средства, прямые инвестиции потенциальных партнеров, облигационные займы в России и за рубежом и первичное размещение акций (ИПО).

Новые финансовые схемы

Получение облигационных займов и выход на ИПО активно используют застройщики за рубежом, но в России эти финансовые инструменты пока не пользуются такой популярностью. Несмотря на то что получить облигационные займы может даже компания, не занимающая лидирующее положение на рынке, в России они используются не как основной, а как дополнительный источник финансирования строительства. А размещение еврооблигаций, которое является довольно выгодным способом привлечения средств, практикуют лишь единицы компаний. Такой опыт в Санкт-Петербурге есть у «ЛенСпецСМУ», УК «Терорема» и бывшей Migah Group.

Для того чтобы получить серьезный объем средств, которые не придется возвращать, застройщики могут использовать ИПО: часть компании продается на открытом рынке множеству инвесторов. В Санкт-Петербурге к такому способу прибегали группы компаний «ЛСР» и «НИК». На время финансового кризиса девелоперы практически прекратили использовать этот способ.

Директор департамента инвестиций Colliers International Санкт-Петербург Владимир Сергунин считает, что сегодня девелоперы чаще всего идут по пути привлечения партнера в проект. «Наиболее актуален на сегодняшний день такой вариант альтернативного финансирования проектов, как акционерный капитал, то есть продажа части проекта (или долей/акций компании). По сути, это привлечение партнера в проект, в роли которого может выступать как физическое лицо, так и компании и инвестиционные фонды», – пояснил эксперт. Владимир Сергунин также в качестве альтернативы заемному (кредитному или банковскому)



Девелоперы расширяют область поиска новых партнеров для финансирования своих проектов

и акционерному финансированию назвал так называемый мезонин. «В классическом кредитовании при возникновении проблем с платежами залоговый объект или проект переходит к кредитору, а мезонинные кредиты предоставляются под обеспечение акциями заемщика. Но примеров таких сделок сегодня на российском рынке крайне мало, чаще всего его используют инвестиционные банки», – рассказал он.

Поиск партнера

Наиболее доступным из этих источников Екатерина Марковец, директор департамента консалтинга и оценки АРИН, считает проектное финансирование. По словам специалиста, если компания-застройщик может внести в проект до 30% собственных средств и собственными силами довести его до получения разрешения на строительство, то она может воспользоваться кредитами ведущих российских банков.

Если по какой-то причине компания или проект не соответствуют требованиям банков и возможны трудности с проектным финансированием, то можно обратиться к частным инвесторам. «Как правило, частный инвестор или компания входят в проект и получают право на соответствующую долю в доходе. Бывают случаи, когда в проекты инвестируют фонды, которые обычно выкупают участки под застройку, а в неко-

торых случаях входят в проектные компании», – пояснила Екатерина Марковец. Если прибыль в жилищном строительстве превышает ставки по кредитам, большинство компаний предпочитают использовать проектное финансирование, нежели искать соинвесторов. В первом случае застройщик получает всю прибыль от проекта, а во втором должен делить ее с другим инвестором. В сфере долевого участия в строительстве, по словам госпожи Марковец, на рынке стали использоваться знакомую с советских времен всем схему жилищно-накопительных кооперативов, в которые вступают люди для строительства или выкупа на накопленные средства домов. Однако, по оценке специалиста, сейчас соотношение людей, предпочитающих ипотечные кредиты участию в жилищно-накопительных кооперативах, составляет 99 к 1.

Господдержка

Бюджетными средствами на строительном рынке пользуется довольно узкий круг компаний, которые специализируются на генподряде и сотрудничестве с городскими и федеральными государственными структурами. Как рассказал Михаил Подашов, директор центра оценки «Петербургская недвижимость», крупные инвесторы даже во время экономических трудностей предпочитают развивать самостоятельные девелоперские проекты, которые включают в себя не только само строительство, но и выбор участка под застройку, разработку концепции и другое. Небольшую активность застройщиков в сфере бюджетного жилого строительства вызвала программа «Стимул» Агентства по ипотечному жилищному кредитованию, действующая с 2010 года. Она дает застройщику гарантии финансирования жилищного проекта до его завершения, а также гарантирует сбыт квартир за счет низкой ставки по ипотечным кредитам (от 6,6 до 9,5% годовых в зависимости от первоначального взноса).

НОВОСТЬ

«Эталон» увеличил продажи

Холдинг «Эталон» за 2011 год увеличил продажи жилья на 30%. Большую роль сыграли новые проекты холдинга в Москве.

Один из лидеров строительного рынка Петербурга – холдинг «Эталон» Вячеслава Заренкова – отчитался о продажах жилья в 2011 году. Как сообщила пресс-служба компании, холдинг за год увеличил продажи недвижимости в Москве и Петербурге на 27% – до 270 тыс. кв. м при общем показателе ввода жилья в эксплуатацию в 2011 году на уровне 328 тыс. кв. м (на 57% больше, чем годом ранее). Выручка от продаж увеличилась на 30% и составила 18,3 млрд рублей. «Рост обусловлен продолжающимся восстановлением покупательской активности», – пояснили в пресс-службе. Традиционно самым успешным в плане реализации недвижимости был IV квартал: «Эталон» продал 84 тыс. кв. м жилья на 6 млрд рублей, увеличив показатель аналогичного периода 2010 года в денежном выражении на 24%.

Глава холдинга Вячеслав Заренков заявил, что доволен операционными итогами года. «Мы выполнили планы по строительству, утвержденные после IPO в апреле 2011 года», – отметил он. «Эталон» провел IPO на Лондонской бирже: разместил 27,9% акций и привлек 575 млн USD. В настоящее время компания располагает наличными денежными средствами и их эквивалентами в размере 446 млн USD, а ее долговая нагрузка составляет 326 млн USD.

«В IV квартале «Эталон» начал продажи квартир в пяти зданиях общей площадью 251 тыс. кв. м – это два корпуса жилого комплекса «Юбилейный Квартал» в Петербурге и три в микрорайоне «Изурудные холмы» под Москвой. При средней стоимости квадратного метра 2-2,5 тыс. USD эти проекты могут принести компании денежные средства в размере до 566 млн USD в ближайшие 4-5 лет», – утверждает Вячеслав Заренков. «У холдинга есть возможность приобретать новые проекты для увеличения акционерной стоимости компании. Мы находимся на финальной стадии покупки ряда новых проектов в Москве и Петербурге, о которых мы надеемся объявить в следующие несколько недель», – заключил Вячеслав Заренков. Эксперты говорят, что годовые результаты группы «Эталон» вполне закономерны. На сегодняшний день сегмент жилой недвижимости практически восстановился после кризиса. Население, находясь под угрозой нестабильной финансовой системы, старается вкладывать средства в различные активы, в том числе в недвижимость. «Покупатели обращаются в основном к тем девелоперам, которые показали себя наиболее благонадежно во время кризиса. «Эталон» является одним из самых ярких примеров стабильной компании», – говорит директор департамента инвестиционных продаж NAI Besag в Санкт-Петербурге Андрей Бойков. Ближайший конкурент «Эталона» – Группа ЛСР – операционные результаты еще не раскрыла. Но, по предварительным прогнозам, ее показатели будут лучше, чем у «Эталона», поскольку только по итогам трех кварталов 2011 года ЛСР показала продажи жилья на уровне 18 млрд рублей.

МНЕНИЕ



Михаил Подашов, директор центра оценки «Петербургская недвижимость»:

➔ Рынок публичных капиталов является хорошей альтернативой банковским кредитам и средствам дольщиков.

Крупные строители размещают облигационные займы либо выходят на IPO. Однако сейчас данные финансовые инструменты используются неактивно из-за нестабильности рынка публичных заимствований. Также ситуация обстоит и с рыночными ПИФа.

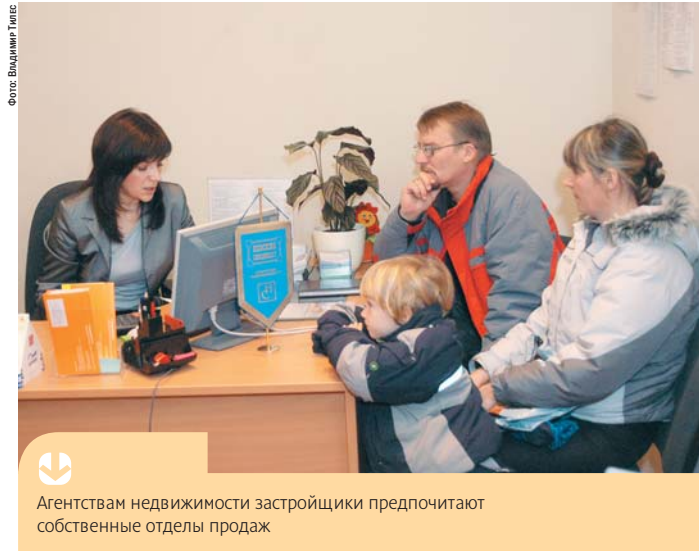
Удачная комбинация

Алена Филипова / По оценкам экспертов, доля квартир, приобретаемых в Петербурге на первичном рынке через агентства недвижимости, доходит сегодня до 30%. Однако пока застройщики еще не готовы полностью отдать продажи на аутсорсинг агентствам. ➔

Большинство строительных компаний Петербурга сегодня реализует квартиры как силами своих отделов продаж, так и с привлечением сторонних агентств недвижимости. Такой подход, как считают эксперты, помогает обеспечивать стабильное поступление в компанию средств за счет плана продаж, реализацию которого контролирует собственный отдел по продажам, и привлекать более широкий круг клиентов за счет агентств недвижимости.

«Традиционно в России застройщики жилья реализуют свои объекты сами, параллельно привлекая к работе несколько сторонних агентств, либо реализацией занимается аффилированное с застройщиком агентство. В Европе же крупные девелоперы, как правило, занимаются исключительно своим профильным бизнесом – девелопментом, а к реализации на эксклюзивной или ко-эксклюзивной основе привлекают специализированные агентства. Наша компания, имея западные корни, пошла по западному пути и привлекла к реализации своего проекта «Триумф Парк» ЦРП «Петербургская недвижимость» на эксклюзивной основе. Но такие примеры на рынке единичны», – рассказывает Елена Валуева, директор по маркетингу Mirland Development.

«Большинство компаний используют обе схемы, так как застройщикам нет смысла отказываться от клиентопотока агентств. Исключение составляют застройщики, которые работают эксклюзивно с одним агентством и осуществляют все продажи через него. В таком случае агентство



Агентствам недвижимости застройщики предпочитают собственные отделы продаж

выступает в роли отдела продаж строительной компании с дополнительными функциями – помощь в получении ипотеки, продажа квартиры на вторичном рынке для внесения средств на покупку новостройки и т. д.», – говорит Ольга Козимянец, исполнительный директор «НДВ СПб».

«В настоящее время остались единичные застройщики, которые не работают с агентствами недвижимости (брокерскими компаниями) в направлении продажи квартир в возводимых объектах. Привлечение застройщиками к продаже брокеров доказало свою эффективность во время кризиса, многие строительные компании убедились в выгоды такого сотрудничества, в существенном увеличении объема продаж и продолжают взаимодействие с брокерами и сегодня, когда рынок на подъеме», – поясняет Олег Пашин, генеральный директор ООО «ЦРП «Петербургская недвижимость».

Комбинированная схема реализации квартир позволяет застройщикам максимально охватывать рынок. Но все же, по словам Ирины Онищенко, генерального директора ЗАО «Центральное управление недвижимости ЛенСпецСМУ», большей популярностью у клиентов пользуются собственные отделы продаж компаний.

«У разных строительных компаний разная доля сделок через агентства. Многие зависят от условий соглашения: может ли агентство получить индивидуальные скидки для своих клиентов, есть ли возможность мгновенно бронировать понравившуюся квартиру и т. д. Однако у всех застройщиков доля привлечения покупателей через агентства недвижимости выросла во время кризиса», – поясняет Ольга Козимянец.

Виталий Виноградов, директор по маркетингу и продажам ГК «Лидер Групп» считает, что иметь собственный отдел продаж

экономически выгоднее. «Можно смело строить планы, ставить задачи и следить за их выполнением, корректировать направление деятельности, оперативно реагировать на ситуацию на рынке», – рассуждает он.

«Поскольку, вероятнее всего, рынок недвижимости в 2012 году будет развиваться без резких колебаний, как и в 2011 году, доля сделок купли-продажи квартир с привлечением агентств недвижимости будет стабильна. Ее увеличение может произойти при значительном снижении спроса, когда застройщики будут искать и развивать отличные от своего отдела продаж каналы реализации», – прогнозирует госпожа Козимянец.

«Количество сделок, заключаемых через агентства, на первичном рынке сегодня, на наш взгляд, в среднем составляет порядка 10-12% от общего количества договоров. Доля сделок с участием агентств останется неизменной в 2012 году, так как в настоящий момент нет предпосылок, которые могли бы коренным образом повлиять на изменения количества сделок», – считает Ольга Семенова-Тянь-Шанская, директор по продажам и маркетингу ЗАО «Лемминкяйнен Рус».

Владимир Спарак, заместитель генерального директора АН «АРИН», считает, что в ближайшей перспективе каких-то существенных изменений в этой раскладке не произойдет, однако поясняет, что агентства недвижимости движутся в сторону повышения уровня профессионализма, поэтому в отдаленном будущем покупателям будет все выгоднее работать с ними.

МНЕНИЕ



Олег Пашин, генеральный директор ООО «ЦРП «Петербургская недвижимость»:

➔ С каждым годом будет расти понимание того, что каждый должен заниматься тем, что он умеет делать хорошо. Строитель – строить, а продавец – продавать. Продажи становятся все больше делом экспертов. Поэтому доля сделок на первичном рынке, заключенных с помощью агентств и брокерских компаний, будет увеличиваться. Это выгодно и застройщикам, и брокерам, и покупателям.

цифра

до 30 %

доходит доля квартир на первичном рынке жилья, реализуемого в Петербурге через агентства недвижимости

Агентские плюсы и минусы

Алена Филипова / Агентства, с одной стороны, привлекают застройщиков своей обширной клиентской базой, а с другой, все же не могут зачастую обеспечить клиента полной информацией о конкретном объекте застройщика.

«Очень часто основную часть работы с клиентом выполняет менеджер строительной компании, а специалист агентства появляется лишь на подписании сделки, при этом претендует на свое «заслуженное» агентское вознаграждение», – сетует Виталий Виноградов, директор по маркетингу и продажам ГК «Лидер Групп». «Нужно понимать, что агентства предлагают клиентам варианты только тех компаний-застройщиков, с которыми

у них заключен договор. Опыт показывает, что агенты могут отговорить клиента от покупки квартиры в подходящем доме, если это ущемляет интересы агента. В черный список агентства может попасть компания-застройщик с безупречной репутацией только лишь потому, что между застройщиком и агентством нет договора о сотрудничестве», – поясняет господин Виноградов. С коллегой согласен Николай Гражданкин, начальник отдела продаж ИСК «Отделстрой». «Брокер не всегда разбирается во всех нюансах и особенностях реализуемых объектов. Это как массовый конвейер, где все отлажено, формализовано, но нет глубины, необходимой человеку для принятия решения о такой серьезной покупке, как квартира. Заявле-

ния об объекте и безпристрастности брокеров также далеки от реальности. Процент комиссионного вознаграждения брокера варьируется в зависимости от того, какие объекты какого застройщика он продает. В среднем оно составляет 3-5%. По некоторым объектам эта цифра может снижаться до 1,5 процента либо, наоборот, возрастать. Поэтому брокер может активно «продвигать» покупателю именно тот объект, за который он получит больше комиссионных», – рассуждает господин Гражданкин. Илья Логинов, директор по маркетингу компании «Мир недвижимости», считает, что агентства увеличивают продажи застройщика на 30-40%. «Когда застройщик привлекает агентства к продажам, то

через месяц увеличивает цены минимум на 10% из-за существенного перевыполнения планов продаж. Всего 3 года назад ситуация была кардинально иной. Покупатели воспринимали агентство как посредника, то есть как неизбежные дополнительные расходы при покупке, а сейчас отношение поменялось», – говорит господин Логинов. К тому же, по словам Эльдарва Султанова, директора департамента новостроек АН «Беккар», для застройщика это возможность расширить рекламную кампанию объекта. «В некоторых случаях клиент узнает о компании-застройщике именно через агентство недвижимости», – объясняет он. Олег Пашин, генеральный директор ООО «ЦРП «Петербургская недвижимость», уверяет,

что для строительной компании работа только через собственный отдел продаж означает потерю клиентов, ориентированных на конкретного брокера. «Кроме того, реализуя квартиры только через сотрудников собственного отдела продаж, застройщик теряет возможность сравнивать результаты работы своих продавцов с результатами работы брокеров. Как показывает наш опыт работы, возникает здоровая конкуренция между отделами продаж, что положительно влияет как на объем продаж, так и на качество обслуживания покупателей. При работе только с собственным

отделом вопросы тенденций рынка, адекватности своего предложения на рынке субъективно оцениваются персоналом», – поясняет господин Пашин.

Ирина Онищенко, генеральный директор ЗАО «Центральное управление недвижимости ЛенСпецСМУ», считает, что проблем в отношениях между застройщиками и агентствами недвижимости нет, есть определенные задачи, которые необходимо грамотно решать. «Когда система отлажена, она работает очень четко, и никаких проблем не возникает», – резюмирует госпожа Онищенко.

цифра

3-5%

от суммы сделки составляет комиссионное вознаграждение брокера

С первого взгляда

Даша Гилёва / Предпродажная подготовка жилья включает в себя не только работу с документами. Нередко первое впечатление, которое производит на потенциального покупателя дом или квартира, становится определяющим, состоится сделка или нет. Затраты на приведение внешнего вида здания в продажный вид при этом могут быть не такими значительными. ↗



Фото: Владимир Тимс



Ухоженный внешний вид здания способен повлиять на решение клиента о покупке квартиры

Так, к примеру, чтобы пробудить у потенциального покупателя интерес к объекту жилой недвижимости и повысить стоимость последнего, его владельцы используют приемы, направленные больше на эмоциональное, подсознательное восприятие человеком окружающей среды. При этом многие учитывают тот факт, что первоначальное решение в данном случае принимается женской половиной семейной пары.

Благоустройство прилегающей к объекту жилой недвижимости территории волнует все большее количество людей. Для них важно, чтобы доступ к городскому дому или загородному коттеджу был приятным или как минимум удобным, вокруг

росли деревья или присутствовало искусственное зеленое ограждение.

«Важно не забыть про детскую площадку – большинство покупок делается из-за увеличения семьи и с мыслью о детях, – комментирует Павел Пикалев, директор Penny Lane Realty Saint Petersburg. – Также повысить привлекательность объекта может помочь наружная реклама на объекте, которая дает представление об объекте и представляет бренд, вызывающий доверие и говорящий о качестве и стабильности».

Грамотно установленные и оформленные указатели и билборды на подъезде к объекту, которые облегчают его поиск, также могут помочь собственнику объекта жилой недвижимости при небольших вложениях привлечь покупателя.

«В последние несколько лет внимание покупателя привлекают объекты, при позиционировании которых акцентируется

внимание на таких деталях, как использование экологически чистых материалов при строительстве дома, – говорит Елена Амирова, генеральный директор агентства недвижимости Home estate. – Кроме того, в загородном строительстве девелоперы стали уделять внимание ландшафтному дизайну. Это связано не только с экологической обстановкой, но и просто с потребностью людей в эстетическом комфорте. Есть люди, которые обращают внимание и на такие моменты, как, например, устройство объекта по фэн-шуй».

По мнению Василия Довбни, заместителя директора департамента консалтинга Colliers International Санкт-Петербург, частные покупатели по мере того, как развивается рынок, становятся все профессиональнее и внимательнее при выборе жилья. «Конечно, гораздо проще совершить обман, заклеив дыру в стене новыми обоями, но не в случае с современными покупа-

телями, – уверен эксперт. – На стоимость скорее повлияет наличие или отсутствие ремонта в целом. Например, если это бывшая коммуналка в старом фонде, которая нуждается в капитальном ремонте с заменой всех коммуникаций, то замена обоев в кухне не спасет от дисконтной цены».

Что касается домов из нового фонда, то квартиры в них продаются с отделкой и без. От застройщика цена отделки в среднем составляет 7000 руб./кв. м, оценивает Василий Довбня. «Некоторые покупатели даже предпочитают покупать квартиры без отделки, планируя, что самостоятельный ремонт обойдется им дешевле и дизайн интерьера они смогут создать по своему вкусу», – добавляет эксперт.

Ольга Козимянец, исполнительный директор «НДВ СПб», считает, что если речь идет об уже возведенном доме эконом-класса, то многое поменять не получится. Можно сделать более эффектный, яркий вентилируемый фасад, современную входную группу, но это не окажет значительного влияния на стоимость квадратного метра. «Все эти меры позволяют лишь поднять ликвидность объекта, его привлекательность для покупателя, то есть увеличить темпы продаж квартир», – говорит специалист.

В случае более дорогих объектов класс дома определяется месторасположением, планировкой квартир, архитектурой. Здесь доработка фасадной части может «поднять» уровень объекта и повысить стоимость квартир, если речь идет об использовании дорогих материалов, таких как природный камень. В бизнес-классе и элитном сегменте новостроек более важной является инженерная «начинка» дома.

МНЕНИЕ



Ольга Козимянец,
исполнительный директор
«НДВ СПб»:



Установка системы многоуровневой очистки воды, современной системы вентиляции, вакуумного мусороудаления автоматически добавляет к цене квадратного метра 5-10%. Кроме того, в дорогих домах важно наличие дополнительных опций – полностью огороженный закрытый двор, круглосуточная система охраны и видеонаблюдения всего периметра, система контроля доступа людей и машин, установка видеодомофонов, эксклюзивный дизайн-проект парадных, гольф-поле во дворе дома и проч.

За перегородкой

Даша Гилёва / В коммерческой недвижимости увеличение стоимости объекта достигается комплексными решениями: частичной или полной реконструкцией, а также реконструкцией.

В первом случае для повышения конкурентоспособности объекта, его посещаемости и стоимости квадратного метра меняется идея и позиционирование проекта, внутреннее расположение арендаторов и потоки посетителей. Так, например, произошло с превращением мебельного

центра «Грэйт» на пересечении проспектов Гражданского и Науки в ТРК «Академ парк». «Реконструкция – более масштабный и длительный процесс, в значительной степени преследующий цель увеличения площади, – говорит Павел Пикалев. – Ярким примером является реконструкция Дома Ленинградской торговли на Большой Конюшенной улице, в результате которой торговая площадь объекта увеличилась вдвое – с 9 тыс. до 18 тыс. кв. м». Минимальные затраты повысят стоимость объекта в пре-

делах 5%, сообщает эксперт, однако уменьшат сроки эксплуатации, ускорят динамику продаж. Более серьезная реконструкция, особенно если говорить о коммерческой недвижимости, приводит к росту ставок более чем на 15%. В сочетании со значительным увеличением арендопригодной площади общий арендный доход в наиболее успешных случаях может вырасти в разы. «Безусловно, когда есть желание что-то продать, необходимо придать этому предмету товарный вид, однако

в случае коммерческой недвижимости под товарным видом подразумеваются не внешние характеристики – цвет фасада, или оконных рам, или стен, или коридоров, а гораздо более глубокое понятие, – комментирует Василий Довбня. – Если объект нуждается в реконструкции, реконструкции, ремонте, перепланировке, то товарный вид ему придаст правильное позиционирование на рынке, то есть профессиональная концепция кампании по продаже».

Если речь идет об офисной недвижимости, то хорошее состояние здания для арендаторов играет куда более важную роль. Так, здание без капитального ремонта в цен-

тре города может стоить в 6-8 раз дешевле, чем с ремонтом. Если же рассматривать минимальные вложения в ремонт здания, то его стоимость может повыситься примерно в полтора раза, а арендная ставка возрастет на 5-7%, уверен Алексей Могила, директор департамента торговой и региональной недвижимости компании Penny

Lane Realty. «Однако, как правило, собственник не хочет уделять время организационным вопросам, этим занимаются управляющие компании. Несущественные «уловки» играют заметную роль на стагнирующем рынке, например в Европе, где изменение цены на 2-3% – уже заметное событие», – заключает специалист.

цифра

в 6-8 раз

дешевле может стоить здание без капитального ремонта в сравнении с отремонтированным зданием

Имиджевое тепло

Андрей Мельников / Настоящий действующий камин – предмет имиджевый. Он нередко призван указывать на статус владельца жилья. При этом если для загородных резиденций чаще приобретаются каминные изделия с прицелом на обогрев жилья, то для горожан в большей степени актуальны декоративные качества. ➔

Камины сохранились во многих петербургских домах старого фонда, то есть дореволюционной постройки. Таковых, по официальным данным, порядка 11 тыс. зданий. Правда, из их числа стоит вычесть дома после капремонтов 70-х и 80-х годов прошлого века. Гораздо больше повезло каминам в видовых коммунальных исторического центра, которые в результате расселений 90-х годов превратились в элитное жилье. Новые хозяева стремились восстановить их декоративные и функциональные качества.

Главной проблемой возрождения сохранившихся каминов остается ремонт дымоходов, которые, как правило, или захламлены мусором, или даже были сознательно заложены кирпичом в советское время. Сейчас кроме отреставрированных памятников архитектурного наследия (музеи, официальные госрезиденции и т. д.) и частных элитных апартаментов основным «ареалом обитания» каминов остается рядовая старая застройка доходными домами.

Виталий Савин, гендиректор компании «Артель Трубочистов», рассказывает: «Обычно работы по восстановлению эксплуатационных качеств камин в старом жилом фонде города почти полностью сводятся к ремонту и прочистке дымохода на всей его протяженности до крыши. Цена вопроса – несколько тысяч рублей (в зависимости от текущего состояния конструкций и от этажности дома). Мы рекомендуем также выполнение работ по нанесению жаростойкой обмуровки (2,5-3 тыс. руб. за погонный метр). Если камин располагается на последнем этаже, стоит ориентиро-



ваться на 5-6 погонных метров, но чем ниже этаж, соответственно, тем больше расходы. Обмуровка позволяет восстановить внутреннюю поверхность, не разбирая самого канала, за исключением случаев, когда в канале имеются ступенчатые ответвления, которые необходимо вскрывать, и обмуровка этих ступеней производится вручную». Оценить объем рынка сохранившихся дореволюционных каминов в Петербурге довольно затруднительно, но эксперты полагают, что их десятки тысяч. «Из нашей практики могу сказать, что в наилучшем состоянии и с весьма большим процентом работоспособных образ-

цов камины в Петроградском районе. Практически весь жилой фонд вдоль Каменноостровского проспекта имеет функционирующие каминные. В последнее время рынок все активнее пополняется каминными в новостройках. Совсем недавно, например, наши специалисты выполнили работы по прочистке дымоходов в «Доме с каминными». Там рабочие опометчиво залили некоторые дымоходы бетоном. По проекту во всех 80 квартирах на всех этажах этого дома предусмотрены места под каминные (сами каминные владельцы выбирают и монтируют по своей инициативе)», – говорит господин Савин.

мнение

Сергей Курносов, гендиректор ООО «Петербургский трубочист»:

➔ По нашей статистике, в городе до сих пор достаточно велико число исправных каминов в старом жилом фонде. Просто далеко не все их владельцы ими пользуются. Многих смущает то обстоятельство, что каминные стоят на учете в КГИОП, хотя, по нашим данным, никаких ограничений к их эксплуатации это не предполагает. Если к нам обращаются по вопросам восстановления или обслуживания каминов, мы не требуем принести разрешительные согласования от пожарной инспекции, так как сами уполномочены решать подобные вопросы. Оценить объем предстоящих работ и окончательную смету можно, лишь досконально разобравшись в каждой конкретной ситуации, сколько каминов (а их в Петербурге десятки, если не сотни тысяч) – столько смет, так как каждый заказ индивидуален. Поэтому не стану называть даже приблизительные затраты на восстановление дымоходов и каминов. Особо отмечу, что установка каминной или печной обязательно должна быть согласована с организацией, имеющей лицензию на обслуживание дымоходов и вентиляционных каналов.

цифра

11 тыс.

зданий Петербурга имеют каминные

Последние могут стать первыми

Андрей Мельников / Камин позволяет иметь в любой квартире, расположенной на последнем этаже многоквартирных домов до 75 м высотой.

Согласно СНиП 31-01-2003 «Камин на твердом топливе допускается проектировать:

в квартире на последнем этаже жилого дома; на любом уровне многоуровневой квартиры, размещенной последним этажом по высоте в доме. При этом дымоход каминной должен выполняться автономным и проходить через помещения данной квартиры». Это требование не распро-

страняется на здания, в проекте которых уже заложен канал дымохода, то есть на современные дома индивидуальной планировки и старые постройки, где дымоход находится в рабочем состоянии. Там строить камин можно на любом этаже. До этого нужно получить

разрешение от БТИ, справки от СЭС, ДЭЗ и обязательно согласовать проект с пожарной инспекцией. Кроме того, установка каминной в городской квартире требует соблюдения определенных технических условий. Так, нужно обратить внимание на вес будущего каминной. Согласно СНиП 2.01.07-85 «Нагрузки и воздействия» объем нормативно-распределенной нагрузки на перекрытие в квартирах жилых зданий должен составлять до 150 кг на 1 кв. м, а топка, дымовая труба и декоративное оформление каминной часто создают нагрузку на перекрытие больше допустимой. Поэтому, возможно, от каминов из мрамора, кирпича и даже чугуна придется отказаться. Не исключено, что из-за лимита по весу придется ограничить и размер каминной. Есть и иные ограничения, требования и правила, связанные с наличием каминной в квартире. Каминная топка и дымовая труба устраиваемого каминной должны заключать соответствующий сертификат пожарной безопасности, допу-

скающий их использование в жилых многоквартирных домах. Комната, выполняющая функцию каминного зала, должна иметь площадь не менее 20 кв. м при высоте потолков от 3 м, иначе объема воздуха для горения топлива будет недостаточно. Кроме того, камин требует постоянного внимания, так как вылетающие из открытой топки искры могут привести к пожару. Должен быть установлен специальный защитный экран, а пол перед топкой закрыт негорючими материалами. Необходимо и наличие поблизости огнетушителя. Для более эффективного отопления целесообразнее ориентироваться на каминные с повышенным КПД. Такими обладают каминные закрытого типа со встроенной топкой. Сгорание топлива в них происходит на колосниковой решетке. Поддувало, через которое воздух поступает для горения, имеет регулируемое сечение. В некоторых моделях оно располагается в нижней части конструкции, иногда также дополнительно в задних стенках. Зола по мере прогорания дров через колосниковую решетку попадает в зольный ящик. Как правило, дверца за-

крытых каминов выполняется из огнеупорного стекла. Наиболее простой и дешевый вариант – плоской конфигурации. Полукруглая дверца считается эстетичнее, но за счет большей трудоемкости исполнения стоит дороже. Еще затронутое конструкцией (при вертикально вытянутой топке), при котором с помощью роликового механизма дверцу можно поднимать вверх и фиксировать в поднятом состоянии. Зато в этом случае появляется возможность наслаждаться видом жилого огня, что характерно обычно лишь для каминов открытого типа. Кроме более высокого значения КПД (более 75%) по сравнению с открытыми каминными закрытые обладают и некоторыми другими преимуществами. К наиболее существенному из них можно отнести возможность управления процессом горения топлива. Это можно сделать с помощью специального регулятора, увеличивая или уменьшая объем подаваемого воздуха. При одинаковом объеме дров разница во времени горения закрытого каминной (при экономном режиме) может в 5 раз превосходить показатели открытого каминной.

мнение

Вадим Безымянный, специалист ООО «Трубочисты Петербурга»:

➔ Хотя на сегодняшний день нет жестких нормативных противопоказаний к использованию каминов в городских условиях, стоит иметь в виду, что некоторые исторически сложившиеся ограничения действуют как бы по факту. Например, постоянно приходится сталкиваться со скептическим отношением пожарной инспекции к согласованию работ по восстановлению каминов старого фонда на этажах ниже последнего и предпоследнего. Поэтому прежде чем взяться за выполнение заказа, мы вынуждены просить клиентов урегулировать сомнительные вопросы с пожарными. Стоимость работ по ремонту дымоходов весьма индивидуальна в зависимости от различных факторов. Прежде всего от состояния и этажности дома. Часто во избежание трудоемкой переборки поврежденной кладки старого каминной практикуется монтаж стальной кассеты (стоимость – порядка 150 тыс. рублей). Несмотря на солидные затраты, многие идут на это, так как получают гарантию безопасного и долговечного использования каминной.

Палитра для строителя

Светлана Семенович / Потребление краски и лакокрасочных материалов в Санкт-Петербурге и Ленинградской области растет достаточно быстрыми темпами. Основная причина – увеличение доходов населения и, как следствие, возвращение потребительского спроса на строительный рынок. ➔



Фото: Владимир Тилес



Наиболее востребованными среди потребителей являются водоэмульсионные краски, грунтовки, водно-дисперсионные краски и эмали

Как отмечают эксперты, в 2011 году рынок уже вернулся к докризисным показателям. К 2012 году емкость российского рынка лакокрасочных материалов составит порядка 1,2 млн тонн, к 2013 году – 1,3 млн тонн, к 2014 году – 1,4 млн тонн, а к 2015 году выйдет на показатель 1,5 млн тонн. Светлана Ивановская, ведущий аналитик АГ Solum, прогнозирует увеличение доли импорта на рынке Санкт-Петербурга и ослабление позиций местных игроков. «Отечественные производители наивно полагают, что оборудование, закупленное еще в советское время, будет работать вечно, однако уже давно понятно, что предприятия нуждаются в глубокой модернизации. На передовой же лакокрасочного производства, как всегда, финны и немцы, и если ничего не предпринимать, то рынок попросту заполняют зарубежные аналоги, которые уже во многом превосходят наши образцы по качеству, широте ассортимента, разнообразию цветов и экологической безопасности. Доля импорта на рынке велика и составляет порядка 50%», – анализирует ситуацию госпожа Ивановская. По ее словам, себестоимость

производства лакокрасочной продукции у нас значительно ниже. Не случайно многие иностранные компании образуют дочерние фирмы именно в России.

Василий Бирюков, руководитель отдела продаж ООО «Мир красок», имеет диаметрально противоположное мнение. «Отечественные производители наконец-то вышли на должный уровень качества лакокрасочных материалов. Причем цена отечественной продукции в разы ниже импортных аналогов по разным причинам: во-первых, пошлина на сырье ниже, чем на готовую продукцию, поэтому получается, что выгодней производить краску, чем перепродавать ее; во-вторых, снижаются транспортные расходы; в-третьих, краски изготавливают на том же оборудовании, что и за рубежом. Процесс автоматизирован, рабочие лишь управляют им, поэтому качество ничем не хуже импортных аналогов. К тому же вся продукция проходит сертификацию и строгий контроль», – рассказывает господин Бирюков.

В целом на российском лакокрасочном рынке по качеству можно выделить три

основные ниши – это дешевая краска, не удовлетворяющая даже старым ГОСТам, краска среднего качества, выпущенная с соблюдением старых технологий, и качественная краска, представленная в основном импортом. Дешевая краска потребляется преимущественно в регионах, а производится на небольших предприятиях, которые появились в постсоветское время. Кстати, этот сектор характеризуется невысокой нормой прибыли из-за большого количества производителей и занимает в настоящее время около 30% рынка в тоннаже и 20% в денежном выражении.

Сегодня цена импортных красок в два-три раза выше стоимости отечественных аналогов. Специалисты считают, что это объясняется отчасти укреплением евро, поскольку основная часть красок импортируется из зоны евро. Удешевить поставляемые на российский рынок краски импортеры могут либо за счет строительства в России собственных заводов, либо за счет совместных проектов с российскими производителями, что они все чаще и делают.

Большинство импортируемых в Россию лакокрасочных материалов относится к верхнему ценовому сегменту. Основными странами – экспортерами лакокрасочных материалов в Россию выступают Германия (14% от объема импорта), Финляндия (11%), Белоруссия (9,7%), Эстония (9%), Литва (7%), США (7%), Корея (7%). В дальнейшем доля зарубежных производителей на рынке не только сохранится, но и значительно увеличится. Еще в 2006 году финский производитель Tikkurila купил питерскую компанию ООО «Краски ТЕКС», а в 2007 году менеджеры компании, заметив привлекательность отечественного рынка ЛКМ, подписали договор о покупке 70%-го пакета акций петербургских ООО «ГАММА» (сейчас – ООО «Гамма Индустриальные краски») и ООО «Охтинский завод» (в настоящее время – ООО «Тиккурила Порошковые краски»).

По данным исследований агентства Symbol-Marketing, наиболее востребованными среди потребителей являются такие виды лакокрасочных материалов, как водоэмульсионные краски, грунтовки, водно-дисперсионные краски, эмали. Эти материалы используют более 90% организаций, занимающихся ремонтно-строительными работами. Потребители краски четко делятся на две большие группы: промышленные (корпоративные) потребители, в том числе строительные организации, и индивидуальные потребители, которые используют краску для ремонта и обновления квартир.

Основные импортеры краски в Россию (% от объема импорта)



ГОСТы-ограничители

Светлана Семенович / Производство ЛКМ в России сконцентрировано преимущественно в трех федеральных округах: Центральном ФО, Северо-Западном ФО и Южном ФО.

Крупнейшими игроками на российском рынке были и остаются «Тиккурила» (включая «Текс», Санкт-Петербург), «Эмпилс» (Ростов-на-Дону), «Пигмент» (Санкт-Петербург) и «Лакокраска», входящая в холдинг «Ярославские краски». Всего же в России на

сегодняшний день около 300 предприятий – производителей лакокрасочных материалов. Концерн Tikkurila имеет в России четыре производственных площадки, три из которых расположены в Петербурге, и несколько крупных логистических центров. Возрастающие требования к качеству и экологичности продукции приводят к постоянно усиливающейся конкуренции в отрасли. В результате количество предприятий-производителей сокращает-

ся. Действующие ГОСТы не соответствуют западным стандартам, что ограничивает экспортные возможности отечественных производителей краски. Многие малые фирмы вообще выпускают сегодня краски по своим техническим условиям, значение показателя качества в которых существенно ниже, чем в ГОСТе. Услуги малочисленных лабораторий, аккредитованных для проведения контроля качества, достаточно дороги, и небольшие фирмы ими не пользуются. А ведь они в зна-

чительной мере определяют сегодня общий объем и качественный уровень производимых красок», – говорит Светлана Ивановская, ведущий аналитик АГ Solum. Один из крупнейших в мире производителей лакокрасочных материалов – норвежский концерн Orkla Group Jotun – уже ведет строительство в Ленинградской области завода стоимостью 50 млн USD. По словам Клас-са Янсона, генерального директора его российской «дочки» ООО «Йотун пэинтс»,

завод будет производить до 15 млн тонн эмалевой, водорастворимой и ацетоновой краски в год. Строительство завершится к 2015 году.

Открытие нового завода этой компании продолжит экспансию зарубежных производителей, на долю которых сегодня приходится более 50% отечественного рынка

красок. Новый завод должен окупиться через 5-7 лет. Его строительство, по мнению аналитиков, приведет к дальнейшему вытеснению с рынка небольших игроков. Хотя главная причина укрупнения – в ужесточении экологических требований, выполнение которых посылно только мощным структурам.

цифра

50 млн USD –

объем инвестиций в строительство завода норвежского концерна Orkla Group Jotun в Ленинградской области

Аналоги победили

Антонина Асанова / Продажи на рынке опалубки уже восстановились до докризисного уровня, а вот цены – не до конца. Производители вышли из кризиса с разным успехом. Зарубежные компании, например, потеряли половину своей доли рынка. ➔

По исследованию ВНИИГ им. Веденеева, в России до 80% строящихся жилых домов и зданий социального назначения строятся по технологии монолитного домостроения.

«Жилье, построенное по монолитной технологии, по стоимости и потребительским качествам относится к средней категории, – говорит Алексей Гиновкер, генеральный директор АН «Невский простор». – Цены на квартиры в монолитных

домах несколько дороже, чем в панельных, но уже сравнимы со стоимостью жилплощади в кирпичных. При этом зданий из кирпича на рынке очень мало».

Многие компании отмечают достижение в 2011 году практически докризисного уровня продаж. Однако на рынке произошли значимые изменения.

«Импортного оборудования на рынке практически не осталось. Его доля сократилась как минимум на 50%», – уверен генеральный директор ГК «Техника современного строительства» Валентин Кан.

Если учесть, что по оценкам Ростроя, проведенным еще в докризисные 2007-2008 годы, доля иностранных производителей в России составляла 15-25%, получается, сейчас зарубежному оборудованию принадлежит всего 7-13% рынка.

Генеральный директор ООО «Гелиос» Леонид Белов также говорит о сильном сокращении доли иностранных производителей, однако оговаривается: «Если курс евро будет падать, доля зарубежного оборудования будет расти, и наоборот».

По поводу распределения остальных долей рынка мнения дистрибьюторов опалубки разделились. По мнению Валентина Кана, петербургские производители занимают 25% рынка в городе, и их позиция достаточно устойчива. Тогда как менеджер отдела продаж ТД «Опалубка» Александр Якимов считает, что доля петербургской продукции в объеме спроса невелика. Он называет ведущими компаниями таких производителей, как московские «Гелиос» и «Мекос», новокузнецкая «Альфа» и калужская «Агрисовгаз». Также на рынке широко распространены системы «Гамма», «ДАК», «Пекомо», «Опрус» и «Крамос». По мнению экспертов рынка, большую долю российская продукция занимает в сегменте горизонтальной опалубки.

Большинство опалубки в России выпускается в центральной России. Только в Московском регионе зарегистрировано 11 строительных предприятий, которые выпускают опалубочные системы. Зачастую российское оборудование является аналогом или копией опалубки зарубежного производства. Как правило, отечественные производители предусматривают возможность совмещения с зарубежным оборудованием.

Цены на продукцию российских производителей тоже различаются. Оборудование, произведенное в России, но с использованием европейских технологий, дороже на 15-20%, рассказывает менеджер по

МНЕНИЕ



Алексей Гиновкер,
генеральный директор АН «Невский простор»:

➔ – Основная доля жилья комфорт- и бизнес-класса возводится с использованием монолитной технологии. Да и объекты более высокого класса все чаще начинают строить из монолита. Хотя строительству из кирпича как более традиционной технологии люди старшего поколения доверяют больше.

продажам компании «Мекос-Строй» Илья Горобец. При этом разница в длительности эксплуатации такого оборудования может составлять до 10 раз.

Импортная опалубка, по мнению экспертов, дороже качественного российского оборудования в 2,5-3 раза, а срок ее эксплуатации может превышать российский от 30 до 100%. Ее отличает более высокое качество использованного металла, устойчивость к коррозии и высокая инженерная развитость системы.

«Разница между российской и европейской опалубкой – как между «Ладой» и BMW, с учетом того, что опалубка – менее технологичный продукт, – считает Леонид Белов. – Качество российской опалубки повышается, но оно еще не догоняет уровень европейского оборудования».

Делать прогнозы на 2012 год эксперты затрудняются. И только с оговоркой «если не будет принципиальных потрясений» предполагают рост объемов продаж как минимум на 20%, а в лучшем случае – на 30-50%.



Фото: Владимир Юлиев

БЭСКИТ®

19 лет
экспертной деятельности

Мониторинг

состояния зданий и сооружений при строительстве (реконструкции)

Обследование

строительных конструкций и фундаментов

Проектирование

капитального ремонта, реконструкции и нового строительства

СПб, Кирочная ул., 19, оф. 13Н
тел.: 272-44-15, 272-54-42
e-mail: beskit@mail.ru
www.beskit-spb.ru

Специальность МСРО-ПД02-2006-05 от 10.08.2010 выдано НП проектировщиков «Союзпроект-Проект». Со всеми документами можно ознакомиться на сайте www.beskit-spb.ru

ИНИЦИАТОРЫ КОНКУРСА

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ ПРАВИТЕЛЬСТВА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА
ЕЖЕГОДНЫЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ КОНКУРС

СТРОИТЕЛЬ ГОДА - 2011

Генеральный оператор конкурса
СРО НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга»
+7 (812) 347 78 91 (92)

www.stroitelgoda.spb.ru

Прием заявок с 11 января по 02 марта 2012 года

Генеральный спонсор

Официальный спонсор

Официальный информационный партнер

Титульный партнер

Информационные партнеры

Генеральный информационный партнер

Официальный Интернет-партнер

Генеральный Интернет-партнер

Информационные партнеры

Генеральный Интернет-партнер

Официальный радиопартнер

WEB-партнер

Информационные партнеры

Лизинг спасает от аренды

Антонина Асанова / Покупка бывшей в употреблении опалубки и ее аренда, массово распространившиеся в кризис, теряют популярность. Теперь все чаще компании приобретают оборудование в лизинг, пользуясь тем, что производители в условиях жесткой конкуренции не стремятся повышать цены. ➔

«В кризис многие строительные компании, оказавшись без проектов, перепродавали и сдавали опалубку в металлолом. Остальные, тоже не уверенные в завтрашнем дне, не хотели приобретать новое оборудование. Количество сделок по аренде подскочило в разы», – рассказывают в ООО «Парадигма», занимающемся сдачей опалубки в аренду.

С прошлого года началось активное восстановление рынка, и популярность аренды опалубки снизилась, признают в компании. Сейчас в Петербурге работает около крупных 15 организаций, предлагающих арендовать опалубку. Этой услугой пользуются частные лица, компании, для которых строительство – непрофильный бизнес, а также желающие испытать на практике новое оборудование.

По утверждению менеджеров по продажам ООО «Парадигма», при сдаче в аренду любое оборудование пользуется спросом. «Строителям все равно, из какого материала изготовлена опалубка, лишь бы подошли размеры», – говорят в компании. Средняя стоимость аренды стенового щита составляет 20-25 рублей за 1 кв. м в день при залоговой цене 3 тыс. рублей.

А вот при покупке оборудования строительные компании становятся более избирательными.

«Брать в аренду опалубку – все равно что пользоваться чужой зубной щеткой», – говорит Илья Горобец, менеджер по про-



Фото: Владимир Тилес



Компаниям, решающим постоянно заниматься строительством, лучше приобретать новую опалубку

дажам компании «Мекос-Строй». – Она уже прошла амортизацию, в микротрещинах, гнущая. Компаниям, решающим постоянно заниматься строительством, конечно же, лучше приобретать новую опалубку».

Компаний – дилеров опалубочных систем, по подсчетам Ильи Горобца, в Петербурге больше – около 20-30. В основном они предлагают отечественное оборудование. Из иностранного оборудования на рынке представлена опалубка PERI, Doka, Meva, Faresin, Ringer и TMS.

«Количество компаний, приобретающих опалубку в лизинг, в прошлом году увели-

чилось», – сообщает менеджер отдела продаж ТД «Опалубка» Александр Якимов. Троекратный рост объема продаж отмечает и Леонид Белов, генеральный директор ООО «Гелиос Северо-Запад».

«Сейчас цены на опалубку примерно на 10% ниже уровня 2008 года», – говорит Александр Якимов. – Высокая конкуренция заставляет производителей снижать цены».

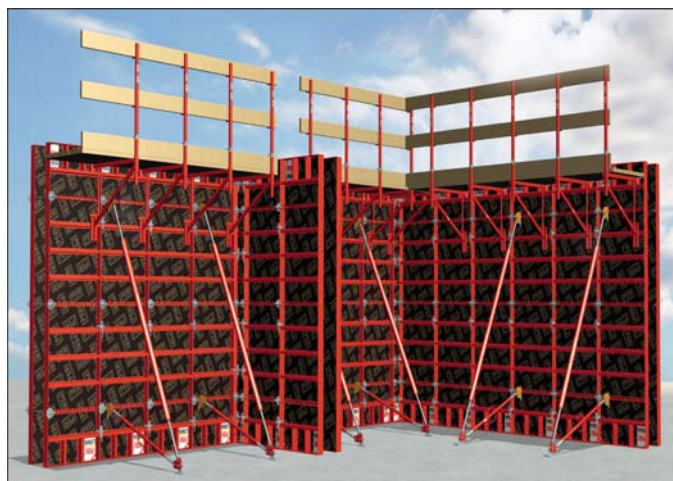
И все-таки стоимость опалубки за 2011 год выросла на 10-20%, по оценке разных экспертов. Сейчас цена стального стенового щита отечественного производства составляет 3,5-8 тыс. рублей за 1 кв. м, в зависимости от размера и компании-производителя. Стоимость алюминиевого оборудования примерно такая же. Срок службы отечественной стальной опалубки составляет 5-7 лет. Или от 300 до 1000 заливок бетоном.

«В России стальная и алюминиевая опалубка распространена в соотношении 50/50», – говорит Леонид Белов, генеральный директор ООО «Гелиос Северо-Запад». – Однако в зависимости от региона оно меняется. Например, на севере страны, и в частности в Ленинградской области, стальная опалубка составляет около 70% спроса». По словам Леонида Белова, в Петербурге и Москве строительные компании гораздо лучше обеспечены подъемным оборудованием и к тому же очень распространено воровство цветного металла.

цифра

на 10-20%

выросла стоимость опалубки за 2011 год



Многоцелевые элементы могут использоваться для опалубки углов, так и колонн.

Впервые на российском рынке компания PERI представляет систему опалубки немецкого производства отличного качества по ценам российских производителей!

Спешите узнать условия приобретения!

LIWA

Легкая система опалубки для стен и фундаментов

- экономичная
- универсальная
- установка без крана

PERI

ООО «ПЕРИ»
Опалубка
Строительные леса
Инженерное сопровождение
191119, г. Санкт-Петербург,
ул. Звенигородская, 22
Тел. (812) 325-72-44
Факс (812) 325-72-43
stpeter@peri.ru

Контакты и адреса наших офисов, складов и представителей в Москве, Санкт-Петербурге, Калининграде, Новосибирске, Екатеринбурге, Челябинске, Владивостоке, Хабаровске, Казани, Уфе, Самаре, Краснодаре, Сочи вы найдете на сайте www.peri.ru

ОЦЕНИТЕ ПРЕИМУЩЕСТВА



КВАРТИРЫ в строящихся домах

скидка до **21** тыс. рублей с кв. м
при единовременной оплате, с первого взноса или при ипотеке*



ЗАСТРОЙЩИК, ЗАКАЗЧИК, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ИНВЕСТИР,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПОДРЯДЧИК

Офисы в Санкт-Петербурге:

4-я Советская ул., д. 37а
тел.: 320 12 00

площадь Конституции, д. 2
тел.: 320 12 01

Выборгское ш., 5, корп. 1
тел.: 320 12 02

www.cds.spb.ru

Приобретение квартир осуществляется посредством вступления в ЖСК и уплаты взносов

Свидетельство СРО № 412273

АКБ «Инвестторгбанк» (ОАО), Ген. лицензия Банка России № 2763 от 27.11.2007
*Предложение действительно в ЖСК «ЦДС-2»

РЕКЛАМА