

НОВЫЕ РУБЕЖИ

Теперь «Строительный Еженедельник» представлен во всех субъектах РФ Северо-Западного федерального округа

СПЕЦИАЛЬНЫЙ РЕСУРС НАЦИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР

РЕПУТАЦИЮ СТРОИМ ВМЕСТЕ

РЕКЛАМА

Надежность **СЕВЗАП** Ответственность **МЕТАЛЛ**

ЧЕРНЫЙ МЕТАЛЛОПРОКАТ

АЛЮМИНИЕВЫЙ ПРОФИЛЬ

ПЛАЗМЕННАЯ РЕЗКА

320-92-92, 325-58-04 www.szmetal.ru

ЗАО «Завод стройматериалов» **«ЭТАЛОН»** 15 лет на рынке

КИРПИЧ
ГОСТ 530-2007

- лицевой
- рядовой
- печной

ПРОИЗВОДСТВО И ПРОДАЖА

- пустотелый, полнотелый
- полнотелый

Товар сертифицирован
тел./факс: (812) 406-94-55, 406-94-54, (81370)79-536
E-mail: etalon98@mail.ru, www.etalon98.ru

3Д-МЕТАЛЛ
Производим, продаем:
Каркасы диаметром от 6 до 25 мм
Гибочные изделия из арматуры



События

Российский аукционный дом продает помещения компании «Петростиль» в особняке Дурново на Галерной ул. Стартовая цена лота – 360 млн рублей.

«Петростиль» без Дурново, стр. 2



События

Местный офис группы «Кортрос» (до ребрендинга – «РЕНОВА-Стройгруп») возглавил экс-гендиректор Городской домостроительной компании Группы ЛСР Юрий Бельшев.

Из ЛСР в «Кортрос», стр. 3



Тенденции, стр. 7-8 • Новости регионов, стр. 16



События

Непоказательный скачок

В первом полугодии в Петербурге введено почти в два раза больше жилья, чем за аналогичный период прошлого года: 947,5 тыс. кв. м против 541,4 тыс. Участники рынка считают, что столь резкий рост ни о чем не говорит: сданные в первом полугодии метры – это дома, которые строители не успели ввести в прошлом году. Всего же в этом году будет построено примерно столько же, сколько и в прошлом. (Подробнее на стр. 14) ↗



ООО «СевЗапЭлектростройМонтаж»

специализируется на выполнении электромонтажных работ в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, а именно:

- Строительство и реконструкция эл. кабельных линий напряжением 0,4-10 кВ, эл. воздушных линий ВЛИ-0,4 кВ, ВЛЗ-10 кВ.
- Монтаж наружного освещения.
- Строительство РТП, ТП, БКТП.
- Электромонтажные работы в зданиях и сооружениях.
- Проектирование систем внешнего и внутреннего электроснабжения.
- Производство ПНР систем электроснабжения, автоматики на объектах строительства.
- Проведение энергетического обследования предприятий (объектов) (энергоаудит) и оформление энергетического паспорта предприятия с регистрацией в Минэнерго РФ.
- Выполнение инженерно-геодезических изысканий.



Свидетельства СРО о допусках: № 0202.01-2013-7810500212-С-151 от 23.01.2013; № 0022.00-2011-7810500212-9-075 от 06.05.2011; № 1409 от 24.08.2010

195112, РФ, Санкт-Петербург, Малоохтинский пр., д. 68, лит. А, офис 408, тел./факс: (812) 333-47-66, e-mail: 3334766@mail.ru, www.szesm.ru

СТРОИТЕЛЬНЫЙ

КРУГЛЫЙ СТОЛ
23 июля 2013 в 12.00

«Взаимодействие участников рынка экспертизы строительных проектов в новых реалиях»

Подробная информация на asninfo.ru

«Долевое строительство в Ленинградской области: проблемы и пути их решения»

КРУГЛЫЙ СТОЛ
24 июля 2013 в 12.00

ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ
СТРОИТЕЛЬНЫЙ

ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ



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

Издатель и учредитель:
Общество с ограниченной ответственностью «Агентство Строительных Новостей»

Адрес редакции:
Россия, 194100, Санкт-Петербург,
Кантемировская ул., 12
Тел./факс +7 (812) 458-03-40
E-mail: se@stroypress.ru
Интернет-портал: www.asninfo.ru

Генеральный директор: Инга Удалова
e-mail: udalova@stroypress.ru

Главный редактор: Валерий Грибанов
e-mail: gribanov@stroypress.ru
Тел. +7 (812) 458-03-40

Заместитель главного редактора: Алена Шереметьева
e-mail: rel@asninfo.ru
Тел. +7 (812) 458-03-40

Выпускающий редактор: Ольга Зарецкая
Тел. +7 (812) 458-03-40
e-mail: zareckaya@stroypress.ru

Над номером работают:
Алена Гриб, Дарья Литвинова, Лидия Горбунова,
Татьяна Крамарева, Никита Крючков,
Михаил Немировский

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

Технический отдел: Дмитрий Неклюдов
e-mail: admin@stroypress.ru

Отдел рекламы:
Серафима Редута (руководитель), Ольга Бич,
Валентина Бортикова, Елена Савоскина,
Татьяна Фурцева, Екатерина Шведова
Секретарь отдела рекламы:
Дарья Васильева
Тел./факс: +7 (812) 458-03-40
e-mail: reklama@stroypress.ru



Отдел подписки:
Елена Хохлачева (руководитель),
Екатерина Червякова
Тел./факс: +7 (812) 458-03-40
e-mail: podписка@stroypress.ru

Подписной индекс в Санкт-Петербурге
и Ленинградской области – 14221.

Распространяется по подписке, на фирменных стойках,
в комитетах и государственной, в районных
администрациях и деловых центрах.

Отдел дизайна и верстки:
Елена Саркисян, Роман Арипов

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»,
«Стиль бизнеса», «Инновации» публикуются
на правах рекламы.

Газета «Строительный Еженедельник» зарегистриро-
вана Федеральной службой по надзору в сфере связи,
информационных технологий и массовых коммуникаций
(РОСКОМНАДЗОР) при Министерстве связи
и массовых коммуникаций Российской Федерации.

Свидетельство ПИ № ФС 77-53074.

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

Типография: ООО «Паргюловская типография»
194362, Санкт-Петербург, пос. Парголово,
ул. Ломоносова, 113.
Тираж 9000 экземпляров
Заказ № 124
Подписано в печать 12.07.2013 в 17:00



**СТРОИТЕЛЬ
ГОДА**
Лучшее
профессио-
нальное СМИ
(лауреат 2003
и 2006 гг.)



**ЗОЛОТОЙ
ГВОЗДЬ**
Лучшее
специализиро-
ванное СМИ
(номинант
2004-2007 гг.)



КАИССА
Лучшее электрон-
ное СМИ,
освещающее
рынок
недвижимости
(лауреат 2009 г.)



CREDO
Лучшее СМИ, освещаю-
щее российский рынок
недвижимости (лауреат
2009 и 2011 гг.)



СТРОЙМАСТЕР
Лучшее СМИ, освещаю-
щее вопросы саморегу-
лирования в строительстве
(лауреат 2012 г.)

«Петростиль» без Дурново

Денис Кожин, Никита Кулаков / Российский аукционный дом (РАД) готовит к продаже помещения компании «Петростиль» в особняке Дурново на Галерной ул. Стартовая цена лота – 360 млн рублей. Эксперты не ждут серьезного удорожания актива в процессе торга. ➔

В молотка пустят 16 помещений общей площадью 1,4 тыс. кв. м в здании на Галерной ул., 15а. Это двухэтажное здание – памятник регионального значения «Особняк П.П. Дурново». Лот сформирован из 15 расселенных квартир общей площадью 1,3 тыс. кв. м (их площадь варьируется от 39 до 142 кв. м), а также подвального помещения площадью 91 кв. м. «Выставленные на продажу помещения занимают почти всю площадь дома. Но есть несколько помещений в собственности города. Переговоры об их выкупе придется вести уже новому владельцу», – сообщили в пресс-службе РАД.

Собственник помещений в особняке Дурново – компания «Петростиль», больше известная на рынке как крупный застройщик коттеджных поселков. Девелопер планировал реконструировать помещения на Галерной ул. под элитный дом или отель. Судя по информации на сайте компании, дом собирались надстроить, увеличив его площадь до 3,5-4,5 тыс. кв. м. Во второй половине 2014 года проект должен был быть финиширован. Но этого не случилось. По данным РАД, продаваемые помещения являются залоговым имуществом «Петростиль». Но имя кредитора не раскрывается. «После продажи залоговое обременение с недвижимости будет снято», – уверяют в РАД. В самом «Петростиле» информацию о залоговом обременении категорически опровергают. Максим Берг, директор компании «Петростиль», корреспонденту «Строительного Еженедельника» заявил: «Основной причиной является стратегическое решение нашей компании сосредоточиться на загородном девелопменте. В настоящее время особняк является действующей собственностью нашей компании и свободен от всяких залогов. Все квартиры

в этом здании и часть нежилых помещений общей площадью 1367,9 кв. м находятся в нашей собственности. Все остальное – это подвалы и каретники площадью 289,6 кв. м – в собственности КУГИ».

Начальник департамента по работе с частными собственниками РАД Дмитрий Альтбрегин указывает, что особняк Дурново находится в историческом центре города, в пяти минутах ходьбы от Исаакиевского собора. Это зона высокой деловой активности. «Думаю, помещения в особняке можно приспособить не только под жилье класса люкс, но также под клубный мини-отель, апартаменты или представительский офис», – говорит он.

Стартовая цена лота – 360 млн рублей. «Она вполне рыночная. Так что ее значительного роста во время аукциона я не предвижу. А сам особняк лучше исполь-

зовать под офисную функцию. Здания под представительские офисы в центре города пользуются высоким спросом», – говорит заместитель директора отдела оценки Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге Дмитрий Давыдов. А по мнению руководителя отдела исследований рынка недвижимости Knight Frank St Petersburg Тамары Поповой, предпочтительней сделать в здании жилье. «Нового качественного жилья в районе не хватает. Квартиры в этом доме можно будет реализовывать по цене от 200 тыс. рублей за 1 кв. м в зависимости от площади, планировочных решений и видовых качеств», – говорит она. «Здесь можно реализовать жилой проект, но на большую доходность тогда вряд ли можно рассчитывать. Интереснее сделать здесь небольшой отель», – говорит Владимир Спарак, заместитель генерального директора АН «АРИН».

справка

➔ Особняк П.П. Дурново возведен в XVIII веке, одно время принадлежал графине Е.Р. Воронцовой-Дашковой. В 1837 году перестроен архитектором А.А. Михайловым-вторым. Нынешний облик приобрел в 1872-1873 годах, когда с ним работал архитектор Л.Ф. Фонтана. После революции дом существенно перестроили внутри, однако внешний вид остался практически нетронутым.

Группа компаний «Петростиль» работает на рынке загородного домостроения с 1997 года, строит поселки класса премиум и комфорт. В ее портфеле три завершённых проекта: поселок «Высокие ели» в Солнечном (площадь застройки – 2,5 тыс. кв. м), поселок «Горки СПб» в Юкках (площадь застройки – 8 тыс. кв. м) и дачный клуб «Корабельные сосны» в Рождино (площадь застройки – 25 тыс. кв. м). В работе коттеджный поселок класса de luxe «Медовое» во Всеволожском районе Ленобласти и жилой комплекс комфорт-класса «Близкое» в Мистолово. Компания также поставляет на российский рынок финские деревянные дома Rovaniemi.

вопрос номера

В Центре транспортного планирования Петербурга разработана концепция введения платы за парковочные места в центре Петербурга. Первую платную парковку в городе введут в 2015 году. Есть ли альтернативные меры, способные разгрузить исторический центр?

Римма Лещева, старший юрист практики проектного финансирования и государственно-частного партнерства Capital Legal Services:

– Мероприятия по внедрению платных парковок целесообразно сопровождать применением дополнительных технических средств. Так, например, в Барселоне была осуществлена подробная регламентация использования мест под остановку грузовых автомобилей для погрузки/разгрузки товаров. В результате получились полосы комбинированного назначения, используемые и для движения, и для парковки. В Сан-Франциско была применена динамическая система парковок, основывающаяся на двух ключевых элементах: изменяемой в течение дня цены

на парковку, а также информировании автомобилистов о наличии свободных мест на уличной парковке при помощи электронных табло.

Светлана Ким, директор по развитию ГК «ААС»:

– Платные парковки кардинально не изменят ситуацию с пробками. Более эффективным считаю организацию платного въезда в центр города в комплексе с улучшением системы управления трафиком и работы общественного транспорта. Однако комплекс практических препятствий не позволит реализовать это решение в Петербурге. По крайней мере в ближайшее время.

Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге:

– Вкупе с введением платной парковки на определенных магистралях необходимо более активно развивать систему перехватывающих парковок у станций метрополитена и систему общественного транспорта в центре города. В настоящий момент такие площадки часто

неудобно расположены, про них нет достаточной информации (в первую очередь системы указателей), они небольшие по площади. И даже если автомобилист оставляет свою машину у станции метро, дальше ему сложно (и физически, и ментально) воспользоваться общественным транспортом, чтобы добраться до конечной точки. С учетом достаточно низкой плотности сети метрополитена в центре города без развития общественного транспорта введения платной парковки будет недостаточно, это приведет к коллапсу на общественном транспорте. И неизвестно, что лучше.

Елена Пальчевская, коммерческий директор инвестиционно-строительной группы «Мавис»:

– Безусловно, исторический центр необходимо разгрузить от автомобилей. Но в целом хотелось бы скорее увидеть новые проекты по созданию крупных подземных и наземных автостоянок, эстакад, мостов, которые действительно смогли бы решить наиболее острые вопросы, нежели просто ограничивать возможности парковки автомобилей в центре.

Игорь Петров, исполнительный директор «Матрикс-Недвижимость»:

– Я бы обратил внимание на одностороннее движение и меньше левых поворотов, которые осложняют движение. По сути, нам стоит организовать все так, как это сделано в Европе, где в центре городов нет проблем с передвижением и постоянными пробками. Более того, необходимо сделать акцент и на подземных парковках, которые нужно обязать строить девелоперов бизнес-центров и торговых комплексов.

Евгений Богданов, генеральный директор финского проектного бюро Rumpu:

– Среди прочих путей решения можно сделать платный въезд в центр города на личном автомобиле, нужно развивать общественный транспорт, сделать удобное метро с большим количеством станций. Необходимо также строить мосты и развивать дорожную инфраструктуру. И безусловно, строить дополнительные парковки. Это мера первой необходимости.

Бывший топ-менеджер ЛСР возглавил офис «Кортроса»

Никита Кулаков / Офис московской группы «Кортрос» (до ребрендинга – «РЕНОВА-СтройГруп») в Петербурге возглавил бывший генеральный директор Городской домостроительной компании Группы ЛСР Юрий Бельшев. «Кортрос» намерен расширить присутствие в Петербурге, купив несколько участков под проекты в следующем году. ➔

Московская группа компаний «Кортрос» (до ребрендинга – «РЕНОВА-СтройГруп»), входящая в структуру бизнеса Виктора Вексельберга, открыла офис в Петербурге, сообщил президент «Кортроса» Вениамин Голубицкий. По его словам, набран штат из 30 человек. Возглавил офис бывший генеральный директор Городской домостроительной компании (входит в Группу ЛСР) Юрий Бельшев. «Это опытный менеджер, знающий особенности Петербурга и разбирающийся в строительной деятельности», – пояснили выбор кандидатуры в «Кортросе».

В «Кортросе» пояснили, что решающими при выборе этой кандидатуры оказались опыт менеджера, его знание особенностей города и компетенция в строительной деятельности. Сам Юрий Бельшев заявил, что задачи перед ним поставлены сложные. «Но будет чувство удовлетворенности от их решения», – оптимистичен он.

«Кортрос» намерен усилить присутствие в Петербурге. Сейчас группа ведет переговоры по 10 новым земельным участкам и планирует уже в следующем году подписать несколько контрактов. Известно, что «Кортрос» намерен взять под контроль застройку Петровского острова, который занимает 132 га в центре города. Проект планировки острова был создан в 2010 году структурами, близкими к «КИТ Финансу». По нему жилые дома займут 39 га, общественно-деловые здания – 17,3 га, рекреационные зоны – еще 47 га. «Мы ведем переговоры со всеми

владельцами интересующей нас земли в этом районе», – подтвердил Вениамин Голубицкий.

Пока компании принадлежит на 80% проект по строительству 20 тыс. кв. м элитного жилья с яхт-клубом на участке 2,9 га на Петровском острове. В прошлом году долю в проекте «Кортрос» выкупил у компании «Петровский альянс» Александра Кожина.

«Весной 2014 года рассчитываем начать стройку», – заявил Вениамин Голубицкий.

А перспективы развития 6 га на намыве «Морской фасад», которые «Кортрос» приобрел в прошлом году, не так

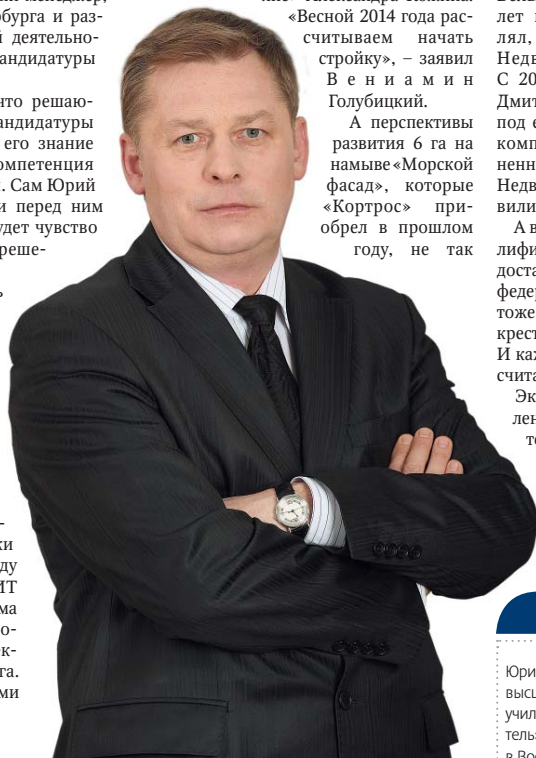
очевидны. Есть проблемы с оснащением участка инженерной инфраструктурой. «Следующий год определит, останемся мы в проекте или уйдем. Пока мы верим, что «Терра-Нова» (создатель намывных территорий) сумеет договориться с городом и монополистами», – сообщил Вениамин Голубицкий.

В Группе ЛСР рассказали, что Юрий Бельшев покинул холдинг около двух лет назад. ГДСК, которую он возглавлял, сейчас переименована «ЛСР. Недвижимость – Северо-Запад». С 2011 года этой компанией руководит Дмитрий Ходкевич. «В настоящее время под его руководством три девелоперские компании ЛСР в Петербурге, объединенные в составе бизнес-единицы «ЛСР. Недвижимость – Северо-Запад», – добавили в пресс-службе ЛСР.

А в «Кортросе» пояснили, что рынок квалифицированных специалистов в отрасли достаточно узкий. «Количество компаний федерального масштаба в нашем секторе тоже невелико, отсюда и возникают перекрестные переходы людей внутри отрасли. И каждый из них становится событием», – считают в «Кортросе».

Эксперты подтверждают дефицит управленческих кадров. «В особом дефиците те, кто владеет новыми технологиями.

Но топ-менеджеры обычно трудоустраиваются без агентств. Им собственники бизнеса делают предложения напрямую», – говорит генеральный директор «1000 Кадров» Мария Маргулис.



биография

Юрий Бельшев окончил Ленинградское высшее военное инженерно-строительное училище по специальности «инженер-строитель» в 1980 году. Более 20 лет – служба в Вооруженных силах РФ. С 2001 по 2011 год работал в Группе компаний ЛСР, генеральный директор Городской домостроительной компании (ГДСК). Заслуженный строитель России.

НОВОСТИ

➔ **Финская инвестиционная компания Sponda** продает два офисных здания в Санкт-Петербурге: бизнес-центр NRC и Inform Future. Как сообщает asninfo.ru, покупателями выступают российские компании NRC-Management и IF-Management. Сумма сделки достигает 9,9 млн EUR.

Площадь бизнес-центра NRC, расположенного в Калужском пер., составляет 3 тыс. кв. м. Площадь здания Inform Future на Тамбовской ул. – 2694 кв. м. Sponda владела этими объектами недвижимости с 2007 года.

➔ **Международная компания «Интершэпнл Пайпер», производящая бумагу и упаковочные материалы**, объявила о намерении построить на территории Ленобласти полигон для переработки твердых промышленных отходов, передает asninfo.ru.

На реализацию проекта будет потрачено 10 млн USD. Целью строительства является снижение объема промышленных отходов российских предприятий, в том числе Светогорского целлюлозно-бумажного комбината. Как сообщил вице-президент по производству компании Пэт Уилчински, реализация этого проекта свидетельствует о заинтересованности фирмы в поддержке и развитии инфраструктуры тех регионов РФ, в которых компания ведет свою деятельность.

➔ **Объявлен открытый конкурс на капремонт путепровода** через железную дорогу на автомобильной дороге А-120 «Санкт-Петербургское южное полукольцо» Кировск – Мга – Гатчина – Большая Ижора. Начальная цена контракта, по данным сайта госзаказа, – 950,5 млн рублей.

Как передает asninfo.ru, заказчиком выступает ФКУ «Федеральное управление автомобильных дорог «Северо-Запад». Минимальный срок выполнения работ – 20 месяцев, максимальный – 27 месяцев. Итоги конкурса объявят 16 августа.

Путепровод находится над железнодорожными путями перегона Тосно – Красный Бор. Как следует из конкурсной документации, основная цель капитального ремонта «состоит в полном восстановлении транспортно-эксплуатационного состояния искусственного сооружения и доведения его до уровня, позволяющего обеспечить нормативные требования». Дорога А-120 «Магистральная» была построена в советское время как военная рокадная дорога и соединяла воинские части различного, в основном противовоздушного, назначения.

ОТДЕЛСТРОЙ КУПИТ ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ



под многоэтажное жилищное строительство в границах г. Санкт-Петербурга

Свидетельство о допуске к строительным работам № 0030.01-2009-7825372500-С-003 от 12.08.2010

Юлия Тагильцева, тел. 957-51-84, 596-596-6, 9575184@mail.ru

SetiCity ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ «СЭТЛ СИТИ»

ПРИБРЕТЁМ

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

ПОД СТРОИТЕЛЬСТВО МНОГOKВАРТИРНОГО ЖИЛЬЯ

в административных границах Санкт-Петербурга

SetiGroup

investor@setcity.ru

т.: 33-55-111 (доб. 3363)

Свидетельство о допуске к строительным работам №0104.02-2009-7810212380-С-003 от 09.02.2012 г.

НОВОСТИ

➤ ГУП «Горэлектротранс» представил концепцию развития трамвайной транспортной сети на ближайшие три года. В нее вошло восстановление исторических путей, строительство новых путей на окраинах города, развитие сети выделенных полос для движения общественного транспорта. Программа уже направлена на рассмотрение в профильные комитеты, сообщает asinfo.ru. Заместитель директора ГУП «Горэлектротранс» Елена Осинцева заметила, что на сегодняшний день обособлено движение по примерно 240 из 530 км трамвайных путей. Создание еще 100 км «выделено» начнется с наименее напряженных участков, а в дальнейшем они появятся и на центральных улицах, например на Садовой. Кроме того, концепция предусматривает восстановление демонтированных ранее трамвайных путей и строительство новых, в частности на юго-западе и севере города, продление трамвайных линий до Колпино.

Георгий Полтавченко поддержал строительство новых путей в наиболее густонаселенных районах, «где метро появится еще не скоро», однако выразил сомнения в необходимости возродить трамвай в центре города.

➤ На официальном сайте правительства Петербурга опубликован отчет о доходах сотрудников аппарата правительства, передает asinfo.ru. Доходы губернатора Георгия Полтавченко оказались не самыми высокими, их сумма практически идентична показателю прошлого года – 4,3 млн рублей (в 2011-м – более 4,4 млн). Доход супруги градоначальника за 2012 год составил 197 тыс. рублей. В собственности четы имеется участок площадью 2958,5 кв. м, жилой дом площадью 385,6 кв. м, квартира площадью 216,5 кв. м.

Вице-губернаторы Петербурга зарабатывают значительно больше своего начальника: Игорь Дивинский получил почти 14 млн рублей, Владимир Лавленцев – 11,1 млн.

Василий Кичеджи резко «обеднел»: если в 2011 году его доходы составляли 209 млн рублей, то в 2012-м – около 3,2 млн. Зато дела его супруги, наоборот, улучшились – ее заработок вырос с 53 до 119 млн рублей.

Самым «малообеспеченным» членом правительства Петербурга оказался председатель Комитета по развитию транспортной инфраструктуры Дмитрий Буренин: его заработок за прошедший год не составил и 1,5 млн рублей, а в собственности имеется только квартира площадью 262 кв. м и часть еще одной квартиры площадью 255 кв. м.

➤ «Строительный трест» получил разрешение на ввод в эксплуатацию второго этапа жилого комплекса «Капитал» – проекта комплексного освоения территории в Кудрово (Ленинградская ул., 7), на границе города и области, в пешеходной доступности от станции метро «Улица Дыбенко». Общая площадь семи секций, введенных в эксплуатацию, составила более 35 тыс. кв. м. Также сдано 2,3 тыс. кв. м встроено-присоединенных коммерческих помещений. В настоящее время активно ведется строительство 3-го и 4-го лотов комплекса. Всего же в рамках реализации проекта до 2017 года будет возведено порядка 400 тыс. кв. м недвижимости.

Инвестиции уходят в песок

Денис Кожин / Bierre Lumiere Holding открыл в Лисьем Носу пляжный комплекс Fox Beach. Сейчас комплекс занимает 2 га, в будущем планируется расширить проект втрое. Эксперты отмечают, что пляжная инфраструктура в регионе крайне неразвита, но вложения в нее рискованны.

Андрей Пушкарский, заместитель главы филиала АК «Bierre Lumiere Holding» рассказал, что инвестиции в пляжный проект Fox Beach в пос. Лисий Нос составили 26 млн рублей. «Есть планы (на данный момент ведутся расчеты) дополнительных вложений на все 6 га (пока комплекс Fox Beach занимает 2 га). В зависимости от того, как будет отработан текущий сезон, можно будет думать о дополнительных вложениях», – рассказал господин Пушкарский.

«Доходность вычислить довольно сложно, мы надеемся на среднюю девелоперскую окупаемость в 6 лет. Участок, на котором построена наша площадка Fox Beach, находится в рекреационной зоне, поэтому на ней возможны лишь те виды деятельности, которые разрешены в рекреационных зонах (спортивные, развлекательные, детские площадки и пр.). Здесь можно устанавливать только временные легкоразборные сооружения (например, шатры, спортивные оборудованные зоны, детские площадки)», – продолжает господин Пушкарский.

Неспешное развитие

В летний период все водоемы Петербурга и области привлекают десятки тысяч отдыхающих. Однако можно ли заработать на инфраструктуре для пляжного отдыха, в среде экспертов однозначного мнения нет, хотя единичные проекты появляются.

Сегодня наблюдается выраженный дефицит городских пляжей даже с минимальной необходимой инфраструктурой. Казалось бы, это действительно достаточно привлекательное направление для малого бизнеса. Тем не менее развитие этого сегмента рынка услуг не отличается высокими темпами. Основные факторы, препятствующие динамичному росту, – это прежде всего сравнительно низкий уровень платежеспособного спроса (в условиях низкого уровня доходов большая часть потенциальных клиентов предпочтут бесплатный отдых на диком пляже), а также ярко выраженная сезонность. Также стоит обратить внимание на достаточно сложный процесс организации – необходимо выполнить целый ряд норм и требований контролирующих организаций. Например, обследование дна, пробы и анализ воды, организация спасательной и медицинской службы и т. д.

Сегодня пляжи передаются инвестору на условиях краткосрочного договора аренды, зачастую предприниматели берут в аренду только часть прибрежной земли

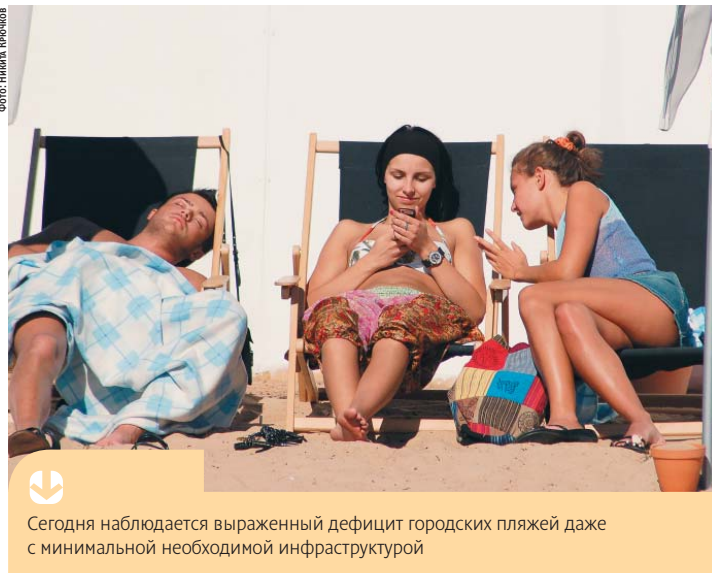


Фото: Нина Чернова

Сегодня наблюдается выраженный дефицит городских пляжей даже с минимальной необходимой инфраструктурой

для благоустройства и создания на ней ресторана или кафе.

Доходность пляжа складывается из нескольких факторов: оплаты входа на пляж, проката инвентаря, организации пляжных вечеринок и различных мероприятий, рекламы, дохода от кафе или ресторана и т. п. При этом доходность во многом зависит от оснащенности пляжа. Практически любой инвентарь, начиная с лежаков, тентов и матрасов и до лодок, катамаранов, спортивного инвентаря, на коммерческом пляже можно сдавать в аренду.

Сложность в получении разрешений

«Получить разрешение на возведение капитальных сооружений на пляже достаточно сложно, поэтому большинство инвесторов делают выбор в пользу легкоборных конструкций. К тому же существует практика, когда, например, пивной бренд-партнер на бесплатной основе предоставляет тентовые конструкции для кафе при условии поставок своей продукции в дальнейшем. Инвестиции в сооружения, созданные на пляже, должны окупиться за 3-6 месяцев, то есть за сезон, поскольку климатические условия ограничивают ведение данного бизнеса», – говорит Денис Радзимовский, генеральный директор S.A. Ricci – Санкт-Петербург.

Прибыльность в теории

Естественно, уровень рентабельности таких проектов зависит от большого количества различных факторов, диапазон может быть очень широким. «Но в целом, полагаю, что подобный бизнес, несмотря на сезонность, теоретически может быть достаточно прибыльным. Основные необходимые условия: выгодная локализация пляжа, обеспечивающая значительный потребительский трафик, эффективная организация проекта, подразаемающая качественную инфраструктуру, возможность дополнительных опций (общественное питание, развлекательные и рекреационные услуги), которые, как правило, и являются ключевыми точками прибыльности таких проектов», – рассказал Максим Клягин, аналитик УК «Финам Менеджмент».

Екатерина Марковец, управляющий партнер УК «Магистр», говорит, что аренда пляжных зон в Петербурге и ближайших пригородах становится все более востребованной. «Учитывая, что различные лотки, павильоны и прочее убрали с остановок и улиц Санкт-Петербурга, возможность взять пляж в аренду – хороший бизнес для субъектов малого предпринимательства, имеющих ранее опыт организации небольших кафе», – полагает она.

Пляжи находятся в прибрежной защитной полосе водного объекта, соответственно, являются местами общего пользования. Размещение объектов капитального строительства на пляжах запрещено. «Но можно заказать павильон из сборно-разборных конструкций (возможно, несколько), если пляж арендуется надолго, то можно возвести и более капитальные строения (формально не считающиеся таковыми). Разместить кафе, бары, танцплощадку, прокат и т. д. Каждый такой проект и каждый пляж уникален: разное количество посетителей, разный контингент. Но в целом подобные проекты не отличаются высокой доходностью, поскольку летний сезон в Петербурге очень короткий. А если лето выдаться дождливым, то предприниматель и вовсе может оказаться в минусе», – рассуждает госпожа Марковец.

МНЕНИЕ



Дарья Колесникова, член экспертного совета Центра исследования проблем имущества фонда:

➤ Приобретать в собственность участки пляжей нецелесообразно, так как главная ценность таких участков – вода, а водный ресурс все равно будет общественным. Поэтому наиболее эффективно брать в аренду такие участки и объекты. Именно так и поступают в Европе. Объекты передаются инвестору на условиях типового договора аренды, иные условия, а также ограничения оговариваются в разрешении, например высота зданий и пр. С юридической точки зрения такое разрешение получить несложно, все зависит от готовности властей передавать в аренду тот или иной объект или участок. Наиболее привлекательные объекты с точки зрения инвестиций – ресторанные и гостиничные комплексы, развлекательные и торговые центры. Срок окупаемости таких объектов – в среднем от 2 до 5 лет.

Глава «ЛенСпецСтроя» раздул «Пламя Парижа»

Михаил Немировский / Генеральный директор ОАО «ЛенСпецСтрой» Дмитрий Астафьев вложил личные средства в возрождение советского балета «Пламя Парижа». По задумке бизнесмена, постановка должна запустить волну рефлексии по поводу нынешней общественно-политической ситуации в стране. ➔

Объем и схемы финансирования руководитель строительной компании назвать отказался, сославшись на особенности договора с Михайловским театром, где поставлен балет. «Могу сказать, что это довольно большие деньги», – уточнил господин Астафьев. Он добавил, что «ЛенСпецСтрой» сотрудничает на правах генерального партнера театра уже более трех лет. На первом этапе сотрудничества застройщик помогал театру в решении бытовых проблем. В частности, компания решала жилищные вопросы артистов оперы и балета. Ряд квартир в домах был передан по минимальной цене. Кроме того, «ЛенСпецСтрой» выделил средства на закупку новых инструментов для оркестра театра. «Недавно мы приобрели уникальную скрипку, которая древнее и лучше скрипок Страдивари», – гордится бизнесмен. На что пошел основной объем средств при подготовке «Пламени Парижа», Дмитрий Астафьев не знает, потому как принципиально не вдается в дела театра. «У нас есть некий договор, по которому мы переводим средства официальными платежами на счет некоммерческого фонда театра. А вообще гене-

ральный партнер оказывает помощь на все подряд – от оплаты электричества до уборки территории», – сказал господин Астафьев.

Меценат не скрывает явный политический посыл возрожденного балета. Более того, по его словам, именно нынешняя накаленная ситуация в стране обусловила выбор постановки. «Искусство в России всегда было политизировано. Оно всегда пульсировало в унисон с огненным нервом социума. И эта постановка родилась как попытка подискутировать с собой, а затем и перекинуть на зрителя вопрос: находимся ли мы в предреволюционной эпохе? Устал ли народ от революций или жаждет ее? Судя по событиям на Болотной – жаждет. Но весь ли народ?», – вопрошает господин Астафьев. Бизнесмен уверен, что подлинные творцы революции – это не мятежники, а «власть придержащие», провоцирующие народ плохим правлением. «Я как продюсер пытаюсь этой работой дать посыл: сегодня нам всем нужно задуматься: что дала французам их революция и хотим ли мы, готовы ли мы, русские, к новой революции? И что надо делать, чтобы мы смот-

рели на «Пламя Парижа», но не на пламя Москвы и пламя Санкт-Петербурга. Здесь и возникает актуальность этого балета», – заключил он. При этом реакции со стороны правительства он не боится. Бизнесмен уверен, что французская революция заложила те ценности, которые лежат в основе российской государственности, и поэтому руководство страны должно аплодировать спектаклю стоя. «На мой взгляд, наше руководство ждет от своего народа инициативы и развития гражданских институтов. Мы все вместе дожили до такого момента, когда дальше уже деваться некуда. По сути, еще год-другой – и никакой Федерации у нас не будет. А будет кровавое месиво бандитов, рвущих друг у друга кусок хлеба. И последний посыл президента состоит в том, чтобы давить криминал и коррупцию снизу и сверху. Мне по крайней мере хочется в это верить», – заключил господин Астафьев.

По словам экспертов, забота о науке и искусстве – в бизнес-кругах явление нередкое. «Среди строителей очень много меценатов, а также людей, которые сами занимаются творчеством. Далеко ходить

не надо – не так давно Вячеслав Заренков организовывал выставку работ группы художников, а также отправился в тур с этой выставкой. Да и сам он пишет, на мой взгляд, очень красивые и профессиональные полотна. А Михаил Медведев из «ЦДС», помимо того что компания проводит конкурс «Звезда удачи», занимается продвижением бокса», – говорит вице-президент НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга» Алексей Белоусов. Он отметил, что меценатство – это не какая-то новая тенденция, эти стремления у бизнеса были всегда, просто их не принято афишировать. Как заявил директор департамента загородной недвижимости АН «Бекар» Олег Карзов, до кризиса многие бизнесмены жертвовали деньги на восстановление церквей и соборов, что было похоже на восстановление традиций благотворительности, которые существовали еще в дореволюционной России. «То, что и сегодня крупные бизнесмены спонсируют искусство, на мой взгляд, является красивым жестом благотворительной помощи, а не очередным PR-ходом», – заключил эксперт.

справка

➔ «Пламя Парижа» – это балет о событиях Великой французской революции, впервые поставленный в 1932 году на музыку Бориса Асафьева с хореографией Василия Вайнонена. Реконструировать постановку взялся главный приглашенный балетмейстер Михайловского театра Михаил Мессерер. Над сценарием работает народный художник России, главный художник Михайловского театра Вячеслав Окунев. Премьера спектакля состоится 22 июля.

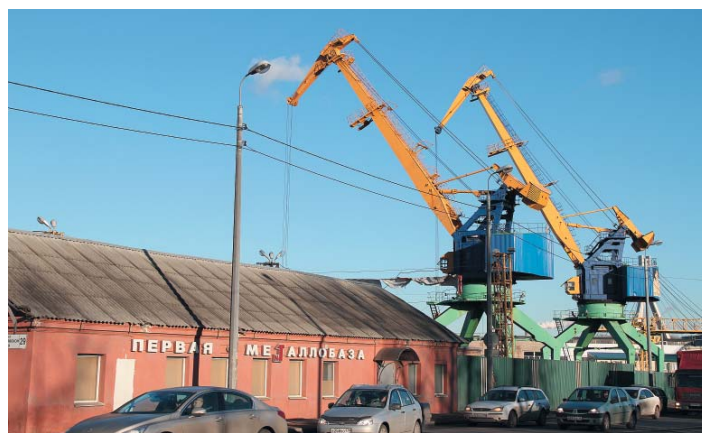
Рынок металлопроката информатизируется

Рынок строительного металлопроката вышел на новый уровень информатизации. Отличительной особенностью успешной коммерческой деятельности компании стала возможность использования сайта как эффективного инструмента интернет-коммуникации.

Что может произвести революционный прорыв в управлении, стандартах и принципах торговли, в частности металлопрокатом? Сайт, в наличии которого только свежая и актуальная информация, быстрая и понятная структура, ничего лишнего, скрытого и недостоверного. В конце июня ООО «Первая Металлобаза» запустило сайт, отвечающий всем принципам нового уровня информатизации. Разработчики ориентировались на пожелания и интересы пользователей, для чего проводились регулярные опросы клиентской аудитории. По мнению директора ООО «Первая Металлобаза» Олега Бадейнова, «с развитием отрасли и ростом экономики в целом подобные преобразования являются обязательными. Каждый из нас несет лич-

ную ответственность за предоставляемую информацию и оказываемые услуги. ООО «Первая Металлобаза» уже 15 лет работает по принципу преемственности: нам особенно важна репутация и история, которая составляет фундамент для построения долгосрочных отношений». В качестве аргументов он называет полноту и эксклюзивность представленной информации. «Клиенту достаточно зайти на главную страницу сайта, чтобы понять, что ему нужно и как это заказать. Задача сайта – отражать действительную жизнь компании». Специалисты ООО «Первая Металлобаза» постоянно мониторят рыночные изменения и малейшие колебания рынка. «Мы стремимся быть «в тренде», оставаясь верными собственной философии», – прокомментировал Олег Бадейнов. Идея создания инновационного сайта возникла у руководства ООО «Первая Металлобаза» еще в 2010 году одновременно с определением новой стратегии развития: «в розницу по оптовым ценам». Как сообщил Олег Бадейнов, «чтобы донести смысл

предлагаемых услуг розничному рынку, а «Первая Металлобаза» ориентируется на субъектов среднего и малого бизнеса, компания должна быть максимально понятна и доступна. Мы говорили и будем доносить о всех наших преимуществах, изменениях и модернизациях. Считаю прозрачность ключевым узлом в формировании доверительных отношений. ООО «Первая Металлобаза» – это склад с ассортиментом продукции более 250 позиций, быстродействующие краны, позволяющие оперативно обслуживать до 120 заказов в день. Мы располагаем собственным парком автомобилей для осуществления услуг по доставке металлопроката по городу и области. Наши сотрудники высокопрофессиональны. Наконец, у нас есть имя, неизменное уже 15 лет. Мы делаем и будем продолжать делать все, чтобы в нас верили. ООО «Первая Металлобаза» всегда выполняет свои обязательства перед обществом», – подчеркнул директор Олег Бадейнов. Разработчики сайта отказались от элементов декора



в пользу утилитарности. «В современных рыночных условиях компании нуждаются в сайте как рабочем инструменте для предоставления клиентам полной и достоверной информации. Поэтому, считаю, на сайте не должно быть места картинкам или общим фразам», – подчеркнул Олег Бадейнов. Как следствие, потенциальному клиенту предлагается информация о становлении, приоритетах и партнерских связях компании, ассортименте и ценах на

продукцию, общественных и коммерческих проектах, реализуемых ООО «Первая Металлобаза», а также сведения и награды и публикации в СМИ. «На мой взгляд, сайт в компактной и доступной форме отражает наше присутствие в жизни общества в целом», – заявил Олег Бадейнов. Оценивая потребность рынка строительного металлопроката в новых информационных ресурсах, Олег Бадейнов выразил уверенность в том,

что в России уже в ближайшие годы сайты с функциональным интерфейсом и оперативно обновляемым контентом станут обязательным условием рентабельности компаний. «Придем к необходимости повышения качества предоставления услуг и качества восприятия компании рынком. Не все понимают, как действовать в этом направлении. Надеюсь, что мы в этой области являемся новаторами», – заявил директор ООО «Первая Металлобаза».



пр. Александровской Фермы, 29
Тел.: 320-70-44.
www.1metallobaza.ru
1metallobaza.pф

«Адмирал-Терминал» вливается в индустриальный парк Марьино



Инвестиции в проект составят около 750 млн рублей

Денис Кожин / Логистическая группа «Адмирал-Терминал-СВ» приобрела у ЗАО «ВТБ Капитал Управление Активами» земельный участок площадью 4,4 га в индустриальном парке «Марьино» под строительство нового логистического комплекса. ➔

Комплекс общей площадью около 20 тыс. кв. м планируется сдать в эксплуатацию в середине 2014 года. Инвестиции в проект составят около 750 млн рублей. Планируемый оборот предприятия оценивается в 800 млн рублей в год.

Управляющий директор ЗАО «ВТБ Капитал Управление Активами» Владимир Вишневский сообщил: «Мы ожидаем, что компания «Адмирал» будет оказывать транспортные, логистические и складские услуги, в том числе и резидентам Марьино».

Управляющий активами финансовой компании АFогех Сергей Ковжаров считает, что стоимость участка могла составлять около 250-300 млн рублей.

Он полагает, что место для комплекса выбрано удачно: «Марьино находится недалеко от КАД, есть хорошая транспортная развязка, соответственно, будет легко попасть, например, из Кронштадта в северные и южные районы города».

Директор департамента инвестиционных продаж NAI Vesag в Санкт-Петербурге Андрей Бойков оценивает землю дешевле,

по его словам, она могла стоить 100-130 USD за 1 кв. м (то есть не дороже 183 млн рублей). Он также уверен, что основным преимуществом данного места является хорошая транспортная доступность в связи с расположением участка вблизи съезда на КАД. «Кроме того, участок продается с инженерной подготовкой, что делает его еще более привлекательным. Существенных недостатков данной территории я не вижу, и стоит отметить, что на фоне текущего дефицита складских помещений инвесторы последнее время стали все чаще приобретать участки под строительство складов. Причем в первую очередь их внимание привлекают подобные участки, которые отличаются удачным месторасположением и наличием инженерной подготовки».

Аналитики компании Astera обращают внимание, что во II квартале петербургский рынок не пополнился ни одним качественным складским объектом и дефицит складов стал ощущаться уже достаточно остро. Объем поглощения площадей в течение квартала оценивается в 20 тыс. кв. м. Уровень вакансий в складских комплексах классов А и В составляет сегодня

всего 0,8%. При этом предложение малых и средних площадей отсутствует вовсе.

По данным Astera, к концу первого полугодия 2013 года общий объем арендопригодных площадей в качественных складских комплексах Петербурга насчитывает 1460,7 тыс. кв. м. Во втором полугодии,

по данным компании, на рынке ожидается ввод около 113 тыс. кв. м в классе А, новое предложение в классе В будет отсутствовать. Заявленные к вводу во втором полугодии складские комплексы сконцентрированы главным образом в южном направлении. При условии реализации заявленных планов рынок складской недвижимости к концу года вырастет на 7,8% и составит 1573,7 тыс. кв. м, однако даже в этом случае уровень вакансий останется минимальным.

Отсутствие нового предложения в текущем квартале при неизменно высоком спросе на качественные складские помещения сказалось на росте арендных ставок. В классе А ставки выросли на 4-8% в долларовом выражении.

«Усиление дефицита ведет к серьезному росту отложенного спроса, который может привести к увеличению количества сделок по продаже земельных участков», – добавляет Вера Бойкова, руководитель отдела индустриальной недвижимости ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate.

«Во II квартале 2013 года сохранился стабильно высокий спрос на складские помещения со стороны арендаторов. По данным ASTERA, наиболее активными арендаторами были производственные и транспортно-логистические компании, предприятия торговли (FMCG- и DIY-сети). Потребность в земельных участках по-прежнему высока как для строительства промышленных предприятий, так и для складских комплексов. С учетом конъюнктуры рынка консультанты ASTERA прогнозируют дальнейшее развитие формата built-to-suit (строительство складов под заказчика)», – резюмирует госпожа Бойкова.

справка



Индустриальный парк «Марьино» реализуется группой ВТБ. В настоящее время резидентами «Марьино» являются: ООО «ё-АВТО» (сборочное производство гибридных автомобилей под брендом «ё»), ЗАО «Автомобильный завод «ЯРОВИТ МОТОРС» (производство грузовых автомобилей), ООО «Техноэксим» (производство новых систем, агрегатов и компонентов для автомобилей), ООО «Текнос» (производство лакокрасочной продукции), ЗАО «ПО «Дизель-Энерго» (производство грузовых автомобилей). Логистическая группа «Адмирал-Терминал-СВ» образована в 2004 году на основе компании «Терминал-СВ», являющейся одним из таможенных брокеров Северо-Западного региона с 1994 года. Управляет складскими комплексами класса А в Санкт-Петербурге, Москве и Казахстане. Сейчас в управлении группы находятся 4 складских комплекса общей вместимостью 50 тыс. палет в России и 2 складских комплекса в г. Алматы общей площадью около 30 тыс. кв. м.

17 июля
Аркадий Юрьевич ТЕПЛИЦКИЙ,
 вице-президент холдинга «Адаманти»

Сергей Валентинович КУПРИЯНОВ,
 генеральный директор ГК «МОСТЭК»

20 июля
Сергей Тимофеевич КАЛЕНИК,
 генеральный директор
 ЗАО «ИНЖИНИРИНГОВАЯ КОМПАНИЯ»

Более полный список
 по Северо-Западному федеральному округу
 смотрите на сайте www.ashinfo.ru

РЕКЛАМА

СТРОИТЕЛЬНЫЙ
 ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Не забыто поздравить с Днем рождения!

СТАТИКА

Фундамент современного города

Изготовление буронабивных свай несущей способностью до 400 тонн

Погружение ж/б свай любого сечения

Статические испытания

Проектирование свайных фундаментов

ЗАО «Статика Инжиниринг»
 197341, Санкт-Петербург, Удельный пр., д. 5,
 тел. (812) 334-27-54, факс (812) 334-27-55,
www.statica.ru, e-mail: info@statica.ru

РЕКЛАМА

Свидетельство СРО № 0239.02-2009-7814122488-С-003 от 19.07.2012

В тени чужого бренда

Роман Русаков / Франчайзинговые схемы, прочно закрепившиеся на рынке общепита и ретейла, пока слабо представлены в таких секторах, как строительство и недвижимость. Однако первопроходцы появились и здесь. Насколько широко распространится подобная практика, в среде экспертов единодушного мнения нет. ➔

Пока на рынке строительства франчайзинговые схемы практически не работают, так как этот вид деятельности слишком специфичен.

«Макдоналдс», к примеру, следит за качеством гамбургеров и картошки в своих франчайзинговых ресторанах, контролируя их соответствие общим стандартам качества. А в строительстве действуют миллионы стандартов, и следить за их соблюдением франчайзер просто физически не способен. Поэтому ни в России, ни на Западе строительный франчайзинг не развит, а для расширения бизнеса стройкомпании создают дочерние фирмы с разной формой владения», — уверяет Ирина Харченко, генеральный директор компании «Высота».

Управляющий активами финансовой компании АForex Сергей Ковжаров считает, что непопулярность франчайзинга в строительстве связана со спецификой российского бизнеса в регионах, которая заставляет строительный рынок быть «локальным». «Наши компании предпочитают покупать готовый бизнес в регионах, чтобы лучше владеть ситуацией и контролировать денежные потоки. Региональные компании, в свою очередь, не стремятся под крыло к известному бренду, в регионах, где любят своих, это может только навредить. К тому же главная технология, которой владеют строители, — это доступ к административному ресурсу, лоббист-



В мировой практике строительный рынок входит в число отраслей, в которых применяются схемы работы по франчайзингу

ские способности, а их с помощью франшизы не получить», — объясняет он.

Но не все девелоперы согласны с тем, что франчайзинг в строительном секторе нежизнеспособен. Ирина Мошева, генеральный директор СП RDI & Limitless (застройщик ЖК «Загородный квартал»), говорит, что в мировой практике строительный рынок входит в число отраслей, в которых применяются схемы работы по

франчайзингу. «Это удобный вариант развития бизнеса в том случае, если речь идет о производстве стройматериалов или возведении типовых зданий. Копирование технологий франчайзера оказывается плюсом для франчайзи. Однако в силу специфики строительного рынка России данная модель не получила широкого распространения, есть только единичные примеры использования франшиз. Можно отметить

корпорацию S. Holding, которая предлагает франчайзи, разработанные компанией технологии строительства панельных домов эконом-класса. На рынке строительных материалов использует в своей работе франчайзинговые схемы самарская компания «СВС — система строительного снабжения», которая имеет производственные мощности в различных регионах России», — напоминает она.

МНЕНИЕ



Александр Тезяев, директор по маркетингу и развитию международного электротехнического холдинга EKF Electrotechnica:

➔ — На самом деле, отчасти франчайзинг работает на строительном рынке, и называется он СРО — саморегулируемые организации. Они как раз обеспечивают аттестацию, контроль и защиту участников строительного рынка и занимаются выдачей допусков к определенному виду работ. В этом случае компания, получившая допуск, может использовать для достижения цели не только свое собственное имя, но и имя СРО. Единственный момент — СРО мало занимается развитием собственной торговой марки, поэтому зачастую использование их имени не имеет практического смысла, да и это «пользование» является полузаконным, так как не скреплено договором франчайзинга.

БЭСКИТ®

20 лет
экспертной деятельности

Мониторинг

состояния зданий и сооружений при строительстве (реконструкции)

Обследование

строительных конструкций и фундаментов

Геотехническое

обоснование

строительства

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

Свидетельство №СРО-П-012-006-05 от 10.08.2010 выдано ИП Проектировщик «Союзпроект-Проект». Со всеми документами можно ознакомиться на сайте www.beskit-spb.ru

РЕКЛАМА

Конкурс «ЛИДЕР СТРОИТЕЛЬНОГО КАЧЕСТВА-2013»

К участию в I этапе конкурса приглашаются производители и поставщики строительных материалов Северо-Западного федерального округа.

НОМИНАЦИИ:

- строительные материалы
- строительные изделия и конструкции
- инженерные системы и оборудование

К участию во II этапе конкурса приглашаются строительные организации независимо от форм собственности, имеющие допуски на строительство и право производства работ.

НОМИНАЦИИ:

- лучший объект жилищного строительства
- лучший объект коммерческого строительства
- лучший объект промышленного строительства
- лучший объект социально-гражданского строительства
- лучший объект малоэтажного строительства

Церемония награждения победителей состоится 8 сентября 2013 года

Оператор конкурса: Петербургский строительный центр.
Тел.: 324-99-97, adm@infstroy.ru

Деловые партнеры

Генеральный информационный партнер

Официальный информационный партнер

Интернет-партнеры

Информационные партнеры

Официальный информационный партнер

РЕКЛАМА

Риэлторы готовы делиться

Роман Русаков / Гораздо более успешно на рынке недвижимости франчайзинг приживается в риэлторском бизнесе. Но и здесь имеются свои сложности: идти по накатанным рельсам западного опыта не всегда получается. ➔

Российский рынок франчайзинга традиционно сконцентрирован в секторе розничной торговли, в индустрии общественного питания и в сфере платных бытовых услуг населению. В секторе недвижимости франчайзинговых проектов у нас крайне немного, и консолидированы они преимущественно в риэлторском бизнесе. Другие возможные направления также практически неразвиты. Исключений не так много. Связано это с целым комплексом факторов – от низкой конкуренции и монополизации целого ряда секторов, в которых франчайзинг потенциально может эффективно использоваться, до специфической законодательной базы, требующей дальнейшей оптимизации с учетом зарубежной практики. «Тем не менее с учетом позитивных темпов роста потребительского сектора, где преимущественно представлены франчайзинговые проекты, динамика развития данного формата организации бизнеса будет оставаться весьма высокой. В том числе важным драйвером роста будет выступать дальнейшая экспансия на российский рынок крупнейших зарубежных операторов, для которых концессия является одной из наиболее рациональных моделей организации бизнеса», – полагает Максим Клягин, аналитик УК «Финам Менеджмент».

Управляющий активами финансовой компании AForex Сергей Ковжаров говорит, что в риэлторском бизнесе схемы франчайзинга применяются гораздо чаще,

МНЕНИЕ

Елизавета Малых, директор по маркетингу компании Atlas Development:

➔ – К сожалению, современный рынок риэлторских услуг в РФ нельзя назвать полностью прозрачным. До сих пор существуют небольшие фирмы или частные риэлторы, которые работают по полулегальным схемам, предоставляя клиентам минимальный набор услуг и практически никак не обеспечивая правовую поддержку сделки. В этом случае мало внимания уделяется поддержанию репутации или будущему развитию бизнеса. У таких компаний часто нет возможности оплатить паушальный взнос, поэтому они предпочитают работать по сложившейся схеме.

чем в строительстве. «Такие компании, как «Миэль» из Москвы, уже давно занимаются продажей своих технологий в регионах. В ретейле бренд значит очень много, и продажи квартир у известного бренда пойдет лучше, чем у компании понапе. Опять же, доступ к базе риэлтора даст выгодные предложения при переезде в другой город, схемам покупки, которые давно отработаны на конкурентном столичном рынке. С другой стороны, франшиза стоит порядка 20-25 тыс. USD, нужно переоборудовать свой офис и подчиняться правилам владельца франшизы. Однако для начинающих предпринимателей это дорого, а для уже состоявшихся агентств необходимость покупки неочевидна. В регионах многое решают личные рекомендации, и риэлторы у нас обычно не привыкли

рассчитывать на перспективу, а смотрят вперед на несколько месяцев. К тому же если в Штатах для того чтобы стать риэлтором, надо пройти обучение, получить лицензию, то России очень много людей занимается этим просто на дому, так что конкуренция велика, и тратить деньги на франшизу не всегда выгодно», – рассуждает господин Ковжаров.

В Европе и Америке по франчайзингу в сфере недвижимости работают более 50% компаний. «Относительно количества франшиз, предлагаемых агентствами недвижимости (как российскими игроками («Миэль», БЕСТ, МИЦ, Maitre Rochet), так и иностранными брендами («Хирш Интернешнл», century21, DOKI) на российском рынке, то их доля, увы, не превышает 1%. Я связываю это с такими факторами,

как высокая стоимость входа в бизнес, то есть требуются значительные инвестиции (минимально их можно оценить 150 тыс. USD), а также с тем, что франчайзинг в сфере недвижимости сложнее, чем тот же непродуктовый ретейл, куда удобно вкладываться инвесторам, не обязательно являющимся профессиональными участниками рынка. Так, если вы покупаете франшизу агентства недвижимости, то вы должны разбираться в предмете, иметь опыт управления коллективом и быть готовы решать массу сложных ежедневных и стратегических задач», – рассказала Яна Мандрыкина, управляющий партнер компании «БЕСТ-Недвижимость».

Непрозрачность рынка – один из основных тормозов для франчайзинга в сфере риэлторских услуг. Еще одним препятствием для работы под известным брендом для риэлторов в регионах является недостаток информации о крупных риэлторских компаниях Москвы или Петербурга.

цифра

более **50%**

компаний в сфере недвижимости Европы и Америки работают по франчайзингу

2013
День строителя

Всероссийский профессиональный праздник

Санкт-Петербург
8 августа 2013 года

Программа праздника:

- X спартакиада строителей «За труд и долголетие»
- Награждение лучших строителей
- Торжественный молебен в храме Первозверховного апостола Петра – Храме строителей
- Праздничный концерт. Выступления звезд российской эстрады

Генеральный партнер
РОССТРОЙИНВЕСТ
СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

Партнеры:
20 ЛЕТ ЛСР Группы
SetGroup
ГЕНЕРАЛЬНАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ ОТКРЫТОГО АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА
ОАО «МОНОМИСТРОЙ»

Lemminkäinen
МЕТРОСТРОЙ
ВООП Ассоциация строительных компаний
ИНТАРСИЯ группа компаний
ЦЕНТР ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ

Генеральный информационный партнер
СТРОИТЕЛЬНЫЙ
РОССИЙСКИЙ СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Генеральный интернет-партнер
@СН
КТО СТРОИТ.RU

Ведущий медиапартнер
КТО СТРОИТ.RU

Стратегический информационный партнер
ГОРИЗОНТ

Официальный информационный партнер
ГОРИЗОНТ

www.stroysoyuz.ru ssou@stroysoyuz.ru
(812) 570-30-63, 714-23-81
Союз строительных объединений и организаций



интервью

Анатолий Кузнецов: «Российские строители привыкли рисковать»

В инвестиционных договорах на Западе страхованию посвящен целый раздел. Учитывается масштаб, сроки, объем инвестиций, а страхуется не только объект строительства, но и ответственность перед третьими лицами, строительное оборудование на площадке, здоровье рабочих и ряд других обязательств. В России ситуация сложилась иным образом. Многие стройки обходятся без привлечения страховщиков. ➔

Директор САО «ГЕФЕСТ» – Санкт-Петербург», член экономического совета при губернаторе Санкт-Петербурга, председатель Координационного совета по страхованию в строительном комплексе при правительстве Санкт-Петербурга и Ленобласти Анатолий Кузнецов в интервью корреспонденту «Строительного Еженедельника» Агате Марининой рассказал о привычке российских бизнесменов рисковать и об административном ресурсе на рынке страхования.

Фото: Нина Кривоно



– **Оцените, пожалуйста, объемы страхования строительно-монтажных рисков в Петербурге.**

– В отношении СМР можно говорить о 2,2 млрд рублей по итогам прошлого года с учетом Ленинградской области. Это порядка 7% от объема российского рынка страхования строительно-монтажных рисков.

– **Страхование СМР – не самый популярный продукт.**

– В основном оно востребовано в том случае, если строительство ведется из государственного или муниципального бюджета. То есть когда расходы на страхование заложены изначально. Хотя, откровенно говоря, в последнее время, даже несмотря на предосторожные средства, незастрахованными оказываются реконструкция или даже строительство крупных инфраструктурных объектов. Показательный пример – строительные работы на Пироговской наб. (строительство транспортной развязки – прим. ред.).

– **Частные инвесторы в своих проектах также предпочитают обходиться без страховщиков?**

– В проектах без участия иностранного капитала наличие полиса страхования строительно-монтажных рисков является скорее исключением, чем практикой. Для наших бизнесменов расходы на страхование не являются важной составляющей. Эти люди привыкли рисковать, поэтому убедить их в необходимости страховки крайне сложно. Для большей аргументации для них был разработан новый страховой продукт под названием «СМР-коммерческий», в котором собраны все риски и виды страхования, которые необходимы при типовом строительстве, и, соответственно, тариф намного ниже, чем при классическом страховании от всех рисков. Поэтому надеясь, что такие продукты позволят склонить чашу весов в сторону страхования.

– **В прошлом году петербургским рынком страхования СМР заинтересовались федеральные игроки. Это, конечно, оказало существенное влияние на сегмент.**

– В 2012 году федеральные компании из топ-30 буквально хлынули на рынок страхования строительно-монтажных рисков, в том числе и в Петербург. Хотя еще 3-4 года назад в сегменте реально работали, а не просто имели лицензию и единичные договоры страхования порядка 20 страховых компаний. Еще несколько лет назад в Санкт-Петербурге серьезно этим видом страхования занималось не более десяти компаний.

– **Расстановка сил изменилась.**

– Основное конкурентное преимущество таких новичков – низкая стоимость страхования. Именно поэтому в погоне за своим «куском» они начинают очень сильно демпинговать. При этом сбрасываются цены, которые и так уже давно достигли своего «дна». Этот сегмент интересен тем, что уровень убыточности, в отличие от тех же моторных видов страхования, на первый взгляд, довольно низкий. Но только такие игроки не учитывают, что в СМР могут происходить очень крупные аварии, которые приводят к многомиллионным выплатам. Как вот в Сочи, когда строящийся грузовой порт смыло штормом на 509 млн рублей.

– **В последнее время также говорят о возросшей роли административного ресурса.**

– Это одна из тенденций. Не очень приятная. Значение административного ресурса, который определяет, в какой страховой компании уйдет договор страхования, действительно увеличилось. Это снижает

качество страхования и подрывает отношение страхователей, ведь страховщик, который заключил договор данным путем, понимает, что ему не нужно бороться за клиента, выплачивать вовремя и в полном размере возмещения. В конечном итоге такая политика приводит к снижению уровня доверия к страхованию.

– **Весь прошлый год и начало этого шли жаркие дискуссии по поводу вступления с 1 июля 2013 года поправок в статью 60 ГрК, которые существенно меняют весь механизм страхования ответственности членов строительных СРО. А наличие данного полиса дает строителям существенную скидку при уплате взноса в компенсационный фонд – они вместо 1 млн рублей платят 300 тыс. рублей. Каких изменений, по вашему мнению, в деятельности (в том числе в стратегии поведения) страховщиков стоит ожидать в связи с поправками в ГрК?**

– Суть поправок сводится к тому, что ответственность снимается непосредственно со строителей и перекладывается на застройщика, технического заказчика, а после окончания строительства – на собственника (концессионера). Вступление в силу этих поправок существенно упрощит для пострадавшего процедуру получения возмещения за вред жизни и здоровью: ему не придется бегать по строительной площадке в поисках виновного подрядчика. Сейчас главная задача СРО – внести соответствующие изменения в требования к страхованию. Строители же, проекти-

ровщики и изыскатели должны заключить со страховщиками дополнительные соглашения к существующим полисам, так как появились финансовые риски. Очевидно, на переходный период большинство компаний не будут менять тарифы. Это значит, что стоимость полиса без увеличения лимита ответственности не возрастет. Новый механизм страхования будет проходить обкатку, после будет уже понятно, нужно ли вносить поправки в действующее законодательство или оставить без изменений существующий механизм.

– **Как, по вашему мнению, будет развиваться страхование в строительстве в дальнейшем? Какие сегменты будут развиваться более активно?**

– По нашим оценкам, в 2013 году рынок страхования строительно-монтажных рисков покажет рост максимум на 10%. Это не самые высокие темпы роста по сравнению с последними годами. Но, вероятно, на большее рассчитывать не стоит в связи с насыщением рынка и завершением мегастроек страны. В этом году развитие сегмента СМР будет обеспечиваться благодаря страхованию строительства и реконструкции объектов ТЭК и дорожной инфраструктуры. Что касается страхования ответственности членов СРО, то здесь охват рынка составляет около 90%, поэтому его рост возможен, только если будут увеличиваться страховые суммы, а соответственно, и страховые премии. К слову, по итогам прошлого года объем рынка страхования ответственности членов СРО в строительстве по Санкт-Петербургу и Ленобласти достиг 200 млн рублей.

– **В 2014 году появится новый сегмент – страхование ответственности застройщиков, привлекающих средства дольщиков.**

– Пока по этому направлению больше вопросов, чем ответов. При существующей законодательной базе перспектива его развития туманна. Страховые компании, которые думают о своей финансовой стабильности, не будут идти в сегмент долевого строительства, печально известный огромным количеством недостроев и обманутых дольщиков по всей стране.

цифра

2,2 млрд рублей –

объем рынка страхования строительно-монтажных рисков в Петербурге в 2012 году

ИПОТЕКА

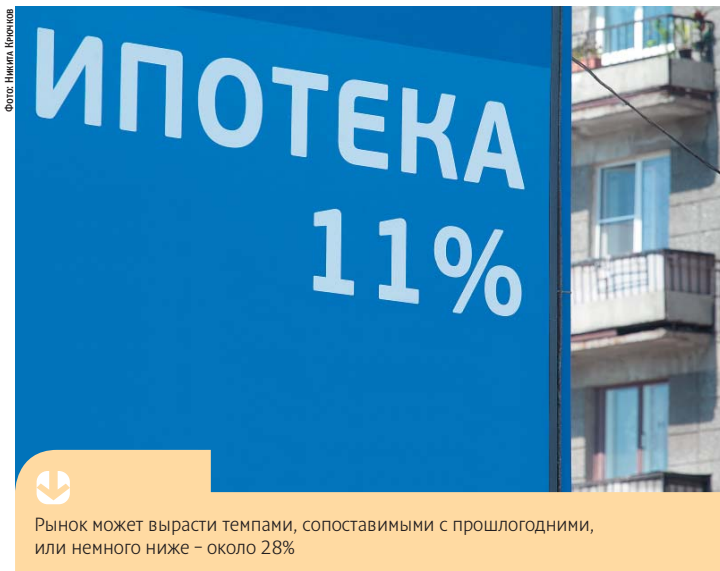
Ставки на жаре стали таять

Роман Русаков / Начало лета ознаменовалось некоторым снижением ипотечных ставок. Однако, как говорят эксперты, снижение было незначительным. Тем не менее некоторые банкиры уже сейчас дают прогнозы, что темпы прироста жилищного кредитования в 2013 году будут ненамного ниже рекордного прошлогоднего роста.

Директор северной филиальной сети ООО «Александр Недвижимость» Михаил Гаврилов говорит, что снижение ставок действительно существует. Он видит две причины этого: первая – то, что Сбербанк, один из лидеров рынка ипотечного кредитования, снизил на 1% ставки по кредитам на приобретение недвижимости. «Он задал некий вектор краткосрочного развития. Другие банки, чтобы не потерять имеющуюся у них долю рынка, тоже вынуждены корректировать свои программы ипотечного кредитования в части процентов», – поясняет господин Гаврилов. Другая причина, по его мнению, – сезонный спад. Лето является основным отпусковым периодом года и количество потенциальных клиентов, соответственно, уменьшается. Заинтересовать их можно только интересными условиями или приемлемыми процентными ставками.

«Однако, с нашей точки зрения, к осени ставки должны будут вырасти, так как практически все банки захотят поучаствовать во всевозможных рождественских распродажах, а они, в свою очередь, потребуют интересных предложений с пониженными ставками. Квинтэссенция процесса такова: значительно проще снижать высокие ставки, чем низкие. По статистическим данным нашей организации, более 60% всех сделок по покупке недвижимости происходят при непосредственном участии ипотечных средств либо субсидий. Таким образом, события, происходящие на рынке ипотечного кредитования, напрямую влияют на рынок недвижимости», – дает свое видение ситуации господин Гаврилов.

Людмила Артеева, начальника управления ипотечного кредитования Банка БФА, также признает, что ставки по кредитам действительно снижались начиная с весны, но она полагает, что это снижение связано с проведением специальных акций, которые ограничены определенным сроком.



Георгий Тер-Аристокесянц, директор департамента ипотечного кредитования Банка Москвы, хотя и отмечает, что в 2013 году некоторые банки снизили ставки по ипотеке, пока считать это устойчивым трендом не склонен. Он полагает, что снижали ставки в основном те банки, которые во второй половине 2012 года ставки увеличили и оказались немного выше предложений конкурентов.

«Одним из наиболее существенных снижений ставок по ипотеке за последние несколько месяцев можно считать майское снижение ставки по ипотечным кредитам, которые предоставляет Банк Москвы по программам ВТБ24. В зависимости от срока кредита и первоначального взноса снижение ставок составило до 1% годовых. Максимальное снижение произошло по наиболее востребованным

кредитам с небольшим первоначальным взносом и длительными сроками кредитования. Например, ипотеку с минимальным взносом 10% можно оформить по фиксированной ставке от 12,35% и переменной от 11,85%», – рассказывает господин Тер-Аристокесянц.

Михаил Сероштан, начальник отдела разработки и сопровождения кредитных продуктов департамента ипотечного кредитования ВТБ24, рассказал: «В 2012 году рынок жилищного кредитования продемонстрировал прирост на уровне 31%. В конце 2012-го – начале 2013 года мы наблюдали тенденцию к росту процентных ставок, что в некоторой степени способствовало бы замедлению роста рынка и снижению ожиданий по его дальнейшему росту. Тем не менее уже сейчас тренд по росту стоимости ипотечных креди-

тов начинает меняться. В конце I квартала большинство игроков рынка снизили ставки. Результат мы увидели уже по итогам апреля: по данным Банка России, в апреле средняя ставка по жилищным кредитам снизилась на 0,2 п.п. Это способствует сохранению высоких темпов роста рынка жилищного кредитования в 2013 году, несмотря на ожидания его замедления, которые высказывали эксперты в конце 2012 года. По итогам четырех месяцев текущего года рынок жилищного кредитования уже демонстрирует прирост быстрее аналогичного периода 2012 года – 7,1% против 6,2%. При сохранении тенденции к снижению стоимости ипотеки и относительной стабильности на макроэкономическом уровне прогнозы по приросту рынка в 2013 году могут быть скорректированы на более оптимистичные – рынок может вырасти темпами, сопоставимыми с прошлогодними, или немного ниже – около 28%».

«По нашим ожиданиям, прошедшее снижение ставок должно увеличить спрос на ипотечные кредиты и позитивно отразиться на рынке недвижимости в целом. Вместе с тем на текущий момент отсутствуют предпосылки для дальнейшего существенного снижения процентных ставок», – прогнозирует господин Тер-Аристокесянц.

Выдача ипотечных кредитов в Петербурге



Источник: Банки Северо-Запада

Строители в понижение не верят

Роман Русаков / Строительный сектор пока роста продаж из-за снижения ипотечных ставок не заметил.

Начальник отдела ипотечных продаж компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Наталья Зуева говорит: «Снижения ставок я не заметила. Некоторые банки немного снизили ставки, некоторые повысили. Однако последних банков, по моим оценкам, оказывается все-таки больше». Впрочем, она считает, что если ставки на самом деле начнут снижаться, то спрос на недвижимость вырастет. Ведущий специалист отдела ипотечного сопровождения ООО «КВС» Кристина Чернявская тоже полагает,

что пока ставки по ипотечным кредитам остаются на том же уровне, ситуация на рынке стабильная. «В ближайшие месяцы не ожидается ни падения, ни повышения процентов. Все работает в спокойном режиме оформления кредитов», – говорит она. Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест», категоричен: «Заявленные отдельными строительными компаниями привлекательные ставки по ипотеке на проверку часто оказываются завуалированными скидками от застройщика. В целом по рынку ставки по ипотеке для обладателей минимального первоначального взноса,

действительно, стали ниже, но при этом выросли ставки для тех, кто готов сразу выплачивать 50-60% от общей стоимости недвижимости. Сокращается разброс между минимальными и максимальными процентными ставками – на сегодняшний день он составляет от 11,5 до 13% годовых в рублях. В нашей компании эти изменения не отразились на покупательском спросе. Количество ипотечных клиентов стабильно – около 40%. В ближайшее время мы не прогнозируем существенного изменения этой цифры». Им вторит директор департамента новостроек NAI Весег Полина Яковлева: «На сегодняшний день ситуа-

ция на рынке ипотечного кредитования достаточно стабильная, не наблюдается ни резкого повышения, ни снижения ипотечных ставок». Однако, на ее взгляд,

с учетом увеличения конкуренции, а также роста рынка первичной недвижимости в целом в ближайшее время можно ожидать более заметного для игроков рынка снижения ипотечных ставок. «Стоит отметить, что количество сделок с привлечением ипотечного кредита остается

на уровне 25-30% от общего количества сделок на рынке первичной недвижимости. По практике предыдущих лет, пересмотр ставок следует ожидать лишь к октябрю, когда вновь возобновится активность на рынке недвижимости», – рассуждает госпожа Яковлева.

МНЕНИЕ



Людмила Артеева, начальника управления ипотечного кредитования Банка БФА:

– Спрогнозировать, что будет со ставками в ближайшее время, достаточно сложно, так как размер ставки зависит от множества факторов. В последнее время мы наблюдаем

падение рубля, что может привести к повышению ставки рефинансирования, а это, в свою очередь, может повлечь повышение ставок по кредитам. Рост ставок по ипотечным кредитам, безусловно, повлияет на спрос на недвижимость. Возможны два варианта развития событий: спрос будет в стагнации, в ожидании, что произойдет дальше, либо спрос вырастет в результате страха, что ставки будут расти дальше.

страхование

Обогнали столицу

Вероника Маслова / По итогам I квартала Санкт-Петербург показал более интенсивный рост страхового рынка, чем в целом по стране.

Премии страховых компаний в Санкт-Петербурге по итогам I квартала 2013 года выросли более чем на 20%, что выше среднероссийского уровня. Эксперты считают, что бизнес все больше перетекает в Северную столицу.

Согласно данным ФСФР, в I квартале 2013 года сборы всех российских страховых компаний выросли на 12,8% до 241,45 млрд рублей, а в Санкт-Петербурге рост составил 20,2% до 15,055 млрд рублей. Наиболее динамичными видами в I квартале снова стали такие добровольные виды страхования, как ДМС и КАСКО – рост на 25 и 20% соответственно. Сборы по страхованию имущества юридических и физических лиц увеличились на 31%. А обязательные виды выросли на 35%.

Более интенсивный рост объемов петербургского рынка может быть обусловлен тенденцией перевода бизнеса в Северную столицу: многие крупные компании переносят центры принятия решений в Санкт-Петербург, соответственно, здесь происходит и страхование объектов, что в итоге отражается на объемах рынка, считает директор филиала ОСАО «Ингосстрах» в Санкт-Петербурге Владимир Храбрый. Такие шаги в последнее время предприняли некоторые очень крупные холдинги, тем самым опосредованно увеличив объемы страхового рынка СЗФО, согласен Игорь Гаврилов, директор филиала ООО «БИН Страхование» в Санкт-Петербурге.

С другой стороны, растет благосостояние граждан, они начинают чаще прибегать к услугам страховых компаний. Средняя страховая премия на человека в Петербурге уже составляет 3000 рублей, говорит Дмитрий Большаков, заместитель генерального директора «РЕСО-Гарантия» в Санкт-Петербурге.



В 2013 году рост сборов будет расти за счет обязательных видов страхования

Лидеры петербургского рынка страхования по итогам I квартала 2013 года

| Компания | Премии и доля на рынке по итогам I квартала 2013 года | Доля на рынке на начало 2013 года |
|--------------------------------|---|-----------------------------------|
| РЕСО-гарантия | 2 069 188 (13,74%) | 14,76% |
| Росгосстрах | 1 733 965 (11,52%) | 11,58% |
| Согаз | 1 615 186 (10,73%) | 8,79% |
| Группа «Ренессанс страхование» | 1 256 858 (8,35%) | 6,03% |
| Ингосстрах | 1 185 540 (7,88%) | 5,79% |
| Альянс | 879 231 (5,84%) | 4,23% |
| Альфастрахование | 449 408 (2,99%) | 3,66% |
| ВСК | 377 180 (2,51%) | 3,43% |
| Согласие | 368 700 (2,45%) | 3,00% |
| Кит Финанс страхование | 341 836 (2,27%) | 2,54% |

Источник: ФСФР

По итогам квартала петербургский рынок значительно обогнал московский, который вырос только на 10,5%. «Это довольно необычная ситуация. Возможно, здесь сыграл эффект отложенного спроса, а возможно, более низкая стартовая база – на Москву приходится 55% всех сборов по России (это примерно 105 млрд рублей), а на Санкт-Петербург – чуть более 12% (около 13 млрд рублей)», – размышляет Алексей Кузнецов, генеральный директор страховой группы «Капитал-полис».

Лидеры петербургского рынка остаются приблизительно теми же. В тройке на первом месте «РЕСО-Гарантия», РОСГОССТРАХ и «Согаз», который сместил в I квартале на четвертую позицию «Ренессанс Страхование». Концентрация рынка продолжает расти: в премиях на первые пять компаний приходится по итогам квартала 52,2% рынка против 47% на начало года. Пятерка страховщиков производит 86% выплат. Общий объем выплат страховщиками в Петербурге в I квартале существенно снизился и составил 7,391 млрд рублей против 10,069 млрд рублей в I квартале 2012 года.

В 2013 году эксперты прогнозируют рост сборов за счет обязательных видов страхования: ОСАГО, обязательного страхования ответственности владельцев опасных объектов (ОСОПО) и страхования ответственности перевозчиков перед пассажирами (ОСГОП), а также добровольных видов – ДМС и КАСКО. По мнению господина Кузнецова, по итогам года рост может оказаться несколько меньше, чем по итогам I квартала. В результате он не опустится меньше 10% и не поднимется более 20%. В «Ингосстрахе» склонны делать осторожные прогнозы относительно 15%-го роста рынка по итогам года, поскольку тема кризиса по-прежнему остается актуальной. «Надо сказать, что пока кризисные факторы не затрагивают страховой сектор. Мы ожидаем, что выраженную положительную динамику покажут такие виды, как ОПО, страхование перевозчиков, ДМС, ОСАГО. Темпы роста сохранит и сегмент КАСКО, несмотря на тенденции снижения уровня автопродаж, о которой сейчас начинают заявлять дилеры», – резюмировал господин Храбрый.

Кредитные премиальные

Вероника Маслова / В I квартале рынок страхования Петербурга показал опережающие темпы роста. Его обусловили страхование автотранспорта и медицинское страхование. В корпоративном сегменте локомотивами выступают новые обязательные виды – ОПО и ответственность перевозчиков.

Самыми востребованными видами страхования в Петербурге в I квартале в розничном сегменте стали страхование имущества и страхование автогражданской ответственности – ОСАГО, считает генеральный директор страхового общества «Помощь» Александр Локтаев. Согласно данным ФСФР, сборы по ОСАГО составили 1,65 млрд рублей, что на 12,7% больше, чем в соответствующем периоде прошлого года.

Сборы по КАСКО выросли за три месяца на 19,8% и достигли 5,533 млрд рублей. В добровольных видах КАСКО стоит на первом месте по востребованности, хотя существенную долю рынка в данном сегменте занимает именное банком страхование в отношении автомобилей, приобретаемых в кредит, добавляет господин Локтаев. В «РЕСО-Гарантия» сборы по КАСКО выросли на 23,6%, что связано с повышением лояльности партнеров и в целом с улучшением сервиса, уточняет господин Большаков. «Капитал Полис» нарастило сборы по КАСКО на 92%. С хорошей динамикой в последнее время развивается страхование недвижимого имущества физлиц, а также комплексное страхование заемщиков по ипотечным кредитам. Правда, в части последнего здесь существенную долю также занимает

именное страхование залогового имущества и жизни, здоровья заемщиков по требованию банков-кредиторов. Также в рознице наиболее востребованным продуктом (прирост 35%) стало страхование ВЗР по причине увеличения количества выдаваемых виз, приводит данные Игорь Гаврилов, директор филиала ООО «БИН Страхование» в Санкт-Петербурге. Традиционно высокие темпы роста как в России в целом, так и в СЗФО показало страхование жизни. По итогам I квартала рост сегмента страхования жизни составил 51% по сравнению с тем же периодом 2012 года. В числе факторов, которые повлияли на объем страхования жизни, – выход крупнейших банков на рынок страхования через открытие собственных страховых компаний, активное включение накопительных

программ по страхованию жизни и инвестиционно-страховых продуктов в линейку предложений премиального банкинга, отмечает Штефан Ванчек, директор департамента продаж страхования жизни «PPF Страхование жизни». В корпоративном сегменте в Петербурге на первом месте по темпам роста ДМС, где рост составил почти 25% до 3,478 млрд рублей. «Сборы в страховании ДМС в регионе выросли на 27%, что объясняется повышением культуры и ответственности работодателя перед сотрудниками», – говорит господин Большаков. А «Капитал-Полис» увеличил премии на 10%. В СЗФО ДМС продемонстрировало рост в 19% по сравнению с общероссийским в 7%. «Мы ожидаем, что более 50% премий 2013 года в рамках ДМС было собрано в I квартале.

Но оценивать динамику этого вида стоит только по итогам анализа большего периода – как минимум полугодия, поскольку на региональном уровне поквартальная динамика может зависеть от заключения крупных корпоративных контрактов», – предполагает Штефан Ванчек. В корпоративном сегменте также очень востребовано страхование имущества предприятий и автотранспорта, связанное с обязательствами перед банками-кредиторами или лизинговыми компаниями, перечисляет господин Локтаев. При этом он отмечает и положительную тенденцию добровольного страхования имущества в части недвижимости, производственного оборудования, спецтехники.

Страхование грузов выросло на 40%, добавляет господин Кузнецов. По объективным причинам хороший темп роста показывают обязательные виды – страхование опасных объектов и страхование гражданской ответственности перевозчиков. С Нового года в законную силу вступили новые правила страхования ОПО, которые распространяются на государственные предприятия. Это позволило увеличить емкость рынка ОПО за счет появления новых клиентов из числа бюджетных организаций, которые должны были в обязательном порядке застраховать свою ответственность. По данным ФСФР, сборы ОПО в I квартале составили 281 млн рублей.

цифра

51% составил рост сегмента страхования жизни на страховом рынке СЗФО в первом полугодии 2013 года

банки

Фонд в помощь

Вероника Маслова / Средства компенсационных фондов строительных СРО, которые формируются для осуществления выплат пострадавшим в случае возможных ЧП, являются довольно привлекательным активом для банков и представляют интерес для формирования депозитных денег. В лице участников СРО кредитные учреждения также находят возможных заемщиков. ➔

Общий объем компенсационных фондов строительных СРО Санкт-Петербурга, в том числе СРО проектировщиков и изыскателей, составляет на сегодняшний день, по официальным данным, порядка 11 млрд рублей (за исключением НП, не опубликовавших отчетность). Такие объемы не могут не интересовать банки, на депозитах, а также депозитных сертификатах которых должны по закону размещаться средства фондов (иные способы размещения средств компенсационного фонда саморегулируемой организации сегодня не предусмотрены).

«Учитывая, что СРО является источником депозитных денег для банка, мы заинтересованы в клиентах данной специфики. Динамика привлечения в целом положительная», – говорит заместитель директора департамента обслуживания клиентов Энергомашбанка Евгений Шаталов. В Банке БФА объем средств СРО, размещенных на депозитах, за прошедший финансовый год вырос более чем в 1,5 раза. В настоящий момент в круг таких клиентов входит более 10 СРО, их число постоянно растет, подтверждает Роман Максимов, заместитель начальника управления структурирования кредитных сделок Банка БФА.

На финансовом рынке Петербурга многие кредитные учреждения предлагают такой продукт, как депозит для средств компенсационных фондов СРО в том или ином виде. Но, как правило, размещение происходит на стандартных для юридических лиц условиях. Условия не зависят от формы собственности или отраслевой принадлежности предприятия, поясняет Вячеслав Красюк, директор управления транзакционного бизнеса Северо-Западного банка Сбербанка России, который первые депозиты СРО разместил еще в 2009 году. Средний срок депозита в Сбербанке составляет 178 дней, максимальный – 3 года, минимальный – 1 день. В зависимости от потребностей клиента в договоре может быть предусмотрена возможность пополнения и/или досрочного отзыва вклада.

По словам господина Шаталова, по специфике депозитного договора для СРО более интересны предложения, когда договор можно расторгнуть досрочно без потери процентов, в случае если возникает необходимость возмещения средств от деятельности члена СРО. Также СРО может заинтересовать пополняемый депозит при

условии роста объема компенсационного фонда. Доходность по депозитам СРО сопоставима с доходностью по депозитам юрлиц, а сроки размещения варьируются, но в большинстве своем являются среднесрочными, отмечает Роман Максимов.

«СРО могут самостоятельно выбирать срок размещения вклада. Учитывая при этом тот факт, что процентная ставка тем выше, чем длиннее срок депозита. Доходность депозитов зависит не от типа организации, размещающей депозит, а от условий самого депозита: суммы, срока, порядка начисления процентов, возможности пополнять/изымать депозит», – уточняет руководитель департамента по работе с корпоративными клиентами банка «Уралсиб» Андрей Горбов.

В Сбербанке процентные ставки привлечения средств доступны в режиме онлайн, подчеркивает господин Красюк. Например, сегодня при размещении 50 млн рублей на срок 178 дней ставка составит 5,91% годовых. В Энергомашбанке доходность депозитов для корпоративных клиентов находится в диапазоне 8,75-10% годовых в рублях и 4-5% в долларах США/евро при сроках размещения от 15 до 730 дней.

справка

Формировать компенсационные фонды обязаны все строительные СРО. В пределах средств фонда СРО несет ответственность по обязательствам своих членов, возникшим вследствие причинения ими вреда третьим лицам. Страхование гражданской ответственности членами организации, согласно закону, дает возможность уменьшить размер взносов в фонд. Ранее СРО несли субсидиарную ответственность (пострадавший должен был обратиться сначала в саму строительную компанию, и по полису страхования ответственности в рамках СРО получал выплату компенсации, и если ее оказывалось недостаточно, выплата осуществлялась из компенсационного фонда). Однако с 1 июля 2013 года вступили в силу поправки в Градостроительный кодекс, и СРО начали нести солидарную ответственность, которая предполагает совместную ответственность строителей/проектировщиков/изыскателей и СРО, выдавшей допуск. Как результат, у компенсационного фонда СРО не осталось «подушки безопасности», так как заказчик, выплативший возмещение, может потребовать в порядке регресса уплаченную сумму не только у непосредственного виновника – строителя, но и у его СРО.

СТРОИТЕЛЬНЫЙ
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!

Приглашаем вас к участию в тематических разделах газеты «Строительный Еженедельник»

22.07.2013

Приложение
«Энергетика
и инженерная
инфраструктура»

Технологии
и материалы:
Подземное
строительство

29.07.2013

Приложение:
Управление
и рынок труда

Технологии
и материалы:
Опалубка
для жилищного
и промышленного
строительства

Реставрация

05.08.2013

Спецвыпуск
ко Дню
строителя

Опрос
ко Дню
строителя

Карта района:
Выборгский
район

12.08.2013

Приложение
«Финансы
и страхование»

Технологии
и материалы:
Бетоны
Архитектура

По вопросам размещения рекламы обращайтесь: (812) 458-03-40



День строителя

7 августа 2013 года

На праздничное мероприятие приглашены Губернатор Ленинградской области, представители Правительства, Законодательного собрания и руководители ведущих строительных компаний.

В рамках мероприятия состоится торжественная церемония награждения победителей конкурса «Лучшая строительная организация Ленинградской области 2012»

Место проведения — курорт «Райвола»

Проект «Регион Созидания» | Организатор «ЛенОблСоюзСтрой»



Для участия обращайтесь в дирекцию Союза по тел.: (812) 333-18-82

Фотостудия АСН

фотосъемка объектов недвижимости и действующих стройплощадок

выездные фотосессии с оборудованием

заказ фотоотчетов деловых мероприятий строительной отрасли

event-фотосъемка

фотоархивы деловых мероприятий

asninfo.ru
(812) 458-03-40



«Главстрой-СПб» отстоял право строить в Юнтолово

Денис Кожин / Компания «Главстрой-СПб» отстояла в арбитраже право на аренду 437 га под жилищную застройку в Юнтолово. Город пытался расторгнуть этот договор на том основании, что инвестор не передал ему объекты инженерной инфраструктуры. ➔

Арбитражный суд Петербурга и Лен-области удовлетворил иск администрации города к ООО «Главстрой-СПб» по поводу участка в Юнтолово лишь частично. Иск касался расторжения договора аренды двух земельных участков общей площадью 437 га, которые девелопер приобрел в 2007 году на торгах Фонда имущества за 1 млрд рублей. На этой территории к 2017 году «Главстрой-СПб» намерен возвести 2,2 млн кв. м жилья, 394 тыс. кв. м торговых и офисных площадей, а также 303 тыс. кв. м объектов социальной инфраструктуры. Инвестиции превысят 103 млрд рублей. На время кризиса реализация проекта была заморожена. Разрешение на строительство первой очереди (14 домов на 110 тыс. кв. м жилья) было получено только в конце 2011 года. Продажи там стартовали в апреле 2013 года (по цене от 56 тыс. рублей за 1 кв. м), а завершить строительство первой очереди девелопер должен к концу 2014 года.

Тем не менее по договору с городом компания должна была еще в августе 2011 года передать ему объекты инженерной инфраструктуры в этом районе. Но этого не сделала. Из-за этого осенью 2012 года Смольный подал иск в арбитраж о расторжении договора аренды с застройщиком. Власти также хотели взыскать с компании 55,4 млн рублей штрафа за проволочку. Но

суд удовлетворил лишь одно требование Смольного: о взыскании с компании штрафа в размере 10 тыс. рублей за то, что она не представила после заключения договора банковскую гарантию-обеспечение.

В пресс-службе КУГИ сообщили, что принятое арбитражем решение будет оспорено в установленном законом порядке. «Мы подадим апелляцию», – заявили в КУГИ. В пресс-службе «Главстроя» дали лаконичный комментарий: «ООО «Главстрой-СПб» не теряет права на земельный участок, договор аренды земельного участка действует до 2017 года».

Ранее бывший генеральный директор «Главстрой-СПб» Сергей Ветлугин, комментируя полученный иск, заявлял, что компания не смогла исполнить требования Смольного по не зависящим от нее причинам. «Претензии городских властей сводятся к тому, что мы не построили там внутриквартальные инженерные сети и не передали их на баланс городу. Но город сам не выполнил обязательства по строительству в этом районе головных источников, к которым, собственно, и должны подключаться внутриквартальные сети. Мы же не можем подключить их в никуда», – говорил он.

Стоимость создания инфраструктуры в районе оценивается в 30 млрд рублей. Чиновники Смольного заявляли, что

это очень большая нагрузка для бюджета. И договориться без суда стороны не смогли. В мае 2013 года Сергей Ветлугин с поста главы «Главстрой-СПб» был уволен. Близкие к «Главстрою» источники предполагали, что причиной этого кадрового решения могла быть неэффективность менеджера в переговорах с городом. А источники в Смольном сообщили о многочисленных визитах самого Олега Дерипаски к губернатору Георгию Полтавченко. Действительно, сразу после его увольнения Смольный продлил компании «Главстрой-СПб» сроки строительства квартала на ул. Шкапина-Розенштейна до декабря 2015 года, а квартала «Северная долина» – до сентября 2017 года. Да и в случае с судом по «Юнтолово» «Главстрой-СПб» пока явно отделался «легким испугом».

цифра

10 тыс. рублей

штрафа присудил «Главстрой-СПб» арбитраж по итогам тяжбы по «Юнтолово»

НОВОСТИ

➔ **ООО «Ридинг», уличенное в демонтаже объекта культурного наследия без санкции КГИОП, освободили от административной ответственности.** Подтвердив факт незаконного сноса памятника, арбитражный суд признал деяние малозначительным. Речь идет о сносе дома № 6 по Кавалерийской ул. в пос. Комарово – деревянной дачи, в 2001 году включенной в список вновь выявленных объектов, представляющих историческую, научную, художественную или иную культурную ценность.

В 2009 году частные собственники дома (семья Тимохиных) заключили с ООО «Ридинг» инвестиционный договор, а в 2011 году дом был уже демонтирован, этот факт зафиксировали сотрудники КГИОП. На компанию был наложен административный штраф в размере 20 тыс. рублей. ООО «Ридинг» в ответ обратилось в арбитражный суд. После долгих разбирательств компания была освобождена от административной ответственности.

➔ **Комитет Госдумы по собственности направил в правительство на согласование доработанный и готовый к принятию во втором чтении законопроект о банкротстве физлиц.** Новый вариант закона стал гораздо строже к должникам. Банкротство будет доступно только крупным должникам с долгом от 300 тыс. рублей. Также закон закрывает перед должником возможность самостоятельно проводить процедуру, обязывая его привлечь финансового управляющего, сообщает asinfo.ru.



ТОЧКА ПРИТЯЖЕНИЯ

PROESTATE® 9 - 11 СЕНТЯБРЯ
Международный инвестиционный форум по недвижимости

Москва, ЦВК «Экспоцентр»

+7 (495) 668-09-37 WWW.PROESTATE.RU +7 (812) 640-60-70



17-я Международная строительная выставка

ВАШИ ОСЕННИЕ ПРОДАЖИ!

11-13 СЕНТЯБРЯ 2013
МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ: САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ЛЕНЭКСПО

В ФОКУСЕ: ИННОВАЦИИ

• Конкурс новых материалов и технологий
• Конференция «ИННОВАЦИИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ»
• Шоу-рум новинок

Генеральный партнер: **СТРОИТЕЛЬНЫЙ**

Информационные партнеры: **Специализированная газета**, **СТРОЙПРОФ**, **АСИ**, **ВЛЗКО**, **ВЛЗКО.RU**

Организаторы: **ПРОЭКСПО**, **ЭКОПРОФ**

Генеральный интернет-партнер: **Костромит.ру**

Стратегический партнер: **СТРОЙПАРК**

Тел.: +7(812) 380 6017/14
Факс: +7(812) 380 6001

www.balticbuild.ru

РЕКЛАМА

РЕКЛАМА

Непоказательный скачок

Роман Русаков / В первом полугодии в Петербурге введено почти в два раза больше жилья, чем за аналогичный период прошлого года: 947,5 тыс. против 541,4 тыс. кв. м. При этом цены на первичном рынке остановились и даже, по некоторым оценкам, начали снижаться. ➔

Участники рынка считают, что столь резкий рост темпов ввода пока ни о чем не говорит. «Сданные в первом полугодии метры – это дома, которые строители не успели сдать в прошлом году. Говорить о глобальном увеличении сдачи домов пока рано – эффект от запущенных начале этого года крупных проектов проявится только в следующем году. По нашим оценкам, ввод жилья в 2013 году будет аналогичным прошлому или чуть ниже, то есть около 2,4-2,5 млн кв. м», – говорит Андрей Тетыш, председатель совета директоров АРИН.

Тамара Попова, руководитель отдела исследований рынка недвижимости Knight Frank St Petersburg, добавляет: «Такое резкое увеличение объемов ввода жилья связано с тем, что в первом полугодии 2013 года были введены в эксплуатацию проекты масштабного строительства – две очереди ЖК «Море» и первая очередь ЖК «Триумф Парк». Усилиями должников было сдано пять проблемных объектов длительного строительства, введены в эксплуатацию очередные этапы строительства крупных комплексов и ряд небольших проектов. В первом полугодии 2012 года было сдано несколько небольших проектов и ряд очередных этапов строительства в крупных жилых комплексах».



Сданные в первом полугодии метры – это дома, которые строители не успели сдать в прошлом году

Сбили цены

Исполнительный директор «Матрикс-Недвижимость» Игорь Петров считает, что обилие вывода новых проектов сказалось на ценах. «В начале года был небольшой рост цен на квартиры на первичном рынке (примерно на 1%), но сейчас за счет вывода огромного количества крупных проектов эконом-класса идет снижение цены. В продаже появились квартиры за 1,2 млн рублей, чего раньше никогда не было на рынке. Новые объекты девелоперы заявляют практически во всех районах города, в том числе и в Московском, Всеволожском, Фрунзенском районах».

По данным «Матрикс-Недвижимости», цены за полгода в среднем упали на 1%.

Другие участники рынка все-таки полагают, что рост цен был, хотя и не такой, как в прошлом году. Мария Цветкова, директор департамента маркетинга ЗАО «Центральное управление недвижимости ЛенСпецСМУ» (входит в Etalon Group), продолжает: «Первое полугодие 2013 года характеризуется некоторым замедлением темпов роста рынка. Средний рост цен

составил лишь 2,5% (рост цен за аналогичный период 2012 года составлял 5%). Можно сказать, что рынок в какой-то степени вошел в стадию стагнации».

Дмитрий Панов, генеральный директор ЗАО «Группа Прайм», считает, что первое полугодие на рынке строительства выдалось уравновешенным, без сюрпризов как со стороны застройщиков, так и со стороны покупателей. «Существенных изменений на рынке не произошло. Ценовых скачков не было. Рост стоимости квадратного метра в продаже, безусловно, наблюдается, но прогнозируемый – по мере увеличения строительной готовности объектов и в пределах умеренной инфляции».

В целом, несмотря на невысокую ценовую динамику, с начала года в продажу вышло достаточно много новых проектов – за 6 месяцев этого года рынок пополнился более чем 50 новыми объектами различных застройщиков (включая новые очереди старых проектов), подсчитала госпожа Цветкова. Площадь предлагаемого жилья в них составила около 2,2 млн кв. м, что значительно больше, чем за аналогичный период прошлого года.

Студии по-прежнему в лидерах

По данным «Матрикс-Недвижимости» (агентство недвижимости при строительной корпорации «Матрикс»), в первом полугодии наиболее востребованными в Санкт-Петербурге были студии от 24 до 28 кв. м и стоимостью до 1,9 млн рублей, 1-комнатные квартиры от 33 до 40 кв. м от 2,2 до 3 млн рублей и небольшие 2-комнатные квартиры площадью от 52 до 60 кв. м за 3,1-3,8 млн рублей. По-прежнему самым популярным остается сегмент эконом-класса, где сложнее продать 3- и 4-комнатные квартиры. Что касается географии, то спрос в большой степени сосредоточен в Московском, Невском, Приморском и Калининском районах.

Предложение жилья на первичном рынке Санкт-Петербурге распределось следующим образом: 60% – эконом-класс, 30% – комфорт-класс, 10% – элитные дома и бизнес-класс.

По данным исследования «НДВ СПб», за период с декабря 2012 по июнь

2013 года доля квартир-студий в новостройках Санкт-Петербурга и ближайших пригородов, находящихся в продаже, выросла с 9 до 16%. Причина – увеличение числа объектов эконом-класса на окраинах города.

Доля однокомнатных квартир за тот же период снизилась с 48 до 46%. Двухкомнатные квартиры также уменьшили свою долю с 27 до 25%. Наибольшее сокращение показали трехкомнатные квартиры – с 15 до 12%. Многокомнатное строящееся жилье занимает по-прежнему 1%.

Согласно прогнозам «Матрикс-Недвижимости», во втором полугодии значительного изменения в соотношении предложения жилья по классам не предвидится. Значительная часть сделок в эконом-классе будет проходить с привлечением ипотечных средств и расрочек от застройщиков. Чтобы заинтересовать покупателей, застройщики будут предлагать различные акции, спецпредложения, увеличивать рекламные бюджеты. Цены будут оставаться на прежнем уровне.

Так же считает и госпожа Цветкова: «По нашим прогнозам, при отсутствии глобальных потрясений в российской экономике рынок недвижимости продолжит свое умеренное развитие до конца года. Значительного роста цен по итогам года не предвидится».

Игорь Петров считает, что вторая половина года будет менее активной, поскольку традиционно в начале года девелоперы стараются выводить больше объектов. «В то же время продолжится активная работа по строительству заявленных ранее масштабных кварталов, включающих дома эконом-класса», – дает прогноз он.

«Учитывая, что покупательная способность не увеличивается, а повышения доступности ипотеки ждать не приходится, то в ближайшее время цены существенно расти не будут», – солидарен с коллегами господин Панов.

цифра

2,5 млн кв. м

жилья планируется ввести в Петербурге в 2013 году

На прошлой неделе скоростножно
skonчался наш коллега

Антон Дорогов

Ему было всего 27 лет.

Последнее время он специализировался в сфере PR – был сотрудником строительной фирмы. До этого несколько лет работал журналистом, являлся автором различных городских изданий, в том числе и «Строительного Еженедельника».

Коллектив нашей газеты выражает
глубокие соболезнования друзьям и близким Антона
и скорбит вместе с ними.

КРУГЛЫЙ СТОЛ 23 июля 2013 в 12.00

Санкт-Петербург,
Лермонтовский пр., 13
(Контактный центр
строителей)

ПРИГЛАШАЕМ ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ!

Подробная информация
на ASNINFO.RU
PR-отдел: (812) 458-03-40,
pr@stroypress.ru

СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

**Взаимодействие участников
рынка экспертизы строительных
проектов в новых реалиях**

ОБСУЖДАЕМЫЕ ВОПРОСЫ:

- Негосударственная экспертиза стройпроектов – первые итоги после введения: что изменилось на рынке, ускорился ли процесс прохождения, что будет с ценами? Когда рынок «устаканится»?
- Сколько игроков должно быть на этом рынке?
- Отбирают ли они хлеб у госструктур?
- Есть ли примеры ценового демпинга на рынке?
- Насколько остро стоит вопрос с персоналом для компаний, занимающихся негосэкспертизой?
- Растет или остается неизменным рынок экспертизы?

Круглый стол проводится при поддержке
Контактного центра строителей



СВЯЗЬ СТРОИТЕЛЬНЫЙ
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК И ПЕРИОДИКА

Реклама

Разношерстная действительность

Роман Русаков / Цены на жилье на рынке загородной недвижимости в 2013 году вырастут примерно на 10-13%, по прогнозам аналитиков. Но это «средняя температура по больнице». В Ленобласти сейчас строится и малоэтажное жилье, и городские кварталы. Ценовая политика здесь очень разная. ➔

Рынок Ленинградской области сейчас развивается в двух параллельных направлениях: строительство многоквартирных домов на границе с городом и малоэтажные проекты. В 2013 году в контексте загородного жилья особенно «шумно» ведут себя городские застройщики многоэтажных кварталов (и противостояние с правительством Ленобласти, и выступления жителей, и активная реклама). На их фоне собственно загородные девелоперы почти незаметны. Исключение, пожалуй, составляют малоэтажные многоквартирные загородные комплексы, предлагающие условно европейскую альтернативу «многоэтажкам».

По мнению Олега Карзова, директора загородного департамента АН «Бекар», на текущий момент наиболее активным является малоэтажный сегмент, за ним следуют таунхаусы и коттеджи, стоимость которых не превышает 5-7 млн рублей.

Елена Валуева, директор по маркетингу Mirland Development Corporation, отмечает: «Если говорить об ИЖС, то наибольшим спросом пользуются инженерно подготовленные участки 8-10 соток, с подведенными дорогами, огороженные и с минимальным набором инфраструктуры, а также таунхаусы и недорогие предложения».

Елена Карасева, директор по маркетингу компании «ПетроСтиль», указывает, что сейчас активно меняется ситуация в сегменте таунхаусов. Ранее этот сегмент был самым сбалансированным в спросе и предложении. Сейчас, по ее словам, по сравнению с ситуацией полуторагодичной давности предложение таунхаусов увеличилось в 8-9 раз – более 4 тыс. секций находятся в актуальной продаже.



фото: Елена Карасева

На загородном рынке заметнее всего ведут себя застройщики многоэтажного жилья. В малоэтажном сегменте заметны лишь проекты европейского качества

«Многие проекты заявляют о старте продаж таунхаусов, оперативно перекраивая свои концепции и стараясь таким образом стимулировать продажи», – говорит госпожа Карасева.

К наиболее развитым районам Ленинградской области с точки зрения развития жилой недвижимости относятся Всеволожский, южная часть Выборгского, Курортный, Гатчинский, Ломоносовский и Пушкинский районы. А самыми перспективными районами на сегодняшний день остаются Кировский, Приозерский,

Тосненский, Гатчинский и Ломоносовский. Некоторые из них отличаются от других близостью КАД, другие примечательны тем, что мимо них проходят трассы федерального значения.

По данным Департамента по информации и печати Ленинградской области, к 2015 году годовой объем жилищного строительства должен вырасти до 1,650 млн кв. м. «Ценовая динамика также будет положительной, за 2013 год, по прогнозам, она составит не менее 10-12%. Все более популярными становятся загородные

МНЕНИЕ



Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость»:

➔ На территории области можно выделить несколько особо активно развивающихся районов. В первую очередь это Кингисеппский район. Главным драйвером развития стало, безусловно, строительство в пос. Усть-Луге (д. Краколье), где реализуется экспериментальный инвестиционный проект КОТ по строительству города на 34,5 тыс. человек. С 2010 года активизировалась застройка в Тихвинском районе. Это связано со строительством в районе вагоностроительного завода, для проживания сотрудников которого запланирован ввод 240 тыс. кв. м жилья (начало строительства – 2010 год). Данный проект входит в десятку крупнейших проектов корпоративного жилья в России.

районы, находящиеся вблизи города, такие как Мурино, Бугры, Янино, Колтуши», – прогнозирует Арсений Васильев, генеральный директор ГК «УНИСТО Петроталь».

Ввод малоэтажного квартирного жилья в отдаленных от Петербурга районах области (например, в Бокситогорском, Лодейнопольском, Волховском) формируется преимущественно за счет ИЖС, вводимого физическими лицами за счет собственных средств, а также за счет строительства бюджетного жилья в рамках реализации различных федеральных программ.

Рынок крайностей

Роман Русаков / За первое полугодие 2013 года на рынок загородных проектов вышло примерно на 20% меньше коттеджных поселков, чем в первом полугодии прошлого года – менее 50 проектов.

Такие данные приводит Марина Агеева, руководитель службы маркетинга компании «ПулЭкспресс». «Действительно ярких выходов «новичков» в этом году еще не было. Также не случилось и прорывов в продажах», – рассказывает она. Основная доля (более 70%) и в существующих, и в вышедших в 2013 году проектах принадлежит участкам без подряда. Они лидируют и в предложении, и в продажах. Участки продолжают оставаться наиболее экономически эффективным форматом загородной «первички» и для продавцов, и для покупателей. Для первых это минимальный объем

собственных инвестиций в проект и относительно быстрая оборачиваемость денег. Для вторых – также минимизация первичных вложений в покупку и возможность построить дом по своему вкусу и средствам. Подавляющее большинство сделок (более 75%) совершается в проектах для условно постоянного проживания, в радиусе 30 км от Петербурга. Новое предложение 2013 года довольно эклектично, но в целом характеризуется крайностями: есть и элитные проекты с готовыми коттеджами (например, «Райт-Парк» – от 50 млн рублей за домовладение), и жесткий эконо с участками без коммуникаций (например, «Карпаты» – от 20 тыс. рублей за сотку, а «видовые» участки – от 25 тыс. рублей). «На рынке «живут» два типа проектов: либо очень дешевые – это участки по 30 тыс. рублей за сотку, таунхаусы за 1 млн рублей;

либо проекты, застройщиком которых является компания с опытом и именем, в основном это проекты верхнего бизнес-класса и элитного сегмента», – соглашается с тезисом о «полярности» рынка Елена Карасева, директор по маркетингу компании «ПетроСтиль». «Очень скромное предложение в категории бизнес-класса отчасти объясняется избытком подобного формата, вышедшего на рынок и серьезно просевшего в продажах в предыдущий период, а также, на мой взгляд, особым подходом к бизнесу у компаний-новичков», – рассуждает госпожа Агеева. Элитные проекты, по ее мнению, сегодня часто запускают «из любви к искусству»: собственники строят такие поселки «как для себя», нередко планируют жить там сами, не считают рыночный спрос ориентиром и не планируют дальнейшее развитие подобного бизнеса. По итогам первого полугодия

2013 года, по данным Knight Frank St Petersburg Research, 2013, в продаже находится 19 коттеджных поселков класса А. По сравнению с аналогичным периодом 2012 года объем предложения в поселках высшего ценового сегмента увеличился на 55% за счет выхода в продажу за анализируемый период шести новых проектов. Непосредственно в первом полугодии 2013 года в продажу вышли два новых элитных проекта. Около трети всего

предложения сосредоточено в Курортном районе. На сегодняшний день у Курортного района сформировался прочный имидж, позволяющий удерживать высокий уровень цен на рынке. С начала 2013 года в продажу вышло пять новых коттеджных поселков класса В, в результате чего их число на рынке составило 37. Несмотря на это, в классе В объем предложения уменьшился на 16% по сравнению с итогами 2012 года. Это связано с тем, что ряд про-

ектов был переориентирован на продажу участков без обязательного подряда. В большинстве случаев это приводит к снижению уровня позиционирования проектов и не позволяет относить их к рынку качественного коттеджного строительства. Значительная часть проектов класса В традиционно расположена в северных районах области (Всеволожском, Выборгском, Приозерском) и составляет 65% предложения поселков данного сегмента.

Новые коттеджные поселки, продажи в которых начались в первом полугодии 2013 года¹

| Название | Адрес | Количество домов / таунхаусов ² | Цена, млн USD |
|---------------------------------|---------------------------------------|--|---------------|
| Класс А | | | |
| Terjoki Club | Курортный район, г. Зеленогорск | 9 | от 2,6 |
| Райт Парк | Всеволожский район, пос. Энколово | 13 | от 1,8 |
| Класс В | | | |
| Club | Приозерский район, пос. Светлое | 17 | от 0,5 |
| Hilltop Village | Выборгский район, пос. Ленинское | 4 | от 0,5 |
| Вивальди парк | Всеволожский район, пос. Медный Завод | 32 | от 0,4 |
| Загородный комплекс «Курортный» | Курортный район, г. Сестрорецк | 9 | от 0,5 |
| Ламбери | Всеволожский район, пос. Энколово | 56 | от 0,6 |

¹ Без учета новых очередей в ранее продаваемых поселках. ² Очередь, открытая к продаже. Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2013

НОВОСТИ

В 2013 году федеральный бюджет направит Архангельской области около 580 млн рублей на строительство и ремонт детских дошкольных учреждений, сообщает пресс-служба областной администрации. На сегодняшний день в регионе разработана «дорожная карта» по ликвидации очередности и максимальному охвату детей местами в дошкольных образовательных учреждениях. Чтобы эффективно распорядиться дополнительными средствами, выделенными из федерального бюджета, правительство Архангельской области на основании заявок глав муниципальных образований подготовило план первоочередных мероприятий на 2013 год. Как пояснил министр образования и науки Архангельской области Илья Иванкин, средства решено направить на уже строящиеся объекты, а также тем муниципалитетам, где подготовлена проектно-сметная документация на проведение строительных и ремонтных работ и приобретение необходимого оборудования. Так, в этом году федеральную поддержку получат 19 муниципальных образований на возведение, реконструкцию и капитальный ремонт 34 дошкольных учреждений.

В Вологодской области запустили первую очередь проекта «Реконструкция лесопильного производства ООО «Харовсклеспром», сообщает пресс-служба областной администрации. Целью проекта является реконструкция лесопильного производства действующего предприятия ООО «Харовсклеспром» для увеличения мощностей по переработке пилочника. Приказом Минпромэнерго РФ он был включен в Перечень приоритетных инвестиционных проектов в области освоения лесов и получил государственную поддержку в виде получения без аукциона в долгосрочную аренду участков лесосеочного фонда. Сумма инвестиций составит более 1,2 млрд рублей. Реализация инвестпроекта позволит увеличить переработку хвойного пилочника в 2,5 раза (с 200 тыс. до 500 тыс. куб м в год), почти в 3 раза поднять объем выпуска пилопродукции (с 90 тыс. до 250 тыс. куб м в год). На проектную мощность проект выйдет ко II кварталу 2014 года.

На финансирование мероприятий долгосрочной целевой программы «Развитие городского округа «Горд Нарьян-Мар» на 2009-2013 годы» из окружного бюджета на 2013 год выделено более 220 млн рублей, передает asinfo.ru. Среди мероприятий программы – строительство бани и создание инженерной и транспортной инфраструктуры пос. Новый. Здесь должна быть подключена холодная и горячая вода, подведены сети водоотведения. После выполнения земляных работ начнутся работы по реконструкции улично-дорожной сети микрорайона. В 2013 году запланировано заключение контрактов на реконструкцию улично-дорожной сети ул. Калмыкова, М. Баева, переулков Северный, Заполярный. Планируется устройство порядка 8 тыс. кв. м асфальтобетонного покрытия, тротуаров, газонов и освещения. Реконструкция коснется и дворовых территорий города в районе ул. Ленина, 27а, 27б, 49, 60 лет СССР, 4, и Октябрьской ул., 9. Реконструкция ждет ул. Хатанзейского, предусмотрены средства в размере 28 млн рублей. Свыше 36 млн рублей выделено на строительство автомобильной дороги по ул. Рыбников.

Росавтодор подлатает сети

Михаил Немировский / Федеральное дорожное агентство планирует выделить 700 млн рублей в 2013 году на реконструкцию федеральных трасс в Калининградской области. Мероприятия входят в комплекс работ по строительству и реконструкции дорожной сети к чемпионату мира 2018 года, общий объем финансирования которых составит 48,5 млрд рублей.

О планах Федерального дорожного агентства по финансированию работ на федеральных трассах Калининградской области рассказал глава Росавтодора Роман Старовойт. «Порядка 700 млн рублей на 2013 год мы планируем потратить на федеральные трассы, расположенные на территории Калининградской области. Это существенные деньги», – сказал глава агентства. Эти средства являются частью специальной программы развития транспортной инфраструктуры в Калининградской области к чемпионату мира 2018 года, которую Росавтодор утвердил в мае прошлого года. При этом первоначально власти региона настаивали на программе, которая предусматривала бы строительство и реконструкцию 20 объектов общей стоимостью в 92,8 млрд рублей. Однако агентство утвердило работы лишь по 8 объектам стоимостью 48,5 млрд рублей. Стоимость объектов, строительство которых отказался финансировать Росавтодор, составила 44,3 млрд рублей. «Ведомство не возражает против строительства и реконструкции данных автомобильных дорог, но это нужно сделать за пределами программы подготовки к чемпионату мира по футболу 2018 года, в том числе за счет денежных средств территориального дорожного фонда», – объясняли причины отказа в Росавтодоре.

Трудности перевода

На сегодняшний день протяженность сети автодорог общего пользования региона составляет 4660,2 км. Из них 203,8 км имеет федеральный статус и 4456,4 км – это дороги регионального значения. Федеральная собственность представлена пока двумя трассами: А-229 Калининград – Черняховск – Нестеров до границы с Литовской Республикой и А-216 Гвардейск – Неман до границы с Литовской Республикой, входящих в состав ответвлений трансевропейских транспортных коридоров, проходящих по

Роль региона, принимающего чемпионат мира по футболу 2018 года, потребует решения в пятилетний срок тех транспортных проблем, которые накопились годами

территории Калининградской области, 1-А Рига – Калининград – Гданьск и 9-Д Киев – Минск – Вильнюс – Калининград. Впрочем, список федеральных трасс может быть расширен уже в ближайшем будущем. На встрече с руководством региона стороны обсудили перспективы передачи в ведение Росавтодора еще нескольких объектов. По словам Романа Старовойта, в настоящий момент готова вся необходимая документация на передачу одного из участков трассы Калининград – Зеленоградск с подъездом к аэропорту Храброво (общей протяженностью 26,7 км). Эта трасса была возведена в 2009 году и соединила областной центр с международным аэропортом, федеральным курортом «Зеленоградск» и Куршской косой. Документы были представлены в Федеральное дорожное агентство и теперь направлены в Министерство транспорта РФ. «На ближайшей комиссии



Росавтодор планирует получить в собственность еще два объекта в регионе

по передаче дорог они будут рассмотрены, после чего в установленном порядке направлены в правительство Российской Федерации для подготовки соответствующего акта», – заверил областных чиновников господин Старовойт. Он также отметил, что под второй очередь Приморского кольца в настоящее время продолжается оформление земельных участков. После того как процедура будет пройдена, документы будут направлены в Минтранс РФ для прохождения процедуры.

Уложиться в пятилетку

Администрация области признает, что роль региона, принимающего чемпионат мира по футболу 2018 года, потребует решения в пятилетний срок тех транспортных проблем, которые накопились годами. Плотность автодорожной

строительства кольцевого маршрута в районе Приморской рекреационной зоны. Год назад, в июле 2012 года, было завершено строительство второй очереди маршрута – автодороги от подъезда к Светлогорску до подъезда к Зеленоградску общей протяженностью 25,66 км с подъездом к городам Пионерский и Светлогорск. В данный момент, по словам главы региона Николая Цуканова, уже готова проектно-сметная документация по проекту продолжения строительства Приморского кольца в районе Балтийска. Вместе с тем возможности федерального и регионального бюджетов заставляют выбирать между замыканием транспортного кольца и строительством транснационального коридора Мамоново – Гжехотки – Чернышевское. «Обе дороги нам крайне важны, но если расставлять приоритеты, то, конечно, на первом месте стоит дорога на Чернышевское», – признался Николай Цуканов. Помимо этого, в регионе достигнута договоренность о выделении федеральных средств на строительство обхода п. Талпаки и на обход г. Черняховска. Сейчас ведется проектирование. Ожидается, что строительство объектов начнется в 2014 году.

Наконец, за счет областного бюджета разработана проектная документация на следующий участок трассы кольцевого маршрута – от транспортной развязки на подъезде к Светлогорску до автодороги Переславское – Круглово (проект имеет положительное заключение ФАУ «Главгосэкспертиза России» (Санкт-Петербургский филиал)). Общая протяженность трассы с подъездами – 39,45 км, стоимость строительства – 18,4 млрд рублей. Проектом предусмотрено пять этапов строительства, в том числе два этапа основного направления трассы общей стоимостью 12,37 млрд рублей.

цифра

12

транспортных проектов области Росавтодор посчитал лишними для проведения чемпионата мира 2018 года

Ключевым объектом для развития транспортной инфраструктуры стало

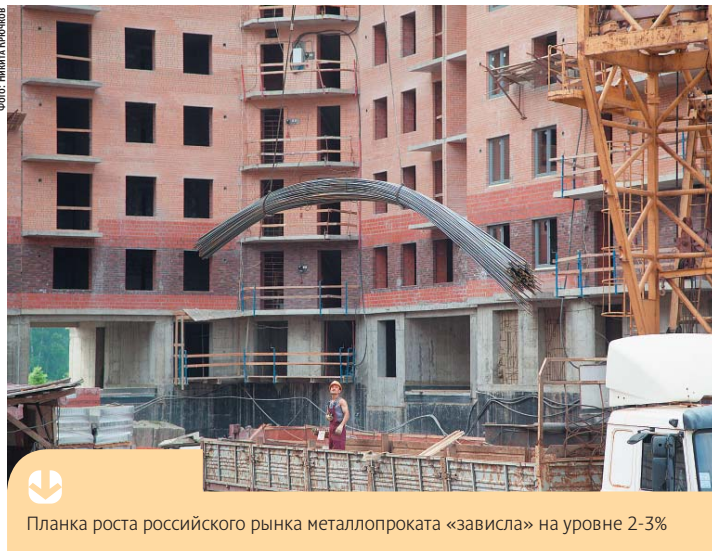
Высокий сезон для металла

Михаил Немировский / Рынок металлопроката ожидаемо показал положительную динамику в летний период. Развитие тормозит устаревающая инфраструктура, а также кризисные явления на мировых площадках.

По данным World Steel Association, в 2013 году возможно некоторое ускорение мировых темпов металлопотребления. По данным ассоциации, ежегодный рост мирового рынка металлопроката в перспективе может выйти на уровень 2,9%, что в 2,5 раза выше зафиксированного в 2012 году показателя 1,2%. На 2014 год прогнозируется ускорение роста до 3,2%. Главным драйвером по-прежнему остаются развивающиеся экономики, вместе с тем, высокими темпами продолжает также расти металлопотребление в США. В целом же движимый спрос со стороны строительной отрасли, мировой спрос на металл, по прогнозам, достигнет 2,3 млрд тонн к 2025 году. По мнению экспертов, рынок металлопроката Северо-Запада, как и российский рынок в целом, покажет оперативный отклик на мировые тенденции. И прежде всего отреагирует рынок потребления стали. По словам начальника управления корпоративной стратегии ОАО «Северсталь» Андрея Лагтева, на рынке сталелитейного сырья наметилась большая стабильность, чем это было в предыдущие несколько лет, и это позволяет производителям стали, имеющим собственное сырье, лучше планировать свою сырьевую политику на рынках железной руды и коксующегося угля. В 2013 году средние цены на железную руду и коксующийся уголь останутся примерно на том же уровне, что в 2012 году, и даже если они незначительно вырастут, это окажет положительное воздействие на рынок стали.

На пределе

Как отметили в «Северстали», восстановительный рост потребления стали в России достиг предела. Негативное влияние на рынок металлопроката продолжают оказывать кризисные явления на мировом рынке, поэтому рост российского рынка не может преодолеть планку роста мирового – в обоих случаях этот показатель «завис» на отметке в 2-3% в год. Преодолеть кризис



Планка роста российского рынка металлопроката «зависла» на уровне 2-3%

роста помогут институциональные реформы и дополнительные инвестиции в инфраструктуру. Несмотря на признаки замедления экономики, потребление стали все же получит некоторое ускорение благодаря реализации ряда проектов, требующих значительного количества металлопроката, особенно продукции с высокой добавленной стоимостью. По прогнозам World Steel Association, спрос на сталь в России вырастет на 2,6% в 2013 году (в 2012 году рост составил около 2,4%) и на 3,9% в 2014 году. Среди позитивных моментов 2013 года эксперты называют увеличение спроса на трубы, что связано прежде всего с началом реализации двух крупных проектов – магистральных газопроводов «Южный поток» и «Якутия – Хабаровск – Владивосток». Реализация этих проектов может повлечь рост потребления труб большого диаметра до 20%. Есть и причины для снижения

потребления – темпы объемов строительства в 2013 году, по данным ассоциации, замедлятся до 4-6% из-за прогнозируемого снижения инвестиционной активности (в 2012 году рост в отрасли составил 12%). Динамика развития машиностроения сохранится на уровне 2012 года – до 3% в год, за исключением автомобилестроения, где ожидается рост на уровне 5-7% в год.

Ожидаемый всплеск

«В Петербурге в самом разгаре строительный сезон, полным ходом идут автодорожные и ремонтные работы», – рассказал генеральный директор ОАО «Энергосервис – Северо-Запад» Борис Драновский. – Идет выполнение городского заказа и ввод в эксплуатацию новых жилых и коммерческих площадей. Поэтому рынок стандартно подрос.

В этом нет ничего сверхъестественного». С ним согласен генеральный директор ООО «ПромэксМет» Виген Балаян. По его словам, в летний сезон на рынке металлопроката всегда идет рост. При этом крупнейшие металлотрейдеры стараются сформировать такой объем предложения, чтобы рынок металлопроката показывал стабильный рост.

Среди крупнейших металлотрейдеров Северо-Запада эксперты называют такие компании, как «Металлсервис-Санкт-Петербург» (один из крупнейших торгово-складских комплексов России по хранению и переработке металлопродукции), филиал ОАО «ЕВРАЗ Металл Инпром» (компания входит в число ведущих российских металлотрейдеров, осуществляет поставки арматурного, фасонного, листового, трубного и сортового металлопроката производства крупных комбинатов СНГ), а также такие компании, как «Санеста-Металл», «Севзапметалл», ООО «Энергосервис – Северо-Запад» и др. Ситуацию на рынке, по словам Вигена Балаяна, осложняет большое количество фирм-однодневок, у которых отсутствует как металлобаза, так и договоренности с заводами. Деятельность таких компаний вносит хаос на рынок металлопроката, поскольку они намеренно занижают цены на прокат, не имея собственного товара. Основными игроками рынка, по его мнению, остаются дилеры от завода-производителя, а также компании, имеющие определенные квоты и доступ к ресурсной базе.

цифра

на 3,9%

вырастет спрос на сталь в России к 2014 году

Арматура в цене

Михаил Немировский / После традиционного весеннего скачка цены на металлопрокат в Петербурге и СЗФО стабилизируются, говорят эксперты. Самым ценным сегментом снова оказалась арматура.

По словам генерального директора ЗАО «Литейно-механический завод Метрострой» Владимира Филиппова, начиная с конца апреля – начала мая цены на металлопрокат в Петербурге стабильны. «До этого было небольшое весеннее подорожание, но и то не на все виды проката. До конца года, я думаю, цены будут падать, потому что металлотрейдеры активизировались, предложение превалирует. Дня не проходит, чтобы кто-нибудь не звонил, не предлагал поставки металлопроката», – отмечает начальник завода.

По мнению генерального директора ООО «ПромэксМет» Вигена Балаяна, цены на металлопрокат чаще меняются в связи с изменениями тарифов от завода-производителя. В начале III квартала цены повышаются по каждой позиции в зависимости от диаметра и спроса на данную продукцию. Сейчас, по его данным, цены варьируются от 23-35 тыс. за тонну продукции. Сезонное подорожание коснулось прежде всего таких сегментов металлопроката, как арматура, балки двутавровые и швеллер, уточняет генеральный директор ООО «Энергосервис – Северо-Запад» Борис Драновский. Согласно данным портала Metall Russia, пик цен на эти виды металлопроката пришелся на конец мая 2013 года. Цены на тонну арматуры А3 10-36 мм, арматуры А1 10-36 мм, балку Б1 и катанный

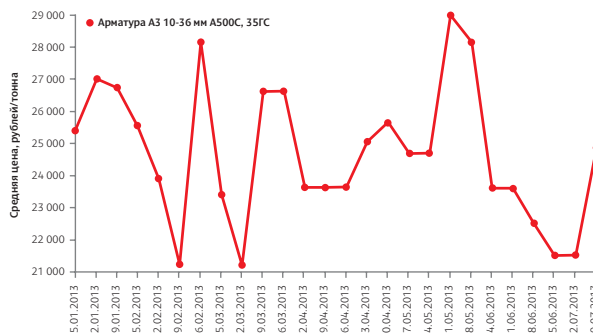
швеллер взлетели на 20-45% (в среднем с 24 тыс. рублей за тонну до 32 тыс. рублей), при этом индекс цен на оцинкованные трубы остался на прежнем уровне – 46,3 тыс. рублей за тонну), а нержавеющей сталь подешевела в этот период на 30%. Эксперт отмечает, что львиную долю потребления строительного рынка Северо-Запада в стали и металлопрокате покрывает предложение «Северстали». По его словам, это самое близкое и логистически выгодное производство для всех строек округа. «По сути, «Северсталь» своей логистикой блокирует возможности поставки продукции с того же Урала. Но в итоге это действительно недорого. Логистика одной тонны проката оценивается приблизительно в 350 рублей», – говорит эксперт.

В самой «Северстали» также подтверждают весенний рост цен на сталь. Как рассказали в компании, он продолжится, но будет небольшим, поскольку сегодня не видно радикальных изменений спроса, что, в свою очередь, связано с замедлением темпов роста российской и мировой экономики. «Летом мы видим традиционное увеличение деловой

активности и, соответственно, рост спроса на сталь. Это позволит нам несколько поднять на нее цены. Мы ожидаем в целом, что цены будут стабильными, на сегодняшнем уровне, но с некоторым сезонным подъемом по итогам ближайших месяцев. В целом по 2013 году мы ждем цен на уровне и чуть выше уровня прошлого года»,

– отмечают в «Северстали». Согласно отчетности компании, за I квартал 2013 года производство стали выросло на 4% к аналогичному периоду 2012 года и на 7% превысило показатели IV квартала 2012 года. При этом продажи стальной продукции выросли незначительно – всего на 2% по сравнению с показателем 2012 года.

Индекс цен за период с 09.01.2013 по 09.07.2013



Источник: портал Metal Russia

Трудоёмкое реноме

Ирина Ахматова / Для игроков рынка недвижимости и строительства репутация имеет огромное значение. Компании готовы тратить на продвижение и развитие своего бренда миллионы. При этом доброе имя зарабатывается годами, а потерять его можно в один миг. Эти и другие проблемы обсудили участники заседания круглого стола «Репутация строительной компании. Как построить бренд, которому будут доверять», организованного газетой «Строительный Еженедельник» и Национальным центром развития саморегулирования «Специальный ресурс». ➔

Валерий Грибанов:
– Сколько времени и средств необходимо потратить новому игроку при выходе на рынок, чтобы бренд компании стал узнаваемым?



Валерий Грибанов, главный редактор газеты «Строительный Еженедельник», модератор



Владимир Шахов, генеральный директор Национального центра развития саморегулирования «Специальный ресурс», модератор



Наталья Сулова, генеральный директор коммуникационного агентства «Репутация»

Наталья Сулова:
– Вывод на рынок новой компании занимает минимум шесть месяцев. Это время уходит на то, чтобы новая компания стала заметной для своих конкурентов. Полноценный бренд невозможно создать меньше чем за год, даже если вливать в это огромные денежные средства.



Валерий Грибанов:
– В некоторых сегментах рынка есть следующая зависимость: 1% рынка равен 1 млн USD, затраченных на продвижение средств. Есть ли такая зависимость на строительном рынке?



Марина Агеева, руководитель службы маркетинга УК «ПулЭкспресс»



Альбина Саттарова, директор по маркетингу ООО «Меридиан Девелопмент»



Дмитрий Малеванный, ведущий аналитик ООО «Группа Компаний «ГОРОД»

Марина Агеева:
– Если говорить о рынке загородной недвижимости, то чтобы компании стать сколько-нибудь заметной, необходимо не менее 1 млн USD. Загородные объекты продвигаются в основном через наружную рекламу, а это очень затратный носитель.



Альбина Саттарова:
– Деньги могут быть небольшие. Создание объектов социальной инфраструктуры – это не так дорого. В общей стоимости строительства это несущественные расходы. Важен кардинально другой подход – когда строительная компания сама берет на себя какие-то обязательства и делает что-то полезное и нужное людям, не преследуя при этом коммерческого интереса.



Валерий Грибанов:
– Группа компаний «Город» вышла на рынок Петербурга несколько лет назад. Проводили ли вы исследования, показывающие, насколько хорошо потенциальные покупатели знают ваш бренд?

каем к работе лучшие мировые компании. К примеру, японские подрядчики будут разрабатывать нам концепцию безбарьерного пространства. Мы считаем, что вкладывать в бренд необходимо на каждом этапе реализации проекта, и это потом позволит эффективнее продавать получившийся продукт.

Владимир Шахов:
– Не чувствуете ли вы подвох в первом вопросе, суть которого являются две составляющие: раскрутка и репутация? Не получается ли так, что компания сначала раскручивается, то чего нет, а потом попадает в ситуацию как с объектами Полонского и Кадубинского?

Геннадий Киркин:
– Началось смешение понятий. Люди за нашим столом путают понятия «имидж» и «репутация». На мой взгляд, это совершенно разные понятия. Репутация компании – это объективно сложившаяся и подтвержденная практикой совокупность ценностных убеждений, полученных на основании взаимодействия с компанией. А имиджевая составляющая – это набор эмоциональных ощущений, который можно сформировать, вложив большие деньги в рекламу и в создание позитивного образа компании. К тому же имидж может быть легко разрушен. Если говорить о рынке жилья, то если компания вновь образованная и у нее нет наработанной практики, то она может привлекать партнеров, репутация которых уже сложилась. Основываясь на этом, можно косвенно сделать вывод, что компания собирается идти в этом же русле.

Валерий Грибанов:
– Получается, что у новой компании не может быть репутации, так как репутация – это актив, который зарабатывается на протяжении нескольких лет.

Дмитрий Малеванный:
– На сегодняшний день наша доля составляет порядка 5-7% от общего объема сделок на рынке. Необходимо отметить, что доля на строительном рынке очень сильно зависит от объемов возводимого жилья.

Валерий Грибанов:
– Компания «Северо-Запад Инвест» тоже относительно новая для местного рынка и реализует очень крупный проект. Занимаетесь ли вы уже сейчас, находясь на начальной стадии воплощения своего проекта, продвижением бренда? Или все же больше сосредоточены на подготовке самого проекта, а репутационные дела оставляете на потом?

Михаил Черепанов:
– Мы строим не один жилой комплекс, а целый новый город на 60 тыс. человек. Реализация проекта рассчитана до 2028 года. Соответственно, первые продажи прогнозируются не раньше 2018 года. Мы не раскручиваем какой-либо бренд, а стараемся вкладывать в него на каждом этапе еще до начала строительных работ. Мы привле-

Геннадий Киркин:
– Репутация действительно зарабатывается годами. Имидж может создаваться с первого дня существования компании, но он может и легко потеряться, а репутацию можно разрушить невозможно.

Валерий Грибанов:
– Однако существует выражение, что репутацию зарабатывают годами, а теряют в течение одной минуты.

Владимир Шахов:
– Для вас компания – это ее название, то есть бренд, или ее учредители и руководители?

Наталья Сулова:
– Если компания предлагает продукт, то в первую очередь, компания – это качество ее продукта. Если предлагает услуги, то тогда компания – это те люди, которые предлагают услуги.

Владимир Шахов:
– Есть ли смысл вести реестр недобросовестных поставщиков и компаний не по названию юридического лица, а по именам физических лиц, их учредителей?

Наталья Сулова:
– Рынок услуг – это бизнес, построенный исключительно на людях. А что касается продукта, то он может быть хорошим вне зависимости от того, какие люди внутри.

Светлана Денисова:
– Репутация руководителя, как и репутация самой компании, может оказать существенное влияние на потребительское поведение. Я бы не стала пренебрежительно отмахиваться от значения бренда. Бренд – это в свернутом виде программа, сценарий покупки. Как бы он

ни создавался, бренд является ценностью для любой компании. Мы живем в коммерческом мире, и результатом брендинга должны стать сделки. На строительном рынке сделки совершаются сегодня, а их результаты появляются через 1-2 года, поэтому и личная репутация учредителей и операторов имеет большое значение. Репутация базируется не только на мнении потребителей, но и на мнении профессиональных игроков рынка. Но так или иначе на одной репутации далеко не уедешь. Необходимо брендинговое и продвижение.

Дмитрий Уваров:
– Бренд может обладать репутацией. Мы, к примеру, занимаемся сознательным выстраиванием работы коллектива, и от того, что выбыл один человек, компания не пострадает.

Дмитрий Борисенко:
– Для того чтобы вывести на рынок тот или иной бренд, достаточно трех месяцев и 21 млн рублей (по 7 млн на каждый месяц). Другой вопрос в том, что 70% рекламного бюджета наши строительные компании зачастую тратят впустую. Грамотное медиапланирование встречается только у 5% компаний, которые занимаются выводом на рынок нового бренда. Соглашусь с коллегами, что бренд сам по себе дает компании некий кредит доверия. Мне нравится то, что сегодня делает компания «Легенда». Они очень красиво вышли на рынок. И у потребителя возникает элемент доверия и симпатии к компании.

Вячеслав Ефремов:
– 7 млн рублей в месяц – это адекватная сумма на продвижение компании и продукта. После определенной цифры затрат вся реклама идет впустую и не приводит клиентов. Имидж – это то, что компания

дает в массы, а репутация – это то, что передается из рук в руки. Репутация стоит денег, это капитализация компании.

Ольга Пономарева:

– Если мы говорим про рынок недвижимости и строительства, то здесь всегда существуют две истории. Есть продвижение объекта, которое в случае 214-ФЗ невозможно начинать до получения разрешения на строительство. И есть продвижение новой компании, к примеру, как наша, которая только собирается строить свой первый дом. Мы начинаем продвигать компанию до продвижения нашего объекта, основываясь на ее истории. В конце концов, репутация, имидж и реклама должны приносить деньги и работать на продажи в компании.

Дмитрий Уваров:

– Если эффективность рекламы можно увидеть по продажам, то репутацию можно «измерить» по повторным сделкам и по количеству рекомендаций от довольных клиентов.

Геннадий Киркин:

– Мы более 20 лет на рынке, и сейчас не даем ничего кроме контекстной рекламы. Просто не видим в этом необходимости. 30% заказчиков приходят к нам по сарафанному радио, еще 20% – это те, кто с нами уже работает. Таким образом, годами заработанная репутация делает нам продажи.

Михаил Черепанов:

– Если бы вы давали рекламу и работали агрессивно на привлечение дополнительных покупателей, то скорость продаж и ваша репутация могли быкратно увеличиться. Так что нельзя сказать, что отказ от рекламы – это правильный ход. Это, скорее, вопрос поставленных целей. Бренд – это совокупность целого ряда факторов (собственники, подрядчики, используемые материалы, реализованные объекты). А реклама – это двигатель торговли, и с этим не поспоришь.

Владимир Шахов:

– Правильно ли я понял, что системнообразующим аспектом развития любой компании является рост продаж? Не проще ли тогда один раз продать Эйфелеву башню и закрыть свой бизнес?

Алла Трубникова:

– Рынок разнообразен. Есть различные классы недвижимости (эконом-класс, бизнес-класс), разные сегменты (городская и загородная недвижимость), разные масштабы проектов (точечные и комплексные объекты). Есть и однодневные застройщики, которые продвигают только бренд своего проекта. Это просто разные подходы к бизнесу. Не обязательно иметь хорошую историю, если продавать качественный продукт.

Валерий Грибанов:

– Какие инструменты есть у строительной компании для построения бренда, создания имиджа и репутации?

Анна Буточкикова:

– В сегменте жилья эконом-класса, к примеру, есть своя специфика продвижения. Рынок первичной недвижимости до сих пор считается высокорисковым, так как жива память об обманутых дольщиках. Покупатели такой недвижимости ищут информацию о застройщике и интересуются объекте в Интернете, деловых и отраслевых СМИ. Таким образом складывается репутация компании в глазах потребителя на рынке жилья эконом-класса. А это уже управляемый процесс при грамотном построении PR. Что касается инструментов для попадания компании в информационное поле, то для нас основным является обработка запросов СМИ. Даже небольшая компания, которая реализует один-два проекта, может быть потенциально инте-

ресна представителям СМИ. Если у компании не набирается достаточное количество новостей, то можно «закрыть» этот пробел аналитическими материалами и участием в мероприятиях.

Галина Черкашина:

– Я присоединяюсь к словам коллеги о значимости PR. Могу в качестве примера привести проект Patrikki Club, который пришел к нам в кризис. Когда мы взяли этот проект на эксклюзив, то в несколько раз сократили рекламный бюджет. Основной акцент мы перевели на PR-кампанию и индивидуальную работу с клиентами. Фантастический эффект дала работа с прессой. Если раньше рекламные звонки заканчивались восклицаниями вроде: «Дача за 1,5 млн EUR? Да это остров в океане!», то потом, после грамотной PR-кампании, сделки прошли очень быстро. Далее продажи шли и благодаря сарафанному радио.

Надежда Калашникова:

– Все компании столкнулись с последними кризиса, когда многие объекты встали, а сроки сдачи отодвинулись. У нас кризис был усугублен корпоративным конфликтом, который имел для нас серьезные информационные последствия. В эпоху когда СМИ потеряли монополию на информацию, наши дольщики сами формируют контент и информационное пространство в Интернете. Репутация компании, заработанная годами, действительно не разрушается за один день. Несмотря на то что на информационную кампанию против ЛЭКа были потрачены миллионы и из компании был выведен большой материальный ресурс, мы стали работать с этой ситуацией. Мы создали корпоративный блог, который назывался «ЛЭКторий», стали проводить регулярные собрания с нашими дольщиками, и это помогло нам поправить ситуацию. Сегодня основное внимание строительных компаний, продукт которых ориентирован на массового потребителя, логично сосредоточить на интернет-ресурсах и социальных сетях.

Валерий Грибанов:

– Насколько благотворительность и меценатство позволяет компаниям формировать определенный имидж и создавать репутацию?

Марина Агеева:

– Практика показывает, что для покупателя важнее рациональная составляющая работы строительной компании, то есть объект, за который они платят свои деньги. Поэтому действия компании в сфере благотворительности и меценатства не могут повлиять непосредственно на продажи. На наш взгляд, публичность благотворительности и меценатства в принципе искажает всю идею этих поступков. Делать рекламу на этом неправильно.

Валерий Грибанов:

– Есть и другая точка зрения по этому вопросу. Некоторые эксперты говорят, что публичное продвижение таких программ побуждает и других участников рынка заниматься благотворительностью.

Марина Агеева:

– К сожалению, зачастую это может выражаться в самолюбовании владельца компании. Более того, насколько я знаю, в Москве даже проходит общероссийский конкурс «Лучший благотворитель года». На мой взгляд, это чудовищное искажение сути действия.

Альбина Саттарова:

– Мне кажется, благотворительность, особенно если она искренняя, редко выносятся на щит и афишируется. Те строительные компании, которые занимаются помощью ветеранам или детдомам, делают это по каким-то своим внутренним мотивам, а не для рекламы себя.

Владимир Шахов:

– Как вы считаете, благотворительность – это жертва или вложение?

Наталья Суслова:

– Это вложение. Сейчас даже если на каждом перекрестке кричать о том, что ты занимаешься благотворительностью, то СМИ обязательно вычеркнет название компании-благотворителя при упоминании о какой-то акции. Это говорит о том, что СМИ воспринимают благотворительность и меценатство как какой-то PR. Может, в этом есть и вина пиарщиков, которые неправильно преподносят эту информацию. Возможно, об этом стоит рассказывать, не держа в голове мысль, что на этом можно сделать деньги здесь и сейчас.

Алла Трубникова:

– Мы путаем два понятия: «спонсорство» и «благотворительность». Если речь идет о благотворительности, то это дарение. На эти цели идут средства, которые берутся из чистой прибыли компании. Спонсорство же – это аналог рекламы. К тому же есть понятие социальной ответственности бизнеса, и есть так называемый порыв души. Для строительных компаний социальная ответственность – это, на мой взгляд, качественное жилье, сданное в срок. Если говорить о дарении из чистой прибыли, то это исключительно воля собственников и акционеров. Использовать благотворительность как инструмент продвижения не всегда красиво.

Альбина Саттарова:

– Социально ответственный девелопмент – это выгодно. Положительный имидж ответственного бизнеса дает и экономические, и репутационные дивиденды. Это устойчивый тренд на Западе (если говорить о так называемых инфраструктурных проектах), и у нас это будет в дальнейшем активно развиваться. Социально ответственный девелопмент – для дальновидных компаний.

Владимир Шахов:

– Не важно что, как и с кем компания сделала в части демонстрации своей социальной ответственности. Если она нашла удобную для себя форму, то «флаг ей в руки», а если это кому-то не нравится, то можно просто выбрать другой способ.

Валерий Грибанов:

– Недавно произошло задержание одного из совладельцев компании, которая строит объект «Рай в шалаше». Как подобные инциденты влияют на репутацию всего строительного рынка? Подорывает ли это доверие к застройщикам или, наоборот, укрепляет позиции давно работающих игроков?

Дмитрий Уваров:

– Я хотел бы напомнить о пирамиде Маслоу, где внизу находится физиология, безопасность, жилье, а наверху уже «лайки». В такой ситуации, даже если кого-то посадили или какая-то компания не выполняет обязательства перед дольщиками, фундаментальная потребность в жилье остается, и люди так или иначе будут его покупать и забудут о подобных инцидентах.

Валерий Грибанов:

– Подводя итоги нашего заседания, я хотел бы процитировать слова одного крупного бизнесмена, с которым я как-то общался. Он сказал, что социальная ответственность бизнеса заключается в первую очередь в уплате налогов. А за социальную часть жизни общества отвечают специально созданные государственные структуры. И если все компании начнут добросовестно платить налоги, то и обществу, и участникам бизнеса станет жить лучше.



Дмитрий Уваров, директор по маркетингу Normann



Дмитрий Борисенко, руководитель отдела маркетинга и рекламы ЗАО «Группа Прайм»



Вячеслав Ефремов, заместитель генерального директора ООО «НДВ СПб»



Ольга Пономарева, директор по маркетингу и продажам ГК «AAG»



Алла Трубникова, советник генерального директора ООО «Национальная Жилищная Корпорация-ЛО»



Анна Буточкикова, PR-директор NAI Becar



Галина Черкашина, директор по маркетингу Knight Frank St Petersburg



Надежда Калашникова, директор по развитию ООО «Л1 Строительная компания № 1»



НОВЫЙ ОККЕРВИЛЬ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС



Проектная декларация на сайте www.otdelstroy.spb.ru

УНИКАЛЬНЫЙ КВАРТАЛ РЯДОМ С МЕТРО «УЛ. ДЫБЕНКО»



777-0-500

Подробную информацию можно узнать на сайте

www.7770500.ru



ЛУЧШИЙ ПРОЕКТ

на Общероссийском конкурсе проектов комплексного освоения территорий 2011 и 2012



МИНИСТЕРСТВО
РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ
Российской Федерации



ПОБЕДИТЕЛЬ КОНКУРСА FIABCI-РОССИЯ

«Лучший реализованный девелоперский проект на российском рынке недвижимости 2012» (детский сад в «Новом Оккервиле»)



ЛУЧШАЯ КОНЦЕПЦИЯ Благоустройства и Инфраструктуры

на премии Urban Awards 2011



ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС ГОДА на премии Urban Awards 2011 и 2012 САМЫЙ ЭКОЛОГИЧНЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

на премии Urban Awards 2012



СМУ 53
СТРОИТЕЛЬНО-МОНТАЖНОЕ
УПРАВЛЕНИЕ

СТРОИМ КАЧЕСТВЕННО, В ДОГОВОРНЫЕ СРОКИ



- НАРУЖНЫЕ ИНЖЕНЕРНЫЕ СЕТИ
под ключ от проектирования до пусконаладки
- ГЕОДЕЗИЧЕСКИЕ РАБОТЫ
- ПОДГОТОВКА ТЕРРИТОРИИ
- ИСПЫТАТЕЛЬНАЯ ЛАБОРАТОРИЯ

Международный сертификат качества ИСО 9001:2008
Св-во № 0001.14-2012-7825006341-C-054

191014, Санкт-Петербург,
Ковенский переулок, д. 21
Телефон: (812) 272-41-38
Факс: (812) 272-64-43

e-mail: info@smu-53.ru
www.smu-53.ru