



Хочется
не перемен,
а планомерной
работы
в грядущем году

стр. 14

События

Руслан Юсупов, генеральный директор компании «Лидер Групп», вложил в формирование земельного банка под строительство жилья в Подмосковье 150 млн USD.

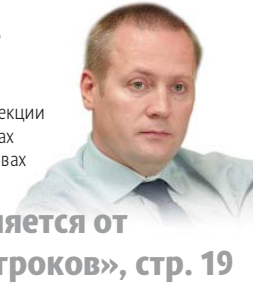
«Лидер Групп» шагнул в Москву, стр. 2



Финансы и страхование

Илья Злуницын, региональный директор Северо-Западной дирекции Росбанка, рассказал о результатах работы в 2013 году и перспективах роста банковской системы.

«Отрасль избавляется от неустойчивых игроков», стр. 19



Итоги, стр. 10-12 • Строительный округ, стр. 30-32



Намыв подключат к сетям

Проект «Морской фасад», который реализует ЗАО «Терра Нова» на Васильевском острове, начнут подключать к инженерным сетям с февраля 2014 года. По оценке аналитиков, стоимость присоединения южных участков намыва к городской инфраструктуре может составить около 4-5 млрд рублей. Если создание инженерных сетей ляжет на плечи застройщиков, стоимость возводимого здесь жилья возрастет на 5-10%. (Подробнее на стр. 4) ➔

Надежность Ответственность

СЕВЗАП МЕТАЛЛ

ЧЕРНЫЙ МЕТАЛЛОПРОКАТ

АЛЮМИНИЕВЫЙ ПРОФИЛЬ

ПЛАЗМЕННАЯ РЕЗКА

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

КИРИШСКИЙ ДОМОСТРОИТЕЛЬНЫЙ КОМБИНАТ

Киришским ДСК освоено строительство практически всех типов существующих зданий, а именно:

- крупнопанельных – до 16 этажей;
- жилых зданий со сборно-монолитным каркасом до 25 этажей;
- кирпичных;
- монолитных;
- малоэтажных, в т.ч. блокированных (таунхаусов).

С Новым годом и Рождеством!

187110, Ленинградская обл., г. Кириши, шоссе Энтузиастов, д. 15
Тел. 8 (81368) 23004, факс 8 (81368) 30381

Свидетельство о допуске СРО № 0057.04-2009-4708002764-С-003 от 05.04.2012

ЗД-МЕТАЛЛ

Производим, продаем:
Каркасы диаметром от 6 до 25 мм
Гибочные изделия из арматуры

3D Metall

Санкт-Петербург, промзона «Парнас»,
2-й Верхний проезд, д. 4,
тел./факс: 449-23-50, 449-23-51

ООО «Союзпетрострой-Эксперт»

свидетельство об аккредитации № РОСС RU.0001.610086 от 11.03.2013

ПРОВОДИТ НЕГОСУДАРСТВЕННУЮ ЭКСПЕРТИЗУ ПРОЕКТНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ

ОБЪЕКТОВ КАПИТАЛЬНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

Поздравляем с Новым годом!

Кроме того, оказываются методологические, консультационные и информационные услуги по подготовке проектной документации к проведению государственной экспертизы в уполномоченных органах

УСЛУГИ ОКАЗЫВАЮТСЯ ЗАКАЗЧИКАМ И ПРОЕКТНЫМ ОРГАНИЗАЦИЯМ ЛЮБОГО РЕГИОНА РФ

191015, Санкт-Петербург, ул. Шпалерная, д. 52, лит. Б
Телефон/факс: (812) 275-46-97, (812) 326-11-79
<http://www.expertiza.com.ru>
E-mail: info@expertiza.com.ru

НОВЫЙ ОККЕРВИЛЬ

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

ОТДЕЛСТРОЙ

670-01-01

Застройщик ООО «Отделстрой»

www.otdelstroy.spb.ru

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) 605-00-50
E-mail: info@asninfo.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) 605-00-50

Заместитель главного редактора: Алена Шереметьева
e-mail: red@asninfo.ru
Тел. +7 (812) 605-00-50

Выпускающий редактор: Ольга Зарецкая
Тел. +7 (812) 605-00-50
E-mail: zareckaya@stroypress.ru

Над номером работали:
Алена Гриб, Дарья Литвинова, Лидия Горбуравова,
Татьяна Крамарева, Никита Крючков,
Михаил Немировский

Директор по PR: Татьяна Погапова
e-mail: pr@stroypress.ru

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

Отдел рекламы:
Серафима Редута (руководитель), Ольга Бич,
Валентина Бортинова, Елена Савоскина,
Екатерина Шведова, Наталья Антошина
Тел./факс +7 (812) 605-00-50
e-mail: reklama@stroypress.ru



Отдел подписки:
Елена Хохлачева (руководитель),
Екатерина Червякова
Тел./факс +7 (812) 605-00-50
e-mail: podpiska@stroypress.ru

Подписной индекс в Санкт-Петербурге
и Ленинградской области - 14221.
Подписной индекс в СЗФО - 83723.
Распространяется по подписке, на фирменных стойках,
в комитатах и государственной, на региональных
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», «Конкурс», 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
(специвыпуски - по отдельному графику).

Типография: ООО «Парголовова типография»
194362, Санкт-Петербург, пос. Парголово,
ул. Ломоносова, 113.
Тираж 9000 экзemplаров
Заказ № 233
Подписано в печать 20.12.2013 в 17:00



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



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



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



СРЕДО
Лучшее СМИ,
освещающее
российский
рынок недви-
жимости (лауреат
2009, 2011
и 2013 гг.)



КАИССА
Лучшее печатное
средство массо-
вой информации,
освещающее
проблемы рынка
недвижимости
(лауреат 2013 г.)



СТРОИМАСТЕР
Лучшее СМИ, освещ-
ающее вопросы
саморегулирования
в строительстве
(лауреат 2012
и 2013 гг.)

«Лидер Групп» шагнул в Москву

Никита Кулаков / Компания «Лидер Групп» вышла на рынок Подмосковья, вложив в формирование земельного банка под строительство жилья 150 млн USD. На купленных участках девелопер построит 3 млн кв. м жилья. Его цель - войти в десятку крупнейших застройщиков региона за три года.

Большие амбиции

Петербургский строительный холдинг «Лидер Групп» вышел на столичный рынок. Как рассказал генеральный директор компании Руслан Юсупов, за минувший год «Лидер Групп» сформировала земельный банк под строительство 3 млн кв. м недвижимости в Новой Москве и Подмосковье. Компания также создала в столице «дочку», в состав которой входят проектное бюро, генподрядная организация, служба технического заказчика и отдел продаж. Общие затраты «Лидер Групп» в мероприятия по выходу на новый рынок составили 150 млн USD. «Уже стартовали два пилотных проекта - в Химках и Марушкино общей площадью 110 тыс. кв. м. В следующем году мы планируем начать в Москве строительство семи жилых комплексов общей площадью 600 тыс. кв. м. Инвестиции в эти проекты оцениваются в 700 млн USD», - говорит Руслан Юсупов. Интерес к столичному региону он поясняет высоким неудовлетворенным спросом на жилье, который превышает петербургский на 15-20%. «В течение трех лет мы намерены войти в десятку крупнейших застройщиков Подмосковья», - заключил господин Юсупов.

Другие девелоперы Петербурга мнение «Лидер Групп» о потенциале подмосковного рынка разделяют. Там сейчас работает десяток петербургских девелоперов. Крупнейшие - Группа ЛСР и холдинг «Эталон» - вышли на этот рынок еще до кризиса. «В прошлом году мы заключили в

столичном регионе контракты на продажу 92 тыс. кв. м жилья. А по итогам первого полугодия этого года - уже 43 тыс. кв. м. Спрос стабилен», - констатируют в пресс-службе Группы ЛСР. «Средняя стоимость жилья в Подмосковье почти в два раза ниже, чем в столице. Но экономическая эффективность достигается не за счет высокой цены, а за счет быстрых темпов продаж», - добавляют в «Эталоне». «Для девелоперов Подмосковье так же привлекательно, как Москва и Петербург. Но в двух столицах адекватное предложение земельных участков практически исчерпано, и есть нерушимые административные барьеры при согласовании строительной документации. Мы также наблюдаем устойчивый спрос на жилье в Подмосковье и видим, что там активно развивается инфраструктура, в том числе транспортная, что тоже стимулирует спрос», - говорит Алексей Чичерин из «Группы Прайм». «У нас есть проект в городке Электросталь в Подмосковье. Мы видим потенциал роста рынка жилья в этом регионе. Рынок не очень конкурентный. И спрос на жилье немного превышает предложение», - говорит генеральный директор компании «Ойкумена» Лев Гниденко.

Это только начало

Эксперты говорят, что преимущество Московской области - в стабильном спросе на жилье любого класса. «Кроме того, там еще остались подходящие участки, в том числе под большие проекты, а процесс

получения градостроительной документации проходит быстрее и легче, чем у нас», - добавляет директор департамента инвестиционных продаж NAI Besag в Санкт-Петербурге Андрей Бойков. Правда, Игорь Оноков, генеральный директор девелоперской компании «Леонтьевский мыс», считает, что повышенный интерес девелоперов к Московской области - временное явление. «Мнение о том, что предложение земельных участков в Москве или Петербурге исчерпано, ошибочно. Но административные барьеры - действенный бич больших городов, как Москва и Петербург. Получается, что Подмосковье и Ленобласть как бы принимают эстафету», - рассуждает он.

Судя по всему, экспансия петербуржцев в Подмосковье продолжится. «Мы рассматриваем возможности выхода в Подмосковье. Но землю еще не купили», - говорит источник в компании Setl City. «А мы начинаем продажи подмосковной земли на нашей аукционной площадке», - заявил глава РАД Андрей Степаненко.

цифра

3 млн кв. м

недвижимости планирует построить «Лидер Групп» в столичном регионе

вопрос номера

«Строительный Еженедельник» обратился к читателям с вопросом: каких перемен вы ждете для строительной отрасли в новом году?

Олег Рыбин, председатель Комитета по градостроительству и архитектуре, главный архитектор Санкт-Петербурга:

- Из наиболее значимых перемен в отрасли в 2014 году я могу отметить утверждение ряда нормативных правовых актов, разработанных Комитетом по градостроительству и архитектуре, направленных на упорядочение разработки и согласования документации по планировке территории, что снимет существующие на данный момент затруднения в действующем градостроительном законодательстве Санкт-Петербурга. Работникам строительной отрасли в новом году я желаю всего самого наилучшего и наряду с этим хочу также высказать профессиональное пожелание, чтобы строители более ответственно относились к формированию архитектурного облика нашего города и прислушивались

к рекомендациям коллегиальных совещательных органов, созданных с целью повышения уровня архитектурно-строительного проектирования.

Ирина Бабюк, председатель Комитета по инвестициям Петербурга:

- Строительная отрасль является одним из приоритетных направлений инвестиционной политики Санкт-Петербурга. В 2014 году Комитет по инвестициям совместно с бизнес-сообществом продолжит работу по снижению административных барьеров в строительстве, что будет способствовать повышению предпринимательской активности в градостроительной сфере и притоку инвестиций в жилищную сферу. В прошедшем году прирост ввода жилья за три квартала 2013 года составил 12%, и при благоприятном деловом климате данная тенденция усилится. Всем работникам строительной отрасли я желаю успехов и терпения в их труде, успешных проектов и достижения новых профессиональных высот в новом году.

Пусть наступающий 2014 год будет для вас удачным и плодотворным, годом новых возможностей и достижений, наполненным яркими событиями и добрыми делами. Искренне желаю вам стабильности, благополучия, здоровья, неиссякаемой жизненной энергии и исполнения всего намеченного в новом году!

Алексей Белоусов, вице-президент НП «Объединение строителей СПб»:

- Для того чтобы строительная отрасль Петербурга получила свое поступательное развитие, нужно улучшить инвестиционный климат в городе. Каким образом это сделать - вопрос не к нам, строителям, а к органам исполнительной власти. Потому что поддержка благоприятного инвестиционного климата - это задача, поставленная регионам президентом. В свою очередь, инвестиционный климат напрямую зависит от бюджетной политики Смольного. Пополнение бюджета города для строителей означает возможность развивать новые территории, которые будут обеспечены объектами социальной,

инженерной и транспортной инфраструктуры. Поэтому для того чтобы отрасль получила дополнительное ускорение, нужно, чтобы бюджет был большим и расходовался вовремя. Грядет ряд изменений в плане законодательства. Но вступающий в силу закон о ФКС строительной отрасли Петербурга полезен не будет, потому что там не предусмотрены процедуры предквалификации, о которых так много говорили строители. В деле госзаказа для города, скорее всего, ничего не изменится. Мы ждем принятия РНГП, хотя и они далеки от совершенства. Понятно, что в следующем году вслед за принятием региональных нормативов будет корректироваться Генплан города. У нас впереди внедрение и целой «дорожной карты», которая снимет лишние административные барьеры и значительно сократит число согласовательных процедур в строительстве. В деле реформирования законодательства у нас работы непочатый край, а коня, как вы понимаете, еще не валился.

«Встройки» подорожали на торгах

Михаил Немировский / «Главстрой-СПб» реализовал на торгах РАД 10 лотов в жилом комплексе «Северная долина». На каждое помещение пришлось по несколько претендентов, и в итоге стартовая цена была превышена в 1,3 раза. ➔

Аукцион по продаже 13 коммерческих помещений площадью 2,6 тыс. кв. м на первом этаже дома № 4 по ул. Федора Абрамова состоялся 18 декабря. Стартовая цена активов составляла 330 млн рублей, но в итоге за лоты «Главстрой-СПб» выручил 411 млн рублей. Таким образом, стартовая цена в среднем была превышена в 1,3 раза. «В итоге количество потенциальных покупателей по отдельным лотам достигало полутора десятков, рост цены в ходе торгов был по всем объектам, в отдельных случаях – до 1,5-2 раз», – сообщили в пресс-службе аукционного дома.

Среди победителей аукциона – ООО «Аптека «Родник здоровья». Компания приобрела 119,6 кв. м недвижимости за 30,3 млн рублей. ООО «Любавушка Ритейл Групп» (развивает несколько продуктовых сетей, крупнейшая среди них – «Полушка» – прим. ред.) выиграло единый лот, состоящий из трех помещений общей площадью 743 кв. м и заплатило за него 137 млн рублей. Самый большой пул недвижимости у «Главстрой-СПб» выкупило ООО «Инвест Эстейт». Компания, которая специализируется на управлении коммерческой недвижимостью, приобрела четыре «встройки» площадью 883,3 кв. м за 104 млн рублей. Остальные лоты общей площадью 874 кв. м приобрели физические лица, имена которых не раскрываются.

Сейчас все проданные помещения сданы в аренду. В них расположены филиал

Сбербанка РФ, гастроном, кафе, стоматология, салон красоты, детский развивающий центр. В пресс-службе «Главстрой-СПб» добавили, что договоры аренды будут перезаключены с новыми собственниками, а арендаторы, скорее всего, останутся на своих местах. По мнению директора департамента коммерческой недвижимости АРИН Екатерины Лапиной, помещения с большой долей вероятности были проданы с обременением, например

проекты «Главстрой-СПб» – «Юнтолово» и ЖК «Панорама 360». Там на продажу может быть выставлено более 100 тыс. кв. м «встроек».

Как отметил генеральный директор Российского аукционного дома Андрей Степаненко, такой значительный пул объектов от частного собственника был продан впервые. «Частные компании, как правило, предпочитают совершать сделки целевым образом», – сказал глава аук-

Такой значительный пул объектов от частного собственника был продан впервые. Частные компании, как правило, совершают сделки целевым образом

с возможностью их использования именно под рекомендованный профиль. Что касается арендных ставок, то, по мнению эксперта, их уровень предполагает срок окупаемости помещений в 8-10 лет.

В пресс-службе «Главстрой-СПб» также добавили, что в будущем планируется продолжить продажу «встроек» в «Северной долине». Всего может быть выставлено на торги не менее 25 тыс. кв. м коммерческих помещений. Это первые этажи второй, четвертой очередей строительства, а также еще не построенных жилых домов кварталов 19 и 20. Кроме того, этот опыт будет распространен и на другие

ционной площадки. Он также добавил, что состоявшиеся торги смогут заложить тренд аукционных продаж частной коммерческой недвижимости. В будущем РАД проведет переговоры о продаже на торгах коммерческих встроек еще с рядом частных компаний.

Существенный рост цены на торгах легко объяснить, поскольку данные активы располагаются в крупном жилом массиве, говорит директор департамента инвестиционных продаж NAI Besart в Санкт-Петербурге Андрей Бойков.

«Застройщикам всегда было выгоднее продавать свои проекты полностью,

МНЕНИЕ



Екатерина Лапина, директор департамента коммерческой недвижимости АРИН:

➔ Можно говорить о том, что продажа профильных помещений – это уже тренд. Новые жилые массивы находятся в удалении от метро, но спрос на такие площадки за последние два года вырос на 20% и продолжает расти. В ближайшие 5-10 лет этот тренд только усилится.

включая коммерческие помещения, расположенные на первых этажах новостроек, поскольку в таком случае девелоперы могут сразу же вложить деньги в новый проект. Тенденция не нова, и застройщики принимают решение о сдаче помещений в аренду, лишь когда они не могут реализовать данные объекты, – считает эксперт. – Что касается заполняемости этих объектов, то из-за выгодной локации интерес со стороны арендаторов будет достаточно высоким. На мой взгляд, даже в случае незначительного поднятия ставок спрос на данные объекты не снизится».



Коллектив «Отделстрой» от всей души поздравляет генерального директора компании

Марка Леонидовича Окуня с Днем рождения!

Быть директором – искусство и ежедневная работа. Мы восхищаемся и гордимся тем, с какой легкостью Вы справляетесь с этим ответственным делом. Ваши профессионализм, упорство, мудрость и целеустремленность позволяют Вам покорять строительные вершины.

Вы всегда полны энергии, сил и здорового оптимизма – именно таким отношением к делу Вы вдохновляете на любые трудовые подвиги. Вы – пример не только для своих родных, но и для всего нашего коллектива.

От всей души желаем Вам здоровья, благополучия, внутренней гармонии, новых профессиональных побед и успеха в любых начинаниях!

Коллектив «Отделстрой»

Намыв подключат к сетям

Лидия Горборукова / Проект «Морской фасад», который реализует ЗАО «Терра Нова» на Васильевском острове, начнут подключать к инженерным сетям с февраля 2014 года. По оценке аналитиков, стоимость присоединения южных участков намыва к городской инфраструктуре может составить 4-5 млрд рублей. Если создание инженерных сетей ляжет на плечи застройщиков, стоимость возводимого здесь жилья возрастет на 5-10%. ➔

О том, что договоры на технологическое присоединение намывных территорий на Васильевском острове к инженерным сетям будут заключены в феврале 2014 года, сообщил Андрей Бондарчук, председатель Комитета по энергетике и инженерному обеспечению Петербурга. Он отметил, что сегодня все намывные территории поделены на две части – северную и южную. Сегодня утверждены план и схема, по которой будет обеспечена инженерная подготовка южного участка, пояснил чиновник.

«Основным координатором по инженерной подготовке намывных территорий на Васильевском острове выступит стратегический инвестор – ЗАО «Терра Нова». Компания будет подавать общую заявку на подключение всей территории к канализации, водопроводу, теплу, электроэнергия с целью подведения полной необходимой инженерной нагрузки до границ территории намыва. В дальнейшем пропорционально потребностям каждого застройщика в мощностях будет распределено финансирование строительства инженерных сетей внутри намыва», – пояснил Андрей Бондарчук. По его словам, резервом для южной части намывных территорий по водопроводу является Гаванская водопроводная станция, по теплу – ТЭЦ-7 (реконструкция тепловых сетей от этого источника до территории намыва позволит выдавать 200 Гкал в час). Также для этой территории ОАО «Санкт-Петербургские электрические сети» построит новую распределительную подстанцию 110 кВт мощностью 80 МВт. Для получения резерва канализации ГУП «Водоканал Петербурга» собирается возвести новую нитку коллектора, который пройдет вдоль Морской набережной.

Финансирование строительства инженерных сетей, по словам Андрея Бондарчука, будет осуществляться за счет платы за подключение по индивидуальному тарифу, который в настоящий момент разрабатывает Комитет по тарифам Петербурга.

Лев Пукшанский, президент ЗАО «Терра Нова», подтвердил газете «Строительный Еженедельник» данную информацию, отметив, что инвестор уже собрал все заявки застройщиков на присоединение и единым списком представил энергомонополистам.

Всего в рамках проекта «Морской фасад» в акватории Финского залива будет



Основным координатором по инженерной подготовке намывных территорий на Васильевском острове выступит стратегический инвестор – ЗАО «Терра Нова»

намыто 466 га новых земель, на которых будет построено более 4 млн кв. м недвижимости.

По данным Colliers International в Санкт-Петербурге, девелоперами южной части намыва являются несколько компаний. Здесь реализуют свои проекты ГК «Лидер Групп» (ЖК «Гавань капитанов»), компания «Севен Санс» (ЖК «Я романтик»). Собирается возвести около 1 млн кв. м жилья турецкий холдинг Renaissance. Также в 2012 году группа «Кортрос» (принадлежит холдингу «Ренова» Виктора Вексельберга) купила 6 га намыва на Васильевском острове.

По оценкам Colliers International в Санкт-Петербурге, для южной части намыва Васильевского острова стоимость проведения и подключения инженерной инфраструктуры может составить 4-5 млрд рублей.

«В данный момент продажи открыты только в пилотной очереди проекта «Гавань капитанов» (дом «Капитан Немо») ГК «Лидер Групп». Стоимость

1 кв. м составляет около 110 тыс. рублей. Также ведется предварительное бронирование квартир в комплексе «Я романтик» по одной из самых низких цен в городе – около 70 тыс. за кв. м, в связи с тем, что комплекс еще только проходит процедуру получения разрешения на строительство. В остальных заявленных проектах южной части намыва продажи еще не открыты. Стоит отметить, что проект холдинга Renaissance из-за расположения на первой линии Финского залива будет более высокого класса со средней ценой квадратного метра выше остальных», – рассказал Андрей Косарев, генеральный директор Colliers International в Санкт-Петербурге.

По его оценкам, с ростом уровня освоения этих территорий и их благоустроенности цена квадратного метра может вырасти на 15-20%. «Если создание инженерной инфраструктуры целиком ляжет на бюджеты застройщиков, это может увеличить стоимость «квадрата» еще на 5-10%», – заключил эксперт.

МНЕНИЕ



Михаил Черепанов,
руководитель PR-службы компании «Северо-Запад Инвест»:

– В связи с дефицитом бюджета правительство Петербурга пошло по пути возложения дополнительных затрат по созданию инженерных и социальных объектов на инвестора. Но фактически сегодня город принуждает тратить не только инвесторов, но и закладывает эту сумму в стоимость квадратного метра для покупателей. Здесь актуальна поговорка: кто стреляет в будущее из пистолета, в того будущее выстрелит из пушки. Сегодня эта политика городских властей похожа на стрельбу из пистолета.

Совершенно точно ясно, что стоимость создания инженерной инфраструктуры для намыва на Васильевском острове будет большой. В результате экономика жилых проектов, которые реализуются или будут строиться на территории намыва, полностью ляжет на плечи покупателей.

И здесь два пути: либо инвестор найдет дополнительные средства, ранее не запланированные в рамках этого проекта для создания инженерной инфраструктуры, либо оставит очередной долговой.

цифра

466 га

будет намыто в рамках проекта «Морской фасад»

ГРУППА КОМПАНИЙ ЦДС

ЛУЧШАЯ КОМПАНИЯ В СФЕРЕ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

ГК «ЦДС» ПРИОБРЕТЁТ ЗЕМЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК ПОД ЖИЛОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

от 1 Га

razvitie@cds.spb.ru

СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

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

20.01.2014 Карта района: Московский район Технологии и материалы: Сухие строительные смеси	27.01.2014 Приложение «Финансы и страхование» Технологии и материалы: Подземное строительство Экспертиза Коммерческая недвижимость	03.02.2014 Приложение «Энергетика и инженерная инфраструктура» Технологии и материалы: Газобетон Жилье	10.02.2014 Приложение «Управление и рынок труда» Технологии и материалы: Рынок теплоизоляции Проектирование промышленных и общегражданских объектов Экология: Переработка твердых бытовых отходов
---------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

По вопросам размещения рекламы обращайтесь: (812) 605-00-50

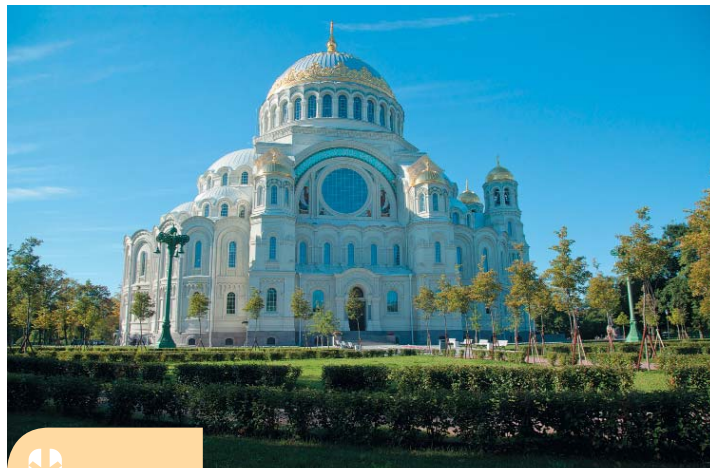
Кронштадт свяжут с КАД дублирующей дорогой

Оксана Белякова / Комитет по развитию транспортной инфраструктуры Петербурга объявил конкурс на разработку предпроектной документации по подключению улично-дорожной сети г. Кронштадта к кольцевой автодороге. ➔

Начальная цена контракта составляет 1,6 млн рублей. Вскрытие конвертов состоится 9 января 2014 года. Как пояснили в КРТИ, предпроект будет рассматривать возможность дополнительного подключения Кронштадта к КАД, предположительно по Цитадельскому шоссе. Цитадельское шоссе может стать дублером Кронштадтского шоссе, которое подключено к КАД сейчас. На стадии разработки предпроекта планируется выяснить, возможно ли с технической точки зрения выполнить такое подключение. Так как контракт еще не заключен, о сроках работ говорить еще рано. Но обычно с момента подписания контракта до завершения работ проходит не более 120-180 дней.

Как отметил председатель совета СРО российских дорожных проектных и изыскательских организаций НП «РОДОС» Олег Кашенко, Кронштадт сейчас имеет единственный выезд из города через Кронштадтское шоссе. Второй выезд – по Цитадельскому шоссе, которое опять же вливается в Кронштадтское.

«О втором выезде из города говорилось накануне 300-летия Петербурга, но тогда все внимание переключили на исторический центр города. Потом – в канун 300-летия самого Кронштадта. Но проектирование даже не начали. Сейчас необходимость второго выезда не то чтобы назре-



О втором выезде из города говорилось накануне 300-летия Петербурга, но тогда все внимание переключили на исторический центр города

ла, она уже давно перезрела. Несколько крупных аварий на объектах ЖКХ города моряков показали, что элементарная эвакуация населения невозможна в случае даже локальных ЧП. А ведь город – воен-

но-морская база, и срочные переброски военных могут оказаться необходимыми в любой момент, в том числе и в мирное время – при учениях, нештатных ситуациях», – рассказал он.

Летом 2013 года глава Кронштадтского района Терентий Мещеряков представил губернатору Петербурга Георгию Полтавченко эскизный проект реконструкции Кронштадтского шоссе. С нынешних 6 м и двух полос шоссе должно быть расширено до 15 м и четырех полос. Терентий Мещеряков тогда предложил включить проект в адресную инвестиционную программу на 2014-2016 годы. Однако тогда бывший глава КРТИ Дмитрий Буренин не согласился с этим предложением, так как при реализации этого проекта движение может уткнуться в узкую ул. Зосимова.

По данным Комитета финансов Петербурга, пока подключения улично-дорожной сети Кронштадта к кольцевой автодороге в адресной инвестиционной программе на 2014-2016 годов нет.

Кронштадт является районом Санкт-Петербурга, расположен на острове Котлин в Финском заливе на расстоянии 48 км от Санкт-Петербурга. Площадь острова – 1584 га. Население Кронштадта составляет 43 614 человек (2013 год), и, по данным администрации города, около трети трудоспособного населения ездит на работу в Петербург. В городе действует Морской завод, швейная фабрика, мясоперерабатывающий завод, хлебозавод, контейнерный порт «Моби Дик».

цифра

1,6 млн

рублей – начальная цена контракта на разработку предпроектной документации по подключению улично-дорожной сети г. Кронштадта к кольцевой автодороге

интервью

Антон Евдокимов: «Требования РНГП не в силах выполнить ни строители, ни бюджет»

Генеральный директор ЗАО «Управляющая компания «Эталон» Антон Евдокимов рассказал «Строительному Еженедельнику» о новом уровне диалога между бизнесом и властью, а также о том, почему новые РНГП поставили строителей в тупик.

– Каковы результаты работы вашей компании в 2013 году?

– Наши цели и задачи, которые были поставлены год назад, полностью реализованы. Мы начали строительство нашего первого объекта на территории Москвы – жилого комплекса «Эталон-Сити», достигли рекордных показателей продаж. Мы готовим к вводу в эксплуатацию рекордные для нашей компании объемы жилья. Также на прошедшем в ноябре заседании совета директоров Etalon Group мы утвердили дивидендную политику для акционеров, которая, мы уверены, будет способствовать прогрессивному развитию нашей компании.

– Как оцениваете инициативы нынешней команды Смольного в отношении

обеспечения объектов социальной инфраструктуры?

– Строители по-прежнему находятся с администрацией Петербурга в состоянии открытого диалога. Главное, что сегодня у власти появилась конкретная персона, которая контактирует и отвечает за взаимоотношения со строителями. Ранее позиция городских властей по тем или иным строительным вопросам могла меняться. Или ее могло не быть вовсе. Теперь мы видим, что у города есть четкая установка, и хоть мы не всегда с ней полностью согласны, мы видим, что администрация готова вести с нами диалог, и мы в этом диалоге активно участвуем, продолжая искать компромисс.

– Накануне во втором чтении Закс принял РНГП для Петербурга. Как вы оцениваете этот документ? Какой эффект окажет принятие закона на рынок жилищного строительства в городе?

– В документе, на наш взгляд, есть несколько намерений, которые мы считаем экономически нецелесообразными. Например, нас смущают требования к транспортной доступ-

ности школ. Проект РНГП предполагает, что от дома до ближайшей школы должно быть не более 500 м по прямой. Получается, что школы должны стоять друг от друга не более чем в километре. При этом не учитывается существующая сеть школ. Многие родители выбирают для своих детей школы не по принципу их транспортной доступности, а исходя из направленности образования: математические, гуманитарные. Кроме того, предложенная сеть школ – это огромная нагрузка на бюджет. Строительство «лишних» площадей скажется на себестоимости, в конечном счете платить будет покупатель жилья. Фактически это требование РНГП ни строителям, ни бюджету соблюсти не удастся. Мы предлагаем вернуться к принципу пешеходно-транспортной доступности, который существовал последние 30 лет. Он позволяет администрации района и Комитету по образованию достаточно гибко регулировать количество мест в школах, и определять их реальный дефицит. Второй немаловажный вопрос – увеличение на

60% норматива по числу мест в детских садах. Сейчас норма – 35 мест в детсадах и 115 мест в школах на 1 тыс. жителей. Проект РНГП предполагает увеличить показатель с 35 до 55. Специалисты Комитета по образованию не отвечают нам, откуда взялся такой рост. По-видимому, предполагается, что у нас на 60% подскочила рождаемость. Но тогда почему число мест в школах выросло всего до 120? Третий момент – норма обеспеченности горожан квадратными метрами. Сейчас этот показатель – 30 кв. м на человека. В Генплане города после 2015 года предусмотрено

увеличение до 35 кв. м. Проект РНГП содержит аналогичные нормы – 30-35 кв. м, но уже после 2020 года. Кроме того, в РНГП появляется совершенно непонятная для нас норма, требующая в проектах комплексного освоения применять немислимый коэффициент озеленения – 18 кв. м на человека. Что разработчики понимают под комплексным освоением, не описано. И мы предполагаем, что эту норму смогут применять для всех новых кварталов. Нам непонятно, как будет применяться этот норматив при сохранении требований закона «О зеленых насаждениях общего пользования». Так или иначе, для нас очень важно, чтобы нормативы были приняты. Иначе повторится ситуация прошлого года, когда правительство не сможет утверждать проекты планировок, которых и так скопилось очень

много. В итоге это может существенно усложнить жизнь застройщикам, уменьшить прибыльность проектов, а значит, и доходы бюджета. С другой стороны, это приведет к неоправданному увеличению мест в социальных объектах.

– Каков земельный банк компании на данный момент?

– Компания осуществляет проекты в Москве, Московской области и Петербурге на общей площади 300 га. Совокупный объем жилья, коммерческих помещений и паркингов, возводимых Etalon Group, составляет почти 4 млн кв. м.

– Расскажите о планах на 2014 год. Планируете ли реализовать новые проекты?

– В Петербурге мы собираемся начать строительство жилого комплекса «Московские Ворота» на землях завода «Вагонмаш» в Московском районе. Также будем вести строительство «Самочетов» на Васильевском острове – на территории завода имени М.И. Калинина. Продолжим реализацию «Царской Столицы» – вести в эксплуатацию последние корпуса этого комплекса мы планируем в 2016 году. В Москве в 2014 году мы намерены начать еще два или три проекта – на Дмитровском шоссе, пр. Буденного и в районе станции метро «Алексеевская».





→ К 310-му юбилею Кронштадта будут реконструированы несколько важных инфраструктурных объектов. Об этом пишет asninfo.ru со ссылкой на главу администрации района Терентия Мещерякова. В частности, администрация планирует реконструкцию Цитадельского шоссе, которая улучшит дорожное сообщение города с КАД и облегчит транспортную доступность. Кроме того, в 2014 году завершится программа реконструкции сетей энергоснабжения от южного берега Финского залива до города.

→ В списке незаконныхстроек Петербурга осталось 88 объектов, сообщает asninfo.ru. Служба государственного строительного надзора и экспертизы Санкт-Петербурга в очередной раз обновила реестр объектов строительства, в который попадают стройки, ведущиеся без необходимого пакета разрешительных документов. Когда «черный список» был составлен впервые, в нем значилось 162 объекта, к ноябрю он сократился до 96, а теперь в нем осталось 88 самостроев.

→ Правительство Петербурга и ОАО «Газпром» подписали договор о сотрудничестве. Подписи под документом поставили губернатор города Георгий Полтавченко и председатель правления ОАО «Газпром» Алексей Миллер. В договоре расписан механизм взаимодействия города и компании в области газификации и теплоснабжения, строительства и безопасной эксплуатации газопроводов, обеспечения надежного газоснабжения города, внедрения газосберегающих технологий и в создании газомоторной инфраструктуры. В частности, в 2014 году будут продолжены работы по строительству газопроводов, которые позволят увеличить поставку газа в промзону «Шушары», а также на Первомайскую, Южную и Правобережную ТЭЦ. Кроме того, подготовлен проект строительства газопровода через Невскую губу на Васильевский остров. Строительство этого газопровода протяженностью 11,3 км планируется завершить в 2017 году. Он обеспечит надежное газоснабжение Васильевского острова, в том числе ТЭЦ-7. Будет продолжена реконструкция систем теплоснабжения Центрального и Адмиралтейского районов. Завершение работ по этой программе запланировано на 2015 год.

«Петротрест» освоит Высоцкое

Лидия Горбуркова / Холдинг «Петротрест» заявил о начале строительства первой очереди жилого комплекса эконом-класса «Высоцкое». Объект расположится в пос. Русско-Высоцкое Ломоносовского района Ленобласти, в 10 км от Красного Села. Общий объем инвестиций в строительство первой очереди составит 632,65 млн рублей. Сдача первого девятиэтажного дома на 303 квартиры запланирована на середину 2015 года. →

Начальная стоимость 1 кв. м в будущем доме – 46 тыс. рублей. Эксперты рынка говорят о том, что такая цена вполне оправдана, учитывая расположение и начальный этап строительства объекта.

Застройщиком проекта является дочерняя структура холдинга «Петротрест» – ЗАО «Фирма «Петротрест», которая владеет земельным участком площадью 11,6 тыс. кв. м в пос. Русско-Высоцкое. Субподрядчиком при реализации проекта выступит корпорация «Матрикс», выигравшая конкурс на право ведения строительных работ первой очереди. Всего в ЖК «Высоцкое» предполагается возведение восьми жилых домов.

Однако, как рассказали в пресс-службе холдинга «Петротрест», на сегодня собственник земли принял решение о строительстве одного дома на 303 квартиры площадью 19,826 тыс. кв. м. Решение о возведении остальных семи домов еще не принято, подчеркнули в пресс-службе.

Общий объем финансирования строительства первой очереди проекта составит 632,65 млн рублей. Деньги являются собственными средствами холдинга «Петротрест».

Как рассказали в компании «Матрикс-Недвижимость», в пос. Русско-Высоцкое, население которого составляет сегодня более 5 тыс. человек, имеется полностью сложившаяся инфраструктура: школы, детские сады, магазины, спортивные клубы и т. д. Дорога от поселка до Петербурга занимает около 20 минут на автомобиле.

Новый дом будет построен по кирпично-монолитной технологии с полной отделкой помещений. Начальная стоимость квартир – от 1,6 млн рублей за однокомнатную квартиру в 35 кв. м. Квартиры будут реализовываться по 214-ФЗ.

«В принципе, в дальнейшем цена квадратного метра может увеличиться на 30% от первоначальной стоимости», – сообщил Игорь Петров, генеральный директор компании «Матрикс-Недвижимость».

Эксперты рынка недвижимости говорят о том, что заявленная стоимость вполне

МНЕНИЕ



Алексей Ерков, главный экономист Института территориального развития:

→ На мой взгляд, у юго-западных территорий Петербурга, которые граничат с Ленобластью, большие перспективы с точки зрения общественно-деловой, промышленной застройки и жилой застройки. Однако главная трудность, которая связана с развитием юго-запада, в том, что здесь может произойти реальное ухудшение транспортной ситуации. Сегодня уже ясно, что столь бурное развитие этих участков ни КАД, ни ЗСД не разгрузят. Власти Петербурга делают какие-то попытки решения транспортных проблем юго-запада города, однако пока они не заметны. В итоге сегодня каждый застройщик действует на свой страх и риск.

отражает локацию и параметры будущего жилья.

Галина Самаян, директор департамента долевого строительства агентства недвижимости Home estate, отметила, что в целом указанная цена в 46 тыс. рублей является рыночной. «Красное Село и прилегающие участки пользуются высоким спросом у покупателей за счет низкой стоимости. Так, например, ЖК «Дудергофская линия – 3» компании «ЛенРусСтрой» был очень популярен на начальном этапе строительства», – добавила она. Эксперт уточнила, что одним из главных конкурентов проекта станет недавно введенный ЖК «Аннинский парк», который реализует компания «УНИСТО Петросталь» в пос. Куттузи, недалеко от Красного Села. По ее словам, стоимость студий с отделкой в нем будет начинаться от 1,3 млн рублей, а однокомнатных квартир – от 1,76 млн рублей. «Преимуществом жилого комплекса компании «Петротрест» является сложившаяся инфраструктура поселка, а также более короткие сроки ввода объекта в эксплуатацию. «Аннинский парк» же заявил как проект комплексного освоения территорий, то есть возводить инфраструктуру застройщик будет самостоятельно», – заключила Галина Самаян.

В свою очередь, Андрей Бойков, директор департамента инвестиционных продаж NAI Besag в Санкт-Петербурге, также считает, что заявленная стоимость квадратного метра в проекте «Высоцкое» адекватна. «В настоящий момент данный район является менее востребованным среди потенциальных покупателей из-за его удаленности от города. Не стоит забывать, что хорошая транспортная доступность и наличие богатой социальной инфраструктуры могут повлиять на выбор клиента. Тем не менее основополагающим фактором при выборе жилья по-прежнему остается цена, поэтому, на мой взгляд, данный проект будет востребован», – прокомментировал он. Господин Бойков отметил, что в долгосрочной перспективе конкуренция в данной локации будет обостряться.

ЦИФРА

46 тыс. рублей –

начальная стоимость 1 кв. м в ЖК «Высоцкое»

ПервыйБИТ
IT-решения для учета и управления

С Новым годом!

Поздравляем всех работников строительной отрасли с наступающим Новым годом и Рождеством!

Мы уверены: в 2014 году ваша компания будет расти! А лично вас ждут новые возможности, отличные перспективы и яркие победы.

Пусть вам во всем сопутствует удача. Счастья, здоровья, радости вам и вашим близким!

С наилучшими пожеланиями,
компания «Первый БИТ»

БИТ.СТРОИТЕЛЬСТВО – система управления
строительной организацией на базе 1С

8 (812) 677-01-77

www.prorab.ru



Уважаемые коллеги!

Позвольте от всей души поздравить вас с наступающим Новым годом. Каждый год в волшебную полночь случается обыкновенное чудо: жизнь продолжается. Желаю снова верить, любить, надеяться, мечтать! Пусть прошлое вспоминается с благодарностью, а будущее приходит с добром. Пусть новогодняя лошадка доставит вам воз везения и благополучия, бодрости и сил для новых свершений.

Председатель совета
СРО НП «Союзпетрострой-Проект»
Р. Р. Рыбаков

Директор
СРО НП «Союзпетрострой-Проект»
А. В. Уртьев



Александр Орт: «Экспертиза должна быть единой и вневедомственной»

ООО «Негосударственный надзор и экспертиза» (ООО «ННЭ»), зарегистрированное в январе 2013 года, стало 11-й негосударственной экспертизой в Санкт-Петербурге. Сегодня в городе действуют уже 20 подобных организаций. Насколько сформирован региональный профильный рынок, какие проблемы волнуют сегодня экспертное сообщество и каковы перспективы развития негосударственной экспертизы в России – на эти и другие вопросы ответил Александр Орт, генеральный директор ООО «ННЭ», председатель Комитета по качеству и безопасности строительства при Координационном совете по развитию строительной отрасли СЗФО. ➔

– Александр Иванович, с какими результатами завершает первый год работы ООО «ННЭ»?

– Мы вышли на нормальный проектный уровень работы. Практически все задачи, которые мы перед собой ставили, решены. Во-первых, окончательно укомплектован штат необходимых специалистов. Во-вторых, мы смогли за этот период привлечь надежных партнеров, которые до начала деятельности ООО «ННЭ» обращались в другие экспертизы.

Одной из основных задач также было отработать свой стиль, свой почерк. Мы делаем акцент на строгом соблюдении законодательства и не гонимся за количеством объектов, которых на сегодня рассмотрено более 120. К сожалению, уже в первый год работы мы столкнулись с попытками некоторых потенциальных заказчиков получить заключение в обход закона. Подобные заказчики от нас уходили, и никто не возвращался. Складывается впечатление, что пока еще какие-то варианты решения проблем они находят, и как раз это – основная проблема в работе всех негосударственных экспертиз и во взаимоотношениях между негосударственными и государственными экспертизами. Именно эти моменты берутся как негативный пример при сравнении негосударственных и государственных экспертиз. Тем самым проводится искусственное разделение квалификации, меры ответственности между экспертизами.

В моем же понимании и в понимании остальных серьезных игроков на этом рынке экспертиза не может быть негосударственной и государственной. Это чисто номинальное определение. Экспертиза должна быть экспертизой, и по большому счету, она может быть только единой и вневедомственной – как в прежние времена.

Логично разграничить зону ответственности Главгосэкспертизы и всех остальных экспертиз, но не более того. Потому что базовые документы, подход – все едино. Мы все работаем на основе постановлений Правительства РФ № 87, 145, на основе Градостроительного кодекса. Разница (и то искусственно созданная) лишь в том, что государственная экспертиза может проводить экспертизу объектов только бюджетных и только в данном регионе. При этом даже стоимость самой экспертизы мы рассматриваем на базе законодательных документов, выпущенных для госэкспертизы. Другое дело, что у нас есть возможность варьировать стоимость коэффициентами: где-то увеличивать, а где-то и уменьшать.

– В каких случаях стоимость уменьшается?

– Дисконт получают постоянные заказчики, с которыми у нас заключены долгосрочные договоры. К примеру, при каждом последующем обращении стоимость экспертизы за 1 кв. м для наших постоянных партнеров будет уменьшаться.

– В каких формах развивается саморегулирование применительно к негосударственным экспертизам?

– Не исключаю, что со временем появится СРО негосударственных экспертиз. Но я думаю, что прежде всего надо



стереть грань между государственными и негосударственными экспертизами. На днях первая из негосударственных экспертиз в Петербурге вступила в Ассоциацию государственных экспертиз.

– А вы сами пришли в негосударственную экспертизу из государственной?

– Да, и поэтому мне, может быть, сложнее сегодня, чем коллегам. У нас иногда даже внутри коллектива бывают серьезные дебаты. Я говорю о том, что решение должно быть именно таким, а сотрудники приводят другие возможные варианты. Ищем золотую середину, чтобы, не нарушая закон, найти решение, удовлетворяющее обе стороны: и экспертизу, и заказчика. Надо обладать чутьем, чтобы удержаться на этой тонкой грани. Тем более что и для государственной, и для негосударственной экспертизы сегодня есть документы обязательного применения, есть рекомендательные, и есть свод правил. Зачастую в этих трех направлениях имеют место противоречия, и правильные решения далеко не всегда лежат на поверхности.

– На ваш взгляд, должны быть только документы, жестко обязательные к исполнению?

– Специалисты с опытом любят вспоминать, как хорошо было в Советском Союзе: все ясно, один ГОСТ, один СНиП. Но ситуация-то в корне поменялась! Мы взяли на себя определенные обязательства, вступая в ВТО, поэтому должны адаптировать свое законодательство к нормам, действующим в рамках этой организации. Первый шаг уже сделан: нормативные документы приобрели рекомендательный характер. Это значит, что ранее обязательные требования можно рассматривать и применять по нижней, средней либо

высшей шкале. Вот в этом право выбора у проектировщика, но при этом он обязан соблюсти требования безопасности.

– Полагаете ли вы, что идеи об объединении экспертиз найдут понимание на федеральном уровне?

– Считаю, в Санкт-Петербурге в этом направлении уже даже делаются определенные шаги. Создан Координационный совет негосударственных экспертиз при начальнике Службы государственного строительного надзора и экспертизы, в который входят и государственные экспертизы Санкт-Петербурга и Ленобласти. Сегодня уже идет практическая работа, например по созданию единого архива для экспертиз. Потому что если госэкспертиза обязана хранить документы в течение пяти лет, а впоследствии передавать наиболее важные документы в главный архив, то для негосударственной экспертизы такого положения нет. И если экспертная организация, отработав пару лет, уйдет с рынка, вся документация по рассмотренным проектам будет утрачена. Но объекты-то останутся! Поэтому мы обсуждаем создание единого электронного архива с финансированием в пределах разумного за счет взносов самих негосударственных экспертиз.

– Что бы вы обозначили сегодня как наиболее проблемные аспекты в деятельности негосударственных экспертиз в Санкт-Петербурге?

– Хотелось бы, чтобы с помощью как раз Координационного совета мы определили перечень документов, который должен быть незыблемым для всех негосударственных экспертиз. Я уверен, что мы подпишем соответствующие соглашения и будем придерживаться их положений. В свою очередь, это станет основой для создания единой вневедомственной экспертизы.

– Сегодня в Санкт-Петербурге уже 20 негосударственных экспертиз. Какая часть из них – исключительно серьезные, добросовестные игроки?

– В рамках работы Координационного совета был проведен мониторинг деятельности экспертиз по предъявлению их заключений в органы госнадзора и проценту отказов. У нас процент отказов равен 13, а по ряду других организаций звучали цифры 57% и даже 83%.

– С 1 января вступают в силу изменения в законодательстве в части регулирования долевого строительства. Почувствовали ли вы более активный интерес страховщиков к вам?

– Всплеск интереса со стороны страховщиков произошел на фоне разговоров о возможной отмене экспертизы. Пока эти новшества отложены, но, думаю, уже в 2014 году мы вернемся к их более детальному обсуждению. Срок завершения деятельности экспертиз определен 2016 годом. Времени для того, чтобы поменять всю схему, остается совсем мало. И я только за то, чтобы страховые компании активно включались в эти процессы.

– Чего бы вы хотели пожелать коллегам в новом году?

– Я всегда коллегам-строителям желал и желаю полного портфеля заказов на предстоящие годы, потому что это стабильность для организаций и уверенность для коллективов. Думаю, строители способны решать задачи еще более сложные и масштабные, чем в последние два года. Надеюсь на то, что преобразования в строительном комплексе, произошедшие в 2013 году, дадут свой результат, и строители вернутся из других регионов в Санкт-Петербург.



Михаил Медведев: «Строители никогда не противопоставляли себя городу»

В 2013 году темпы строительства на объектах ГЦ «ЦДС» увеличились вдвое, а продажи квартир выросли на 40%. Но главным достижением за последние 12 месяцев в компании считают внедрение системы «Безопасный дом». Итоги года подвел генеральный директор ГК «ЦДС» Михаил Медведев. ➔

– Михаил Анатольевич, как бы вы в целом охарактеризовали уходящий 2013 год?

– Прежде всего, стоит отметить, что мы приобрели ряд новых пятен в черте Санкт-Петербурга под жилищное строительство – об этих объектах, наверное, будем говорить уже в начале следующего года, когда будет оформлена градостроительная документация. Сейчас в Санкт-Петербурге вступают в силу новые региональные нормативы градостроительного проектирования (РНГП), и с учетом этого необходимо понять, какие показатели у нас будут.

А в целом это был «технический» год: месяц за месяцем мы что-то приобретали, строили, выполняли поставленные перед самими собой задачи.

Три важных события для строительного комплекса Санкт-Петербурга в нынешнем году стали ключевыми, на мой взгляд, – это корректировки Генплана, обсуждение и формирование РНГП, а также провозглашение правительством города более четкой позиции по вопросу развития социальной инфраструктуры. Эти три события на протяжении всего года, без преувеличения, занимали умы строителей в Санкт-Петербурге.

– С какими объемами введенного в эксплуатацию жилья завершаете год?

– Мы сдали ЖК «Пулковский» на Пулковском шоссе, еще несколько объектов должны сдать до конца декабря. И если получится реализовать все запланированное, совокупный объем жилья, введенного «ЦДС» в эксплуатацию в 2013 году в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, составит почти 200 тыс. кв. м. А в 2014 году мы рассчитываем на улучшенные этого показателя.

– На скольких площадках в Санкт-Петербурге сейчас ведет работы ваша компания?

– Я бы отметил для начала, что сейчас формировался другой взгляд на строительный площадки. Мы переходим к более комплексной застройке, поэтому сейчас интересно говорить именно о количестве комплексных застроек. Пять таких объектов мы уже строим и будем строить в следующем году в Ленинградской области, три объекта – в Санкт-Петербурге. Еще одна площадка комплексной застройки появится в Санкт-Петербурге в начале 2015 года. Я убежден в том, что площадок комплексного освоения в городе должно быть больше, поэтому будем стараться нарастить в ближайшее время свой земельный банк.

Мы также начинаем новое строительство точечных объектов – жилых домов в Сестрорецке, на Севастопольской ул., третьей очереди ЖК «Пулковский» на Пулковском шоссе.

– Приходилось слышать мнение о том, что ваш ЖК «Золотой век»



исключительно удачен с точки зрения его гармонии с окружающей застройкой и технических характеристик. А чем дорог «Золотой век» для вас?

– Для нас дорог каждый объект. Но что касается «Золотого века», могу сказать, что и архитектуру, и подход к строительству комплекса определило отчасти его местоположение. Этот комплекс находится на Парковой ул., напротив Екатерининского дворца. Вся территория города Пушкина – это охранный зона КГИОП, поэтому там действуют серьезные ограничения, в рамки которых мы и постарались вписаться.

Это действительно не массовый сегмент. Внутри много интересного, начиная от архитектуры и заканчивая планировками, начиная от каких-то нетривиальных инженерных решений и заканчивая благоустройством с фонтаном во дворе. А вообще начать стоит с того, что это среднеэтажная застройка с оригинальными фасадами, панорамным остеклением и дизайнерской отделкой холлов, соответствующей обновленным стандартам технического оснащения.

– Чем вы руководствовались, вводя новую опцию в разработанный в компании стандарт «Базовый комфорт»?

– Система «Безопасный дом», обеспечивающая комплексную безопасность застройки, стала, без преувеличения, «фишкой» года для «ЦДС».

Мы занимаемся в основном строительством домов массового сегмента и пытаемся обеспечить максимальный комфорт жителям за счет конкурентных преимуществ наших комплексов. Для этого мы и вводим новый стандарт технического оснащения. Все основные его компоненты уже «обкатаны», и совсем недавно добавлена новая опция. Нам тем более логично обеспечивать безопасность новых объектов, что сейчас мы ведем преимущественно

комплексную застройку, в рамках которой реализовать программу «Безопасный дом» гораздо проще и эффективнее, чем в отдельных домах. Это логичное продолжение совершенствования технических характеристик нашего жилья.

– Какие социальные объекты вы планируете построить в Санкт-Петербурге в ближайшее время?

– Каждый объект стоит рассматривать индивидуально и искать компромиссы с правительством города в каждом конкретном случае. К примеру, уже до конца декабря мы выйдем на строительство дома на Севастопольской ул. – там как раз предусмотрен детский сад во встроенном помещении, рассчитанный на юных жителей не только этого дома, но и окружающих. Этот объект мы в последствии передадим на баланс Санкт-Петербурга – такая договоренность уже есть.

– Сегодня нередко эксперты высказывают мнение о том, что в Санкт-Петербурге формируется новый тренд – располагать новые социальные объекты во встроенных помещениях. Согласны ли вы с этим утверждением и планируете ли такие объекты в новых кварталах застройки?

– Это зависит от возможностей в конкретной ситуации: если есть возможность построить отдельно стоящие здания для социальных объектов, значит, они будут построены. В противном случае это будут встроенные детские сады. И в том, и в другом варианте есть свои плюсы и свои минусы. И потом, встроенную школу невозможно запланировать по определению. А встроенный детский сад предполагает небольшое число воспитанников. Если объем строительства на данном участке достаточно большой, встроенными детскими садами не обой-

тись. Все зависит от проекта планировки, и важен, конечно, разумный компромисс с городскими властями.

Без сомнения, новые возможности для конструктивного диалога строительного сообщества и правительства Санкт-Петербурга возникли с приходом профильного вице-губернатора. Мы неоднократно публично заявляли о необходимости появления такого должностного лица в структуре городской власти. Сегодня, по сути, действует принцип одного окна: к профильному вице-губернатору можно обратиться для поиска совместных решений по любым строительным вопросам.

Строительный рынок обладает выраженной инерционностью, однако с приходом Марата Мелсовича Оганесяна стали решаться многие вопросы, которые раньше некому было задать. Проблемы строительного комплекса в Санкт-Петербурге остаются неизменными: это строительство социальной инфраструктуры, необходимость принятия поправок в Генплан города, нюансы РНГП и другие рабочие вопросы, которые возникают постоянно.

– Какие новые идеи вы хотели бы донести до властей Санкт-Петербурга?

– Хочется донести мысль о том, что строители ни в коем случае никогда себя городу не противопоставляли. Это часть городского сообщества, это люди и организации, которые работали, работают и всегда будут работать на благо Санкт-Петербурга. Они развивают экономику, платят налоги. И конечно, с этим сектором городской экономики властям неплохо бы быть в постоянном контакте и совместно искать общие решения сложных задач. Если это будет происходить в рабочем режиме, развитие и процветание Санкт-Петербургу гарантированы.

А вопросов и вызовов сегодня на строительном рынке набралось очень много, начиная от реконструкции исторического центра и реновации кварталов массовой застройки и заканчивая развитием улично-дорожной, инженерной и социальной инфраструктуры; начиная от намыванных территорий и заканчивая градостроительной документацией и Генпланом.

Все инструменты для конструктивного взаимодействия есть. Действует Координационный совет по вопросам строительства при губернаторе, регулярно проходят совещания с участием представителей строительного сообщества у профильного вице-губернатора. Есть строительные общественные организации. Надо просто активизировать работу в строительном секторе, а для этого нужна стратегия, в том числе прошедшая через этап публичной дискуссии с горожанами и бизнесом. Мы с нетерпением ожидаем конкретизации основных направлений социально-экономического развития города. Будет стратегия – будет понятно, куда стоит инвестировать.

цитата



– Система «Безопасный дом», обеспечивающая комплексную безопасность застройки, стала, без преувеличения, «фишкой» года для «ЦДС».

Михаил Медведев, генеральный директор ГК «ЦДС»

цифра



200 тыс. кв. м –

совокупный объем жилья, введенного «ЦДС» в Петербурге и Ленобласти в 2013 году

Объекты и решения

В 2013 году темпы строительства на объектах ГК «ЦДС» увеличились вдвое, а продажи квартир выросли на 40%. Но главным достижением за последние 12 месяцев в компании считают внедрение системы «Безопасный дом». ➔

Сегодня ГК «ЦДС» нацелена на реализацию квартальных проектов застройки. Однако и при строительстве небольших объектов – одиночных жилых домов – параметры стандарта «Базовый комфорт» реализуются в полном объеме. В черте Санкт-Петербурга в настоящее время компания ведет работы на площадках жилого квартала «Кантемировский», жилых комплексов «Пулковский», «Пулковский-2», «Пулковский-3», а также осуществляет строительство 1-подъездного жилого дома на пр. Луначарского, 40.

Жилой квартал «Кантемировский»

Квартал «Кантемировский» вырастет поблизости от станций метро «Лесная» и «Площадь Мужества», на пересечении пр. Маршала Блюхера и Кушелевской дороги. Проект строительной застройки предусматривает строительство восьми кирпично-монолитных домов высотой от 19 до 25 этажей с общим числом квартир 4,5 тыс. Как подчеркнули в компании «ЦДС», предлагаются квартиры как компактные, так и довольно просторные, различных планировок и с разным числом комнат.

В «Кантемировском» будет сформирована инфраструктура, обеспечивающая потребности различных возрастных категорий жильцов. Проект планировки территории предусматривает строительство школ, детских садов, спортивных сооружений, подземных паркингов и помещений для коммерческого использования на первых этажах зданий. Запланировано, кроме того, обустройство придомовых территорий, детских площадок и площа-

док для отдыха, дорог, парковок и выездов из квартала.

Территория квартала будет оснащена системами видеонаблюдения в соответствии с программой «Безопасный дом», утвержденной в компании «ЦДС» в нынешнем году.

В соответствии с параметрами стандарта «Базовый комфорт» дома будут оснащены лифтами импортного производства повышенной комфортности, лифтовые холлы будут отделаны по авторским дизайн-проектам. В квартирах будут установлены металлические входные двери и домофоны с функцией связи с консьержем. На окнах предусмотрены двухкамерные стеклопакеты с функцией микропроветривания.

Жилой квартал «Кантемировский» будет сдаваться в несколько очередей. Строительство первой очереди должно завершиться в III квартале 2014 года. Полностью проект будет реализован к концу 2015 года.

Жилой дом на пр. Луначарского, 40

Этот сравнительно небольшой 15-этажный дом всего на 111 квартир возводится в живописном и, что не менее важно, удобно расположенном с точки зрения дорожной сети и прохождения маршрутов городского транспорта уголке Санкт-Петербурга – между Выборгским шоссе и пр. Луначарского. Сразу две станции метро: «Озерки» и «Проспект Просвещения» – находятся в пешей доступности. Как и при

строительстве жилых кварталов ГК «ЦДС», здесь реализованы все опции стандарта «Базовый комфорт». Данный проект «ЦДС» интересен мало распространенными в массовой застройке квартирами с террасами: их, без сомнения, оценят покупатели, для которых важен не только комфорт жилья, но и красота окрестностей.

Плановый срок ввода объекта в эксплуатацию – IV квартал 2013 года.

Жилые комплексы «Пулковский-1» и «Пулковский-2»

Масштабные жилые комплексы возводятся в южной части Московского района, недалеко от пересечения Пулковского шоссе и Дунайского пр., в современном, динамично развивающемся районе с хорошей инфраструктурой и удобным транспортным сообщением. Московский район привлекателен тем, что в нем представлено все необходимое для комфортной и гармоничной жизни. Неподалеку от застраиваемой территории располагается большое количество торгово-развлекательных комплексов, спортивные сооружения, предприятия бытового обслуживания, детские учреждения. Нельзя не упомянуть и насыщенность Московского района парками и скверами, что обеспечивает хорошую экологию.

Люди, привыкшие ценить свое время, оценят также близость аэропорта Пул-

ково, с одной стороны, и центра города – с другой.

Жилой комплекс «Пулковский-1» состоит из 25-этажного 3-подъездного здания с пристроенным многоуровневым паркингом. Представлены несколько вариантов планировок квартир. По большей части это квартиры серии «БК-Стандарт», предлагающей оптимальные планировочные решения.

«Пулковский-2» – это жилой комплекс, состоящий из 25-этажного 7-подъездного здания. Будущим жильцам предлагается целая линейка планировок. Как и на других объектах ГК «ЦДС», здесь реализуется концепция «БК-Стандарт», что гарантирует качество инженерных решений, организации пространства и отделки мест общего пользования.



Типы квартир, представленные в жилом квартале «Кантемировский»

Тип квартиры	Студия	Однокомнатная	Двухкомнатная	Трехкомнатная
Площадь, кв. м	25-28	32-43	50-61	от 78



Типы квартир, представленные в жилом доме на пр. Луначарского, 40

Тип квартиры	Однокомнатная	Двухкомнатная	Двухкомнатная с террасой	Трехкомнатная
Площадь, кв. м	36-43	53-75	76-80	96



Типы квартир, представленные в ЖК «Пулковский-1»

Тип квартиры	Однокомнатная	Двухкомнатная	Трехкомнатная
Площадь, кв. м	31-42	48-60	75

Типы квартир, представленные в ЖК «Пулковский-2»

Тип квартиры	Однокомнатная	Двухкомнатная	Трехкомнатная
Площадь, кв. м	25-44	52-59	73

Год перемен

Уходящий год был для инвестиционно-строительного комплекса Санкт-Петербурга богатым на события. «Строительный Еженедельник» выбрал наиболее значимые из них. ➔

Строительному блоку нашли кураторов

В уходящем году практически все ключевые сферы городского хозяйства сменили ответственных лиц. Самым значимым событием стало появление в городе нового «строительного» вице-губернатора Марата Оганесяна. Больше года строительная отрасль Петербурга оставалась без куратора – после того как в правительство Подмосковья перебрался Роман Филимонов, вопросом строительства занимался куратор имущественного блока Игорь Метельский. Приход нового вице-губернатора повлек за собой кадровые перестановки в подведомственных ему комитетах. Так, господин Оганесян не сработался с главой Комитета по строительству Андреем Артеевым, который был отстранен от службы с формулировкой «за бездействие и неудовлетворительную работу ведомства». На его место пришел Михаил Демиденко – давний соратник Марата Оганесяна. Не сложились отношения у вице-губернатора и с главой КРТИ Дмитрием Бурениным,



который не проработал на посту председателя комитета и года. В сентябре чиновники вступили в открытую конфронтацию из-за строительства метро до Пулково, и вскоре Дмитрий Буренин уже писал заявление об уходе по собственному желанию. В апреле в Смольный пришли два столичных чиновника – «имущественным» вице-губернатором стал бывший замминистра обороны

Михаил Мокрецов, а главой КГА вместо Юлии Киселевой стал бывший заместитель председателя столичного КГА Олег Рыбин. А в мае нового рулевого обрела и сфера городского ЖКХ. За необоснованный рост тарифов еще в феврале был уволен Сергей Козырев, а на «расстрельную должность» был назначен прибывший в команду экс-мэра Москвы Юрия Лужкова Владимир Лавленцев.

Нелегкий старт Пулково



4 декабря открыл двери для пассажиров новый терминал аэропорта Пулково, который с 2010 года по заказу консорциума «Воздушные ворота Северной столицы» (ВВСС) строила итало-турецкая ICA. За последний год строительство важнейшего транспортного объекта города было омрачено целым рядом скандалов. С декабря 2012 года заказчик и подрядчик строительства вынуждены были отбиваться от судеб-

ных исков Ростехнадзора, пытающегося остановить строительство терминала. В ходе проверки представители ведомства обнаружили более двух десятков отклонений от согласованного экспертизой проекта, что, по мнению специалистов, ставит под удар безопасность будущих пользователей здания. Например, строители использовали сферические мостовые опоры с неверным температурными характери-

стиками, при покрытии ферм и их опор использовали не тот тип стали и иную марку бетона. Примечательно, что необходимых документов от Ростехнадзора на ввод терминала в эксплуатацию оператор аэропорта к 4 декабря так и не получил. К началу работы не было у «ВВСС» и разрешения от Росавиации на осуществление аэропортовой деятельности. Несмотря на это рейсы из нового терминала уже осуществляются.

Вторая жизнь для транспортных объектов

Осенью 2013 года наступила своеобразная «оттепель» для ряда инвестиционных проектов, замороженных с приходом на пост губернатора Георгия Полтавченко. Смольный несколько лет пытался определиться с альтернативным видом транспорта до нового терминала Пулково, который городские власти обязаны организовать до 2018 года. Ранее правительством рассматривались варианты линии ЛРТ, ветки метро и запуска аэроэкспресса. Но в ноябре губернатор заявил, что больщиков в аэропорт доставит именно «легкорельс». Стоимость строительства ветки может

составить около 12 млрд рублей – эти деньги, как ожидается, выделит частный сектор. Впрочем, как сообщил замминистра транспорта Николай Асаул, федеральный центр готов профинансировать до 30% проекта. Также в этом году городские власти решили актуализировать разработанный еще пять лет назад проект строительства моста через Серный остров. От строительства моста Смольный отказывался дважды – в 2008 и 2012 годах. На данный момент, по словам чиновников, строительство переправы включено в проект расширения наб. Макарова. А обновленный

проект должен быть готов к весне 2015 года. Кроме того, чиновники решили добиваться федерального финансирования на реализацию еще одного долгого проекта – транспортного обхода центра города. Объект, который будет базироваться на набережных Обводного канала, получил вторую жизнь благодаря программе реновации двух кварталов в историческом центре. Любопытно, что за два года проект обхода подорожал в два раза, но с решением главной проблемы – как перебраться через Неву в створе Феодосийской ул. – Смольный так и не определился.



Районная рокировка

В начале мая Георгий Полтавченко инициировал масштабную перестановку глав администраций районов Петербурга. В итоге половина районов города сменила глав. Некоторые руководители районов ушли с должности по причине достижения предельного для госслужащего возраста, некоторые просто поменяли районную прописку. А два кадровых решения прямо связаны с предшествующими им скандалами. Так, одной из возможных причин перевода Терентия Мещерякова из Фрунзенского района в Кронштадтский могли стать результаты прямой линии с президентом РФ, где в прямом эфире прозвучала жалоба от жителя Купчино о непомерно высокой квартплате. При этом господин Мещеряков потерял и место в городском правительстве. Еще одна громкая отставка случилась в Приморском



районе, где из-за «мусорного дела» взял самоотвод Вячеслав Чазов. На его место пришел экс-вице-губернатор Костромской области Николай Цед. Примечательно, что за два года у руля города Георгий Полтавченко успел помянуть почти всех руководителей

районных администраций, начинавших работать при Валентине Матвиенко. За свои места держатся только два старожила: глава Колпинского района Дмитрий Кобицкий и Мария Щербакова – бессменный руководитель Центрального района.

Культурный поворот для Апраксина Двора

Смольный решил взять в свои руки вопрос преобразования одной из самых сложных как в имущественном, так и в криминогенном плане территорий – Апраксина Двора. В феврале 2013 года Комитет по инвестициям Петербурга сообщил, что городские власти решили не продлевать с компанией «Главстрой-СПб» инвестиционное по реконструкции Апраксина Двора, которое было заключено еще в 2008 году. В Смольном посчитали, что концепция развития территории, представленная структурой Олега Дерипаски, не решает задачу развития этой площади. Работа инвестора также была осложнена возникшими по результатам проведения экспертизы ограничениями по



приспособлению корпусов двора под современные нужды. После этого судьбу торгового квартала взял под личный контроль вице-губернатор Игорь Дивинский. По его поручению Комитет по инвестициям объявил новый конкурс на реконструкцию двора, результаты которого

были одобрены губернатором в конце ноября. По планам комитета, оптовый рынок «Апрашки» переедет на Московское шоссе, а на его месте появится культурное пространство, включающее в себя креативный кластер, выставочную, офисную недвижимость и апартаменты.

ЗСД пустили на север



В 2013 году было открыто движение автотранспорта по северному участку Западного скоростного диаметра протяженностью 26 км (от Приморского пр. до «Скандинавии»). Работы по строительству этой части ЗСД велись подрядчиками «Мостоотряд-19» и «Пилон». Согласно заключенным контрактам, движение должно было открыться еще в конце 2012 года, но сроки окончания работ неоднократно переносились. Несмотря на то что генеральный директор

ОАО «ЗСД» Игорь Лукьянов на официальной церемонии открытия северного участка ЗСД обещал, что итоговая стоимость проезда по этой части диаметра будет известна к декабрю 2013 года, на момент сдачи номера в печать эта цифра так и не была определена. В пресс-службе ОАО «Магистраль Северной столицы» отметили, что для разработки математической модели определения платы за проезд по северной части ЗСД создана рабочая группа, которая пока не сделала никакого

заключения. Единственное, что известно, так это то, что северный участок ЗСД разделяет на две или три зоны в связи с тем, что трасса протяженная.

Весной 2013 года началось активное строительство центрального участка ЗСД – от наб. реки Екатерингофки до развязки с Приморским пр. Его протяженность — 11,7 км, из которых 6 км пройдет по воде. Богат данный участок ЗСД и на искусственные сооружения. Здесь будут построены семь мостов, три эстакады, один тоннель под рекой Смоленкой и три транспортных развязки. Генеральным подрядчиком строительства является итальянская компания ICA («Асталди Ичташ»), которая сдает объект под ключ. Плановое окончание работ – II квартал 2016 года. Стоимость строительства центрального участка ЗСД составит более 100 млрд рублей.

«Четвертая революция» Петербурга

В 2013 году в Петербурге был полностью введен в строй главный канализационный коллектор, продолжение которого строили 12 лет (с 2001 по 2013 год) и потратили на это 28,3 млрд рублей. Теперь город сможет очищать до 98,4% сточных вод, что, по подсчетам ГУП «Водоканал Петербурга», составляет 4 тыс. железнодорожных цистерн сбросов ежедневно. Таким образом, город выполнил требования Хельсинкской конвенции по защите Балтики. Завершение всех работ по коллектору позволило закрыть 76 прямых выпусков сточных вод и прекратить сброс в Неву неочищенных сточных вод объемом



334 тыс. куб. м в сутки. Это составляет 122 млн куб. м стоков в год. Спикер Совета Федерации Валентина Матвиенко назвала открытие главного канализационного коллектора «четвертой революцией» Петербурга. Реализация проекта проходила на бюджетные деньги

города и РФ, собственные средства ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга», деньги европейских банков, Министерства экологии Финляндии и других участников. По данным «Водоканала», полностью очищать сточные воды Петербург сможет к 2018 году.

Девелоперам навязали инфраструктуру

В уходящем году Смольный четко обозначил свою позицию по поводу того, что возведение объектов социальной инфраструктуры в проектах комплексного освоения должно осуществляться за счет инвестора, а затем дариться городу. Вице-губернатор Петербурга Марат Оганесян заявил, что «строительство социально значимых объектов за счет городского бюджета изжило себя», добавив, что застройщикам выгодно инвестировать в социальные объекты, ведь это делает жилье в их комплексах комфортным, а следовательно, более востребованным.

Необходимость такой меры, по мнению властей, вызвана тем, что бюджет Комитета по строительству сокращается от года к году, и денег на возведение объектов социальной инфраструктуры у города просто нет. Так, в 2012 году бюджет составлял 42 млрд рублей, в 2013-м – 28 млрд, по планам на 2014 год комитету планируют выделить не

более 22 млрд рублей. Впрочем, застройщикам возводить объекты социальной инфраструктуры пока предложено на добровольных началах – законодательно это никак не закреплено. Инициатива властей Петербурга требует внесения изменений в закон о долевом участии (сейчас за нецелевое использование денег на социальную инфраструктуру застройщика могут оштрафовать, вплоть до уголовного ответственности) и Налоговый кодекс РФ. Однако пока реальность таких корректировок под вопросом. В итоге строительный бизнес воз-

ведение социальной инфраструктуры за свой счет воспринял как вынужденную меру, но не совсем экономически справедливую. Тем не менее уже около 10 строительных компаний пошли на условия Смольного. Среди них компания Setl City, «ЛенСпецСМУ», НСС, «ЮИТ Лентек» и др. Взвзвешивая бизнес-сообщество ждет поддержки от правительства Петербурга в виде льгот на приобретение земельных участков под инфраструктуру, льготное подключение этих объектов к электросетям, снижение процентных ставок по кредитам на строительство и т. д.



Право достроить «Зенит-Арену» осталось за «Транстройем»

Весь уходящий год не стихали страсти вокруг строительства «Зенит-Арены» на Крестовском острове. Правительство Петербурга сначала расторгло контракт с генеральным подрядчиком по строительству стадиона ЗАО «Инжиниринговая корпорация «Транстрой» Олега Дерипаски, а затем объявило новый тендер на право достройки «Зенит-Арены». Впрочем, эксперты назвали

его формальным, так как победителем в аукционе стала все та же компания «Транстрой». Подрядчик снизил стоимость выполнения работ на 13 млн рублей – с 12,553 млрд до 12,540 млрд рублей. Эксперты отмечали, что решение о расторжении контракта с компанией «Транстрой» было принято Администрацией Санкт-Петербурга в связи с тем, что стоимость проекта на тот момент

составляла около 44 млрд рублей и не соответствовала фактическим видам работ. Кроме этого, расторжение прошлого соглашения произошло в связи с пересмотром стоимости строительства и объявлением нового тендера. Поэтому аналитики предполагали, что, возможно, стоимость контракта уже была известна «Транстрою» на момент расторжения договора и вполне устраивала компанию. По официальным данным, которые сообщил вице-губернатор Марат Оганесян, конечная стоимость стадиона на Крестовском составляет 34,9 млрд рублей. Планируемый срок завершения строительно-монтажных работ – конец 2015 года. Пусконаладочные работы обслуживания будут проведены летом 2016 года.



Петербург защитили от блэкаутов

В энергетической сфере города знаковым событием стал долгожданный пуск малого энергокольца 330 кВ вокруг города. На возведение объекта филиала «ФСК ЕЭС» МЭС Северо-Запада понадобилось пять лет и 32,3 млрд рублей. Энергетики провели комплексную реконструкцию четырех подстанций 330 кВ, модернизировали существующие и построили новые кабельные и воздушные линии электропередачи. Согласно проекту в малое энергетическое кольцо входят пять подстанций

классом напряжения 330 кВ. Первые четыре уже полностью готовы, а последняя будет достроена и запущена в 2014 году. По словам энергетиков, применение кольцевой схемы предполагает двустороннее питание каждого из электросетевых объектов кольца. Это позволит значительно снизить риски ограничения электроснабжения потребителей при возникновении технологических нарушений. Андрей Муров, председатель правления ОАО «ФСК ЕЭС», также пообещал



губернатору Петербурга Георгию Полтавченко, что уже к 2018 году будет построено большое энергокольцо стоимостью 15 млрд рублей.

ЛОМО займется девелопментом

Никита Кулаков / Объединение ЛОМО, завершив приватизацию, стало собственником 900 га земли на Карельском перешейке. Актив оценивается в 2 млрд рублей. Компания намерена развивать территорию в качестве девелопера. ➔

Объединение ЛОМО завершило 20-летнюю приватизацию и получило на баланс 900 га земли в пос. Тарасово Выборгского района Ленобласти. Там находятся действующие и уже не работающие базы отдыха, детские лагеря и сельхозпредприятия. «На этой территории планируем реализовать крупный многопрофильный проект девелопмента, который будет осуществлен в несколько очередей», – говорится в отчете компании. Приступить к разработке концепции застройки ЛОМО намерено в следующем году, после того как закончит оформлять в аренду участки земли на берегу Подгорного озера.

Перспективы проекта в ЛОМО не комментируют. По оценке АРИН, общая стоимость земли компании в ее нынешнем правовом статусе может составлять от 1,5 до 2,5 млрд рублей. Каких затрат потребует полная реализация проекта, пока подсчитать невозможно. Это будет зависеть от общей концепции, числа партнеров и условий их участия, а также от параметров конкретных проектов в составе целого комплекса. Только в инфраструктурную подготовку земли, по мнению экспертов, придется вложить примерно 4,5 млрд рублей.

Участники рынка активно обсуждают появившийся у ЛОМО земельный ресурс. Ольгу Трошеву, руководителя консалтингового центра «Петербургская недвижимость», впечатлил размер участка. «Продать его целиком одному участнику рынка будет практически невозможно, хотя в целом территория эта



Приступить к разработке концепции застройки в Ленобласти ЛОМО намерено в следующем году

интересна, рядом лес, озеро», – говорит она. «Локация обеспечена транспортной инфраструктурой, находится в относительно небольшом удалении от трассы «Скандинавия», Приморского шоссе и Санкт-Петербурга», – добавляет Алексей Гулевский, руководитель отдела консалтинга ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate.

Но эксперты указывают, что из-за падения спроса на «малозатяжку» в этом году удвоилось число поселков, которые девелоперы выставили на оптовую продажу, на 25% выросло количество замороженных проектов. Поэтому для вывода на рынок коттеджного поселка сейчас не лучшее время. «После кризиса продажи в дачных поселках Выборгского района упали до

уровня 1-2 сделок в месяц на проект», – говорит Марина Агеева, директор отдела маркетинга «ПулЭкспресс».

Конкурентная среда, в которую попадет проект, также довольно непростая. Аналогичными активами, буквально в 15 км от земель ЛОМО, обладала компания «Евросиб». В 2010-2011 годах «Евросиб» завершил продажи в своих коттеджных поселках, вышел из сельхозпредприятия, а чуть позже продал все свои оптовые земли. В настоящее время на этих землях новый девелопер ведет строительство трех коттеджных поселков (порядка 600 домовладений). Продажи открылись только что, в декабре 2013 года. Розничная цена земли с коммуникациями – 70 тыс. рублей за сотку.

Рядом с территорией ЛОМО реализуется проект «Солнечный берег» и компания «ПулЭкспресс». Марина Агеева говорит, что в этой локации разумная оптовая цена для бывших сельхозполей – в пределах 10 тыс. рублей за сотку. «Однако к землям ЛОМО относятся и большие лесные массивы. Их стоимость будет выше, думаю, в пределах 25 тыс. рублей за сотку. Но оценивать все 900 га по этим ценам бессмысленно. Потенциально ликвидных участков там наберется менее 50%. Но и эти площади сейчас невозможно быстро монетизировать», – считает она. На вторичном розничном рынке участки по 12-15 соток с коммуникациями, по ее словам, здесь продаются по цене 100-150 тыс. рублей за сотку.

Уважаемые коллеги, дорогие друзья!

Коллектив «Центра качества строительства» поздравляет всех работников строительных компаний, проектных организаций, саморегулируемых и общественных организаций строительного комплекса Санкт-Петербурга

с Новым годом и Рождеством!

Искренне желаем вам и вашим близким крепкого здоровья и хорошего настроения, счастья и семейного благополучия, успехов и новых достижений в вашей работе по повышению уровня безопасности и качества строительства!

Исполнительный директор
А.Н. Летчфорд

Дорогие друзья!

От всей души поздравляем вас с Новым годом!

Пусть этот волшебный праздник наполнит ваши сердца светом, радостью и счастьем. Желаем вам в Новом, 2014 году исполнения всех ваших заветных желаний и надежд, пусть ваш дом будет всегда наполнен улыбками и смехом ваших родных и близких людей. Удачи, любви, здоровья!

С наилучшими пожеланиями,
генеральный директор В.И. Ирха
и коллектив ООО «Строительная компания – 4»

Успешный финиш

Андрей Семериков / По итогам 2013 года объем спроса на жилье будет фактически равен объему предложения новостроек, что, по словам экспертов, говорит о равновесном состоянии рынка. ↻

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», в течение 2010-2013 годов объем продаж на рынке строящегося жилья увеличивался ежегодно более чем на 500 тыс. кв. м.

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», говорит, что в последующие годы можно прогнозировать ежегодное увеличение объема спроса примерно на том же уровне. «По итогам 2013 года на рынке Петербурга и пригородной черты Ленобласти будет реализовано не менее 3,72 млн кв. м жилья, из них 2,6 млн кв. м в административных границах города», – подчитала госпожа Трошева.

«На 1 января 2014 объем предложения на рынке строящегося жилья, по нашим прогнозам, составит порядка 3,7 млн кв. м, в том числе 2,6 млн кв. м в границах Санкт-Петербурга. На пригородную зону будет приходиться порядка 1,1 млн кв. м (30%). Таким образом, по итогам 2013 года объем спроса будет фактически равен объему предложения на первичном рынке, что говорит о равновесном состоянии рынка», – отмечает Ольга Трошева.

По ее словам, прирост цен на жилье класса масс-маркет за 12 месяцев 2013 года составит: в обжитых районах Петербурга – порядка 10% (основной рост произошел в последнем квартале 2013 года), в пригородной черте Ленобласти – 6,8%.

«С начала года в обжитых районах прирост цен отмечается на уровне в 1,5 раза

выше уровня инфляции (уровень ИПЦ по городу по отношению к декабрю составил 6,3% – данные на ноябрь 2013 года). В пригородной черте благодаря регулярному выходу на рынок новых объектов с относительно невысокими стартовыми ценами прирост средней цены в 1,15 раза выше уровня инфляции на текущий момент (уровень ИПЦ по Ленобласти по отношению к декабрю составил 5,3% – данные на ноябрь 2013 года)», – делится данными госпожа Трошева.

В 2014 году рост средних цен предложения на первичном рынке будет не ниже уровня инфляции: в обжитых районах города – в пределах 8-10%, в пригородной черте области – порядка 5-7%

По ее прогнозам, в 2014 году рост средних цен предложения на первичном рынке будет не ниже уровня инфляции: в обжитых районах города – в пределах 8-10%, в пригородной черте области – порядка 5-7%. Во многом ситуация будет зависеть от планов застройщиков по выводу тех или иных жилых объектов на рынок, резюмирует эксперт.

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

отмечает еще одну интересную тенденцию: «2013 год запомнился нам высоким спросом на строящееся жилье. Таких показателей ни у нас в компании, ни в целом по рынку еще никогда не было. Каждый месяц 2013 года объем сделок у нас был больше, чем в предыдущем. Так, например, в июле компанией было проведено 1300 сделок на первичном рынке, в августе – 1350, в сентябре – 1500, в октябре – 1650. В ноябре 2013 года наша компания заключила с покупателями на первичном рынке 1850 сделок. Это абсо-

лютный рекорд как для «Петербургской недвижимости», так и для всех остальных участников рынка строящегося жилья Санкт-Петербурга». Наибольший спрос, по его словам, по-прежнему приходится на самое ликвидное жилье – небольшие однокомнатные квартиры и двухкомнатные квартиры, а также студии. Доля инвестиционных квартир, по его оценкам, составляет порядка 15%, доля ипотечных сделок составляет 40%.



↻ **Экс-глава Комитета по строительству Вячеслав Семененко** вернулся в бизнес, передает asninfo.ru. Бывший председатель Комитета по строительству Санкт-Петербурга Вячеслав Семененко сложил с себя полномочия советника губернатора и вернулся в бизнес. Он занял должность председателя совета директоров ОАО «Авангард». Эта компания входит в холдинг Setl Group, из которого господин Семененко и ушел ранее на госслужбу. Как сообщил Вячеслав Семененко, компания «Авангард», занимающаяся производством радиоэлектроники, продолжит развивать науку. На вопрос корреспондента «АСН-инфо» о том, будет ли «Авангард» под его руководством принимать участие в девелоперских проектах, господин Семененко ответил отрицательно.

↻ **На Васильевском острове планируется redevelopment** двух промышленных зон. Об этом пишет asninfo.ru со ссылкой на главу администрации района Юлию Киселеву. По ее словам, будут подвергнуты реновации территории бывшего сталепрокатного завода «Красный гвоздильщик» и промышленная зона «Уральская». Так, на территории «Красного гвоздильщика» финская Lemminkainen планирует построить многофункциональный комплекс, который будет состоять из жилых домов, общественно-деловых построек, а также детского сада на 140 мест. Уже прошли общественные слушания по этому проекту.

**НОВЫХ ОТКРЫТИЙ
В НОВОМ ГОДУ!**

КВС | 449 8787
www.KVSPB.RU

СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ **КВС** | **СТРОИМ МИР. СТРОИМ ОТНОШЕНИЯ.**

РЕКЛАМА

Хочется не перемен, а планомерной работы в грядущем году

Грядущий 2014 год будет непростым для всех участников рынка недвижимости и строительства Петербурга. Эксперты придерживаются умеренно оптимистичного сценария развития событий. О росте рынка никто не говорит, но серьезного спада, по прогнозам экспертов, не ожидается. Основное желание девелоперов – получить от городских властей в новом году понятные правила игры. «Строительный Еженедельник» обратился к своим читателям с вопросом: каких перемен вы ждете для строительной отрасли в новом году? ➔

Ирина Калинина, генеральный директор агентства TWEED:



– Думаю, вполне реалистичен вариант развития событий, при котором 2014-2015 годы пройдут для загородного рынка как переходные, а затем можно ожидать заметного роста активности.

Александр Вахмистров, генеральный директор, председатель правления Группы ЛСР:



– Хочется не перемен, а планомерной работы. Сейчас уже ощущается, что в строительной отрасли города идет процесс систематизации. Надо, чтобы эта работа продолжалась, появлялись четкие и понятные правила работы. Город должен завершить доработку Генплана, строители ждут принятия РНГП и других нормативных актов и регламентов. Также хочется наде-

яться, что в следующем году комитеты администрации города будут более активно работать с точки зрения освоения бюджетных средств и реализации адресной инвестиционной программы, что будет восстановлен приток федеральных средств на реализацию крупных инфраструктурных проектов.

Андрей Бойков, директор департамента инвестиционных продаж NAI Besar в Санкт-Петербурге:



– В целом, несмотря на разговоры о грядущем кризисе, на рынке недвижимости серьезных предпосылок к очередному спаду я не наблюдаю. В следующем году нас ожидает дальнейшее развитие сегмента апартаментов. На текущий момент уже заявлено большое количество новых проектов, а также наблюдается повышенный инвестиционный интерес к данному сегменту. За последние полгода была выявлена тенденция увеличения интереса со стороны девелоперов и к складскому сектору.

Такой интерес вполне оправдан, поскольку спрос со стороны арендаторов стабильно высокий, уровень заполняемости ныне существующих площадок превышает 95%, а новых проектов практически не появляется. На мой взгляд, в лидерах останется торговый сегмент, поскольку уже сейчас наблюдается самый быстрый рост арендных ставок и высокая заполняемость практически всех объектов.

Павел Лепиш, генеральный директор компании «Домус Финанс»:



– Я думаю, что в строительной отрасли в 2014 году не произойдет каких-либо кардинальных перемен. Основной тенденцией, определяющей развитие всего рынка недвижимости и строительства, станет переориентирование с количественных показателей на качественные. Этот процесс уже начался, и он поддерживается всеми участниками рынка – девелоперами, властями и, главное, потребителями. Строительная гонка,

которую мы наблюдали в течение последних 10 лет, привела к появлению на рынке большого числа некачественных проектов и серьезно нарушению баланса жилого и инфраструктурного строительства.

Роман Алексеев, генеральный директор ООО «Центр строительного аудита и сопровождения»:

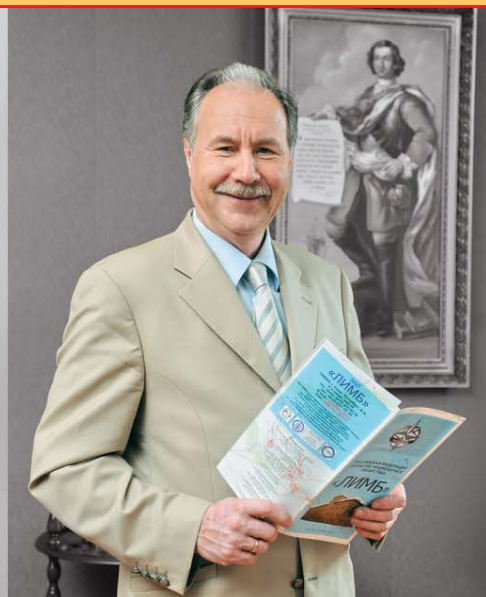


– Во-первых, мы ждем принятия закона о региональных нормативах градостроительного проектирования. Надеюсь, он позволит решить имеющиеся проблемы правового регулирования отрасли. Во-вторых, ждем, чтобы представители органов власти Петербурга определились со стратегией развития городских территорий. И в-третьих, утвержденного перечня процедур для согласования строительных проектов. Благодаря ему временные и финансовые затраты на реализацию инвестиционных проектов сократятся.

Продолжение на стр. 16, 24, 29

В 2013 ГОДУ ЗАО «ЛИМБ» ИСПОЛНИЛОСЬ 23 ГОДА

ОПЫТ • КВАЛИФИКАЦИЯ • КОМПЕТЕНЦИЯ



**ДОРОГИЕ ДРУЗЬЯ,
КОЛЛЕГИ, ПАРТНЕРЫ!**

Поздравляем вас с наступающим Новым годом!

Год за годом, и 2013-й не стал исключением, мы с вами добиваемся того, что многим кажется невозможным, а значит, впереди новые свершения и победы. Вкладывая в свой труд максимум усилий, мы получаем результат. Желаем вам с следующим годом сохранять позитивный настрой, искать и находить новые пути для дальнейшего развития, из любой ситуации извлекать бесценный опыт. В наступающем году желаем вам грандиозных достижений и маленьких радостей. Тепла и понимания в каждом доме, и пусть все задуманное непременно сбудется!

Генеральный директор,
кандидат географических наук,
Александр Иванович ЗАХАРОВ

Санкт-Петербург, В.О., 5-я линия, 42
Тел. (812) 331-75-18, Факс (812) 325-65-78
www.limbspb.ru

Система менеджмента качества ЗАО «ЛИМБ» сертифицирована
и признана соответствующей ИСО 9001:2008
СТО ГазПром 9001-2006
Свидетельства о допусках: ИИ-071-238 от 25.12.2010, ИП-103-337



Дмитрий Брызгалин:

«Строительство жилья не может и не должно осуществляться без обеспечения его инженерной и социальной инфраструктурой»

В 2013 году ГК «ГОРОД» получила разрешение на строительство нового жилого комплекса и согласовала проект планировки территории крупного микрорайона, а доля проданных в строящихся объектах квартир превысила 50%. О наиболее важных событиях года и трендах регионального рынка жилищного строительства рассказал Дмитрий Брызгалин, генеральный директор ГК «ГОРОД».

– Дмитрий Анатольевич, кто сегодня, по вашему мнению, задает тон на рынке жилищного строительства в Санкт-Петербурге и какова рыночная позиция вашей компании?

– В течение ряда последних лет ведущим трендом первичного рынка жилья в Санкт-Петербурге является нацеленность на удовлетворение все более жестких требований покупателя. Соответственно, лидирующие позиции сегодня занимают те строительные компании, которые помимо взвешенной цены за 1 кв. м предлагают более совершенные архитектурно-планировочные решения, а также жилье, менее дорогое в эксплуатации и обеспечивающее комфортное проживание. Все более значимым для покупателей первичного жилья в Санкт-Петербурге становится обеспечение новых жилых комплексов и кварталов собственной торгово-социальной инфраструктурой. И, разумеется, важно местоположение новой застройки. Постоянный мониторинг рынка убеждает нас в том, что локомотивами развития жилищного строительства как минимум на ближайшие несколько лет станут территории в Приморском районе: бывшие сельхозугодия Каменки, окрестности пос. Парголово, а также юго-запад города – Красносельский район.

Наша компания сейчас ведет строительство 450 тыс. кв. м жилья в Санкт-Петербурге. Динамика продаж квартир в наших строящихся комплексах подтверждает справедливость наших прогнозов относительно как географии, так и предпочтений покупателей. Так, объем продаж в ЖК «Прибалтийский» достиг 60% от общего предложения, а в ЖК «Ленинский Парк» превысил 70%.

Мы нацелены на реализацию проектов квартальной застройки, и в их рамках стремимся последовательно развивать сегмент комфортного жилья. Отмечу, что качество среды во всех наших проектах определяется применением не только современных строительных технологий и материалов, но и инновационных методов управления процессом строительства.

– В чем преимущества для развития жилищного строительства тех районов города, о которых вы упомянули?

– В Приморском районе перспективна освоения участков севернее Шуваловского пр. и Глухарской ул., территорий Шувалово и Парголово заключается в наличии частично уже сформированной, частично активно формирующейся сегодня социальной инфраструктуры. Кроме того, в этой части города в последние годы было немало сделано для развития транспортной инфраструктуры.

Аргументируя востребованность Красносельского района в жилищном строительстве, к уже имеющейся дорожной сети и перспективам развития метрополитена (здесь запланировано строительство таких станций, как «Брестская» и «Казаковская», а также новых участков ЗСД и выездов на КАД) следует доба-

вить очень благополучную экологическую обстановку. Это одна из самых богатых зелеными насаждениями территорий в Санкт-Петербурге. Можно сказать, что это «зеленые легкие» нашего города, общая площадь которых достигает 600 га.

– Как вы оцениваете нынешнюю ситуацию на строительном рынке города? Какие перемены вы считаете самыми важными для отрасли?

– Сегодня на петербургском рынке строящегося жилья наблюдается устойчивое равновесие. При этом, несмотря на прогнозы аналитиков относительно недостатка предложения на фоне активно растущего спроса, приток объемов предложения происходит даже с некоторым «запасом». За 11 месяцев 2013 года число выведенных на петербургский рынок новых объектов, в том числе новых очередей и корпусов уже реализуемых жилых комплексов, составило несколько десятков. С одной стороны, это предоставляет покупателю широкие возможности выбора, с другой – способствует улучшению качества продукта. Но прежде всего, на мой взгляд, это свидетельствует об уверенности участников рынка в его дальнейшем поступательном развитии.

Если говорить о наиболее важных переменах на региональном рынке, я бы отнес к их числу инициативу Смольного о строительстве инфраструктуры за счет инвесторов. Это, безусловно, окажет положительное влияние на развитие города. Мы, как и большинство серьезных участников рынка, готовы заняться таким строительством. В 2014 году мы выйдем на площадку одного из четырех кварталов нового микрорайона в Приморском районе, ограниченного Глухарской, Планерной, Плещейской ул. и берегом реки Каменки. При общем объеме инвестиций в проект около 90 млрд рублей порядка 5 млрд рублей составят наши затраты на строительство социальных объектов: четырех школ и пяти детских садов. А во встроенных помещениях будут оборудованы две поликлиники: взрослая и детская. Общая площадь социальных объектов, которые будут безвозмездно переданы городу, превысит 100 тыс. кв. м.

Я убежден в том, что строительство жилья не может и не должно осуществляться без обеспечения его инженерной, социальной инфраструктурой. Как и другие лидеры петербургского рынка жилищного строительства, мы вынуждены принять новые правила, предложенные правительством города.

– Что является отличительными особенностями ваших объектов?

– Прежде всего, важно сказать, что наша компания уже при выходе на петербургский рынок ориентировалась только на европейские стандарты качества. Однако внедряя их в нашу строительную практику и расширяя, насколько это позволяет экономика каждого проекта, набор опций, мы придерживаемся демократичной цено-

вой политики. Такое сочетание качества и доступности, на наш взгляд, сегодня является базовым критерием для покупателей.

Кроме того, петербуржцы склонны сегодня трактовать понятие «дом» более широко, нежели прежде. «Дом» – это не только квартира или лестничная площадка – это территория всего жилого комплекса, а даже его окрестности. И если ранее основными факторами в пользу выбора жилья были его цена, наличие магазинов «шаговой доступности» и близость метро, то сегодня покупатели задают нам множество вопросов относительно подхода к формированию комфортной среды проживания.

– Как воплощены требования потребителей в проектах, реализуемых ГК «ГОРОД»?

– Сегодня мы ведем строительство двух жилых комплексов в Красносельском районе, на побережье Финского залива, и еще одного – в Приморском, на пересечении улиц Оптиков и Туристской. Во всех наших комплексах предусмотрен широкий набор опций, характерных для жилья комфорт-класса и даже более дорогого. Это и кирпично-монолитные дома высотой до 22 этажей, с широким

выбором эргономичных планировок квартир, металлопластиковыми энергосберегающими стеклопакетами на окнах, металлическими входными дверями с шумоизоляцией, качественной отделкой мест общего пользования, пассажирскими и грузовыми лифтами. В каждом из корпусов наших комплексов предусмотрен подземный отапливаемый паркинг со спуском в него непосредственно с лестничной площадки. Будет обеспечено и качественное благоустройство, озеленение придомовой территории, а также ее круглосуточная охрана.

– При всем богатстве выбора каким квартирам чаще всего отдают предпочтение ваши покупатели?

– Могу отметить, что в проекте «Ленинский Парк», на пересечении Ленинского пр. и пр. Героев, особой популярностью пользуются квартиры с террасами и панорамными видами на Финский залив. Наш жилой комплекс «Прибалтийский», который будет включать в себя пять домов вдоль ул. Маршала Казакова, также популярен благодаря близости к Финскому заливу. А ЖК «Морская звезда» предлагает, на мой взгляд, очень продуманные эргономичные планировки: ничего лишнего. Отмечу, что в нашем новом проекте в Приморском районе, где на участке более чем в 102 га общая площадь застройки превысит 1,9 млн кв. м, концепция создания комфортной среды будет реализована наиболее полно.



Продолжение. Начало на стр. 14

Игорь Петров, генеральный директор компании «Матрикс-Недвижимость»:



– Я ожидаю, что намечившийся в 2013 году тренд смещения спроса из города в Ленинградскую область продолжится. В 2014 году мы выйдем на новые локации в области. Верю, что наши ожидания оправдаются.

Арсений Васильев, генеральный директор ГК «УНИСТО Петросталь»:



– Отсутствие каких-либо перемен – главное ожидание от будущего года.

Микко Сёдерлунд, генеральный директор проекта «Охта Молл» (SRV Group):



– В 2014 году следует ожидать спада активности покупателей в некоторых сегментах: люди будут воздерживаться от серьезных инвестиций, таких как покупка новой квартиры или автомобиля. Например, на первичном авторынке спад наблюдается уже с марта 2013 года. В то же время структура расходов переориентируется на потребление – можно смело прогнозировать рост продаж в рознице и торговых центрах. Например, вместо покупки новой квартиры люди предпочтут отремонтировать старую, что положительно скажется на сегменте DIY.

Касательно 2014 года речь идет не о кризисе, а скорее о некоей стагнации на рынке дорогих товаров и предметов роскоши – если это состояние, обусловленное макроэкономическими факторами, затянется, то стагнация может распространиться и на другие сегменты.

Светлана Попова, маркетолог-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент»:



– В последнее время все более заметной становится тенденция повышения уровня подготовленности/осведомленности покупателей. Именно этот фактор, по нашему мнению, является одной из предпосылок для серьезных изменений в отрасли.

Развитие и распространение информационных технологий и Интернета приводит к тому, что у покупателей есть широкий спектр возможностей собрать о компании-застройщике довольно много полезной и важной информации, что было проблематично еще 10 лет назад. Поэтому покупатели уже разграничивают для себя потоки информации и рекламы, редко путают одно с другим.

Александр Зленко, генеральный директор СПб ГУП «Городское управление инвентаризации и оценки недвижимости» (ГУИОН):



– Ожидания 2014 года напрямую связаны с теми процессами, которые происходили в 2013 году на рынке кадастровых работ и его законодательного регулирования. На смену техническому учету пришел

кадастровый учет. Техническая инвентаризация перестала регулироваться федеральным законом, который был упразднен. В течение года происходили изменения и дополнения федерального закона о кадастровом учете, которые непосредственно касались как кадастровых инженеров и организаций технического учета (ГУИОН), так и регистрирующих органов (Росреестр и Кадастровая палата).

Алексей Новиков, директор представительства производителя оконных систем PROPLEX на Северо-Западе:



– В новом году существенных и резких перемен в отрасли не ожидаю. На мой взгляд, будут просто расставлены акценты. Вероятнее всего, приоритеты будут отданы нестандартным решениям, подчеркивающим индивидуальные требования заказчика, и высоким технологиям в области энергосбережения.

Людмила Рева, директор ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate:



– В 2014 году рынку предстоит адаптироваться к изменениям определения налоговой базы в отношении некоторых объектов. Повышение налога так или иначе отразится на всех игроках рынка коммерческой недвижимости. Уверена в продолжении роста активности инвестиционного сектора в Санкт-Петербурге, отметившегося в уходящем году заметным количеством крупных сделок во всех сегментах коммерческой недвижимости. Несмотря на то что доля российских инвесторов на рынке по-прежнему составляет более 80%, заме-

тен рост интереса со стороны иностранных инвесторов. В связи с этим в среднесрочной перспективе можно ожидать увеличения их роли на рынке.

Интерес также будет представлять первые итоги реализации ряда заявленных проектов в новом для петербургского рынка направлении – апартаменты эконом- и комфорт-классов.

Михаил Медведев, генеральный директор ГК «ЦДС»:



– Год был достаточно ровным и стабильным, без потрясений. Я бы выделил три знаковых события в жизни отрасли: доработка и принятие РНПП, корректировка Генплана, совместная работа застройщиков и руководства строительного комплекса над решением вопросов строительства социальной инфраструктуры. С приходом нового профильного вице-губернатора Марата Оганесяна стало проще и оперативнее решать многие вопросы. Мы ждем формирования более четких правил игры в строительной отрасли, оперативного решения вопросов между властью и застройщиками.

Дмитрий Золин, управляющий директор сети бизнес-центров «Сенатор»:



– Я надеюсь, что в следующем году строители, закончившие работу в Сочи, вернутся в Москву, Петербург и другие российские города, где будут продолжать работать так же эффективно. Если серьезно, ожидаю стабильности и планомерного развития рынка.

Продолжение на стр. 24, 29

Все под одной крышей!

МЕТАЛЛОЧЕРЕПИЦА
 ОТДЕЛОЧНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ
 ВОДОСТОЧНЫЕ СИСТЕМЫ
 ЭЛЕМЕНТЫ БЕЗОПАСНОСТИ
 ПОДКРОВЕЛЬНЫЕ ПЛЕНКИ
 ТЕПЛОИЗОЛЯЦИЯ САЙДИНГ
 МАНСАРДАНЫЕ ОКНА КРЕПЕЖ
 ВЕНТИЛЯЦИОННЫЕ И ПРОХОДНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ

ПЯТЬ ТЫСЯЧ ПЛЮСОВ
 ПОКУПКИ ЗИМОЙ

КУПОН НА СКИДКУ 5000 рублей*

пр. Александровской Фермы, д. 29, лит. Е.Г. 32, тел./факс +7 (812) 331-68-48
 ул. Боровая, д. 40, офис 2, тел./факс +7 (812) 318-33-58
 «Гранд Каньон», пр. Энгельса, д. 154, лит. А, офис 108, тел./факс +7 (812) 449-28-52
 г. Всеволожск, Всеволожский пр., д. 107, офис 59, тел.: +7 (812) 643-03-75
www.metallprofil.ru

При покупке изделий из металла с покрытием AGNETA, ECOSTEEL, Colorcoat Prisma, Granite® CLOUDY, пластикол SOLANO в отделах розничных продаж ООО «Компания Металл Профиль» по 5000 рублей на каждые полные 60 000 рублей покупки. Скидки по другим акциям и постоянная скидка клиента не суммируются. Срок действия купона – с 1 декабря 2013 года по 28 февраля 2014 года.

Уважаемые друзья, коллеги, партнеры!

Коллектив ООО «Строй-Мастер» поздравляет с наступающим Новым годом!

Благодарим вас за доброе отношение, взаимопонимание в деловом общении. Желаем в Новом году новых перспектив, стабильности в делах, преумножить количество надежных партнеров и друзей. Здоровья, удачи, благополучия, уверенности.

СТРОЙ-МАСТЕР

СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ



интервью

Марина Чубрина: «Рынок ипотеки будет динамично развиваться»

Рынок ипотеки Петербурга насыщен, и градус конкуренции между банками год от года только растет. О том, как завоевать и удержать лидирующие позиции, а также о перспективах ипотечного рынка на 2014 год «Строительному Еженедельнику» рассказала Марина Чубрина, заместитель председателя Северо-Западного банка Сбербанка России.

– Сбербанк традиционно является лидером по количеству и объему выданных ипотечных кредитов в Петербурге. За счет чего удается достигать таких результатов?

– Достижению таких показателей способствует реализация комплексной политики, основанной на многолетнем опыте. С одной стороны, это развитие партнерства с застройщиками, часть из которых банк кредитует, и аккредитация большого количества объектов, находящихся на разных стадиях строительства. Это дает заемщикам широкий выбор квартир разного уровня, площади, стоимости, а также, что немаловажно, большую уверенность в сделке. Аккредитация позволяет не искать обеспечение, а брать в залог права требования на строящийся объект, что является существенным плюсом для покупателя. Сегодня Северо-Западным банком Сбербанка России аккредитованы более 500 объектов в регионе.

С другой стороны, росту жилищного кредитования способствует развитие взаимоотношений с риэлторами, которые помогают клиентам подобрать оптимальный вариант жилья как на первичном, так и на вторичном рынках. В частности, банк запустил систему – сервис для передачи заявок по жилищным кредитам от риэлторов и застройщиков непосредственно в Сбербанк. Использование этой технологии существенно повышает качество предоставляемого на рассмотрение пакета документов, позволяет ускорить срок принятия решения банком, и посещение банка становится необязательным. К реализации кредитных программ Северо-Западного банка Сбербанка

России подключены 360 партнерских точек, из них 330 агентств недвижимости и 30 компаний-застройщиков.

Банк также активно развивает инфраструктуру обслуживания. В настоящее время в Северо-Западном регионе работает 17 специализированных центров ипотечного кредитования, в том числе в Калининграде – 2, Мурманске – 1, Карелии – 1, Пскове – 1, Новгороде – 1, 11 – в Санкт-Петербурге. Все это помогает банку предлагать комфортное и быстрое решение квартирного вопроса.

Помимо сервисной составляющей, конечно, определяющее значение имеют выгодные условия кредитования. По итогам 2013 года в Северо-Западном банке Сбербанка России особым спросом пользовались программы для приобретения недвижимости в новостройках «12-12-12» и «Молодая семья». С 1 января 2014 года Сбербанк продлевает действие популярных акций по ипотечному кредитованию со сниженными процентными ставками по заявкам, которые будут поданы включительно до 30 июня 2014 года.

– Расскажите о вашем ипотечном портфеле. Какова динамика показателей?

– По состоянию на 1 ноября 2013 года ипотечный портфель Северо-Западного банка Сбербанка России достиг 77 млрд рублей. В частности, ипотечный портфель банка в Петербурге вырос с начала года на 23% и на 1 ноября достиг 46 млрд рублей. За 10 месяцев 2013 года Северо-Западный банк на территории обслуживания выдал жилищных кредитов на сумму свыше 27 млрд рублей,

в Санкт-Петербурге – более 16 млрд рублей. При этом в сентябре, октябре, ноябре 2013 года Северо-Западный банк устанавливал собственные рекорды по объемам выдачи в сфере жилищного кредитования в Петербурге. Окончательные итоги года будут подведены в конце декабря 2013 года.

– Какова доля ипотеки на первичную и вторичную недвижимость в структуре ваших ипотечных сделок?

– Благодаря активной работе с застройщиками доля первичного рынка неуклонно растет в течение последних лет. Сегодня она составляет порядка 40%.

– Занимается ли банк выдачей ипотеки для приобретения коммерческой недвижимости?

– У Сбербанка есть продукт «Бизнес-Недвижимость», когда покупатель может получить финансирование на приобретение коммерческой недвижимости.

Финансирование проводится под залог приобретаемого объекта недвижимости; предполагаются увеличенные сроки кредитования; есть возможность приобретения строящихся объектов

коммерческой недвижимости у аккредитованных застройщиков, строящих с участием кредитных средств банка. Соответственно, предприниматели могут приобрести офисные, производственные, складские помещения, земельные участки, объекты гостиничного или ресторанного бизнеса и т. д.

– Каков на сегодняшний день у вас процент невозврата ипотеки?

– В нашем банке традиционно небольшой процент невозврата.

– Как вы оцениваете перспективы ипотечного рынка Петербурга в 2014 году?

– На мой взгляд, рынок ипотеки продолжит достаточно динамично развиваться.



опрос

Рост на фоне новых условий

Уходящий год был наполнен важными для финансовой и страховой отрасли событиями. «Строительный Еженедельник» обратился к участникам рынка с вопросами: как вы оцениваете предварительные итоги работы банковского и страхового сектора в 2013 году? Есть ли у этих секторов перспективы роста в 2014 году?



Александр Локтаев, генеральный директор страхового общества «Помощь»:

– Главное событие года, безусловно, это присоединение ФСФР к Центробанку и образование единого мегарегулятора. Центробанк по аналогии с банковским сектором приступил к реализации первичных жестких мер, в результате которых были отозваны лицензии у нескольких страховых организаций, не соответ-

ствующих требованиям законодательства (в частности, по структуре активов). В любом случае будущая деятельность мегарегулятора должна быть направлена на стабилизацию страхового рынка и устранение недобросовестных игроков, что отразится на страховании в России исключительно положительно.



Александр Конышев, директор Северо-Западного регионального центра ЗАО «Райффайзен-банк»:

– Несмотря на макроэкономическую конъюнктуру мирового и российского рынков, во всех сегментах банковского рынка наблюдался рост спроса. Основными драйверами розничного рынка стали потребительские кредиты и кредитные

карты. Выше наших ожиданий оказался спрос на ипотечное кредитование. Эти сегменты имеют огромный потенциал и весьма далеки от насыщения. В корпоративном кредитовании в целом по отрасли мы наблюдали рост спроса, но более сдержанными темпами, чем это было в 2012 году. Ключевой точкой роста отрасли стал сегмент МСБ. В числе наиболее заметных «банковских» событий 2013 года я бы отметил усиление роли банков с государственным участием. Кроме того, ЦБ усилил свою политику, направленную на минимизацию отраслевых рисков и повышение стабильности отрасли в целом.

Одним из вызовов следующего года для отрасли в целом будет работа над скоростью и автоматизацией процессов обслуживания клиентов, так как клиентов становится все больше, и они становятся все более требовательными. В рознице драйверами рынка по-прежнему останутся потребительские кредиты, кредитные карты и ипотека. А в корпоративном сегменте ключевой точкой роста станет кредитование сегмента МСБ, главным образом за счет развития беззалоговых кредитных продуктов, основанных на адаптации розничных технологий.

 **финансовые инструменты**
Особенности сделки

Ирина Ахматова / Лизинговая сделка имеет свои особенности, которые необходимо учитывать при выборе этого инструмента.

Андрей Петров, директор департамента консалтинга и оценки АРИН, рассказывает, что сделка по лизингу недвижимости состоит из нескольких этапов: проверка прав собственности и параметров (здание и земельный участок), согласование условий и подписание договора лизинга недвижимости (здание), заключение договора аренды земельного участка. Далее следует регистрация сделки в ФРС и страхование недвижимости, передаваемой в лизинг, от рисков утраты. При этом, по его словам, возникает несколько сложностей. «Во-первых, собственники помещений предпочитают оформлять сделки по балансовой стоимости, что препятствует вовлечению недвижимости в коммерческий оборот. К тому же высокая стоимость недвижимости по сравнению с другими видами основных средств требует длительных сроков финансирования. Кроме того, лизинг недвижимости – это самый сложный вид лизинга как по длительности, так и по сложности подготовки сделки», – поясняет господин Петров.

Софья Соколова, юрист практики по недвижимости и инвестициям «Качкин и партнеры», акцентирует внимание на том, что особенностью договора лизинга является то, что имущество, являющееся предметом аренды, в момент заключения договора не принадлежит арендодателю, а приобретает им у определенного арендатора продавца. Договором лизинга может быть предусмотрено, что выбор продавца и приобретаемого имущества осуществляется арендодателем, уточняет эксперт. Для того чтобы наглядно продемонстрировать возможные проблемы, госпожа Соколова предлагает провести небольшой сравнительный анализ лизинга и аренды: «В отношении аренды применяется общее правило ст. 211 ГК РФ, в соответствии с которым риск случайной гибели или случайного повреждения имущества несет его собственник (то есть арендодатель), если иное не предусмотрено законом или договором».

А применительно к договору лизинга установлена специальная норма, в соответствии с которой риск случайной гибели или случайной порчи имущества, являющегося предметом лизинга, переходит к арендатору в момент передачи ему арендованного имущества, если иное не предусмотрено договором лизинга. Имущество, сданное в аренду, остается в собственности арендодателя. Равным образом и предмет лизинга, переданный во временное владение и пользование лизингополучателю, является собственностью лизингодателя.

Также к различиям относится и тот факт, что по общему правилу осуществление капитального ремонта является обязанностью арендодателя, а поддержание имущества в исправном состоянии, производство текущего ремонта, несение расходов на содержание имущества – арендатора. В отношении же договора лизинга установлено, что и капитальный ремонт предмета лизинга является обязанностью лизингополучателя, если иное не предусмотрено договором лизинга».

«Недвижимый» лизинг

Ирина Ахматова / Рынок недвижимости еще несколько лет назад оценивался лизинговыми компаниями как перспективное направление развития. Но реалии сегодняшнего дня говорят об обратном. Так, доля лизинга недвижимости в портфеле лизинговых компаний занимает менее 1%.

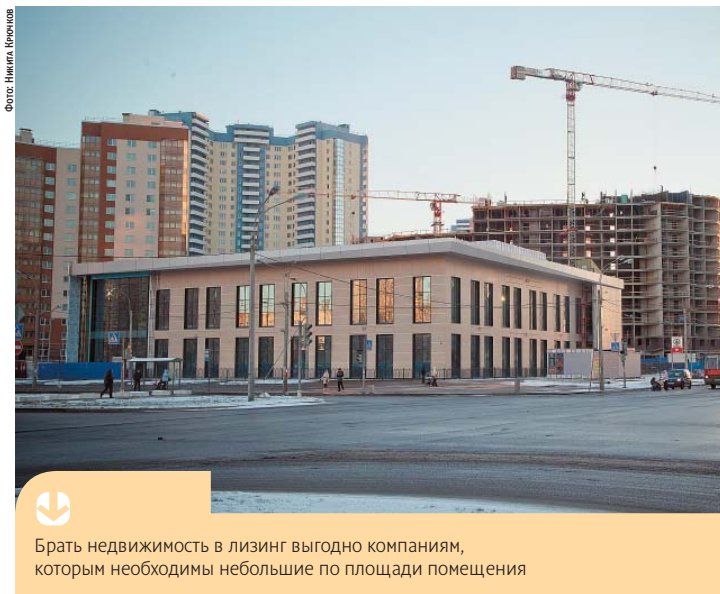



Фото: Никита Винонов

 Брать недвижимость в лизинг выгодно компаниям, которым необходимы небольшие по площади помещения

Максим Агаджанов, генеральный директор ЗАО «Газпромбанк Лизинг», приводит данные рейтингового агентства «Эксперт РА»: «По итогам девяти месяцев 2013 года лизинг недвижимости в России занимает менее 1,7% всего рынка лизинга, являясь одним из наименее распространенных видов лизинга в России, в то время как в Европе он по популярности находится на том же уровне, что и лизинг оборудования, а в некоторых европейских странах, например в Италии, сделки с недвижимостью достигают 40%».

Евгений Колесов, начальник отдела маркетинга компании «Балтийский лизинг», говорит, что рынок недвижимости несколько лет назад оценивался как перспективный драйвер роста, но этого пока не случилось. «Есть множество факторов, мешающих этому процессу, например трудности с оформлением объектов и несоответствие рыночной и балансовой стоимости имущества», – рассказывает господин Колесов. – Лизинг недвижимости по итогам девяти месяцев 2013 года занимает в общем объеме нового бизнеса незначительную долю – 0,6%, для сравнения, аналогичный показатель за девять месяцев 2012 года – 0,8%. На рынке пока не наблюдалось игроков, специализирующихся исключительно на этом сегменте. В нашей компании доля лизинга недвижимости также невысока – 0,3%».

Вялый спрос

По словам Александры Смирновой, директора департамента брокериджа NAI Besag в Санкт-Петербурге, услуга лизинга недвижимости в России не слишком распространена, поскольку зачастую исходя из ставок выгоднее привлечь банковское финансирование. «За всю свою практику я проводила лизинговую сделку лишь однажды, что также демонстрирует низкий спрос на данную услугу», – делится опытом госпожа Смирнова.

Александр Веселов, директор по развитию ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate, отмечает, что в России лизинг – это

понятие более распространенное в сфере движимого, нежели недвижимого имущества. «В целом услуга не пользуется ажиотажным спросом на российском рынке, и говорить о перспективе существенного увеличения доли лизинга недвижимости в общем объеме лизинговых услуг сегодня очень преждевременно», – констатирует господин Веселов.

Альберт Харченко, генеральный директор East Real, добавляет, что в основном лизинг недвижимости пока работает только как некий механизм «очистки балансов банка». По его словам, в сущности как таковой рынок лизинга недвижимости отсутствует.

Коммерческий интерес


Андрей Петров, директор департамента консалтинга и оценки АРИН, поясняет, что лизинг недвижимости позволяет приобрести в собственность помещения после выплаты всех лизинговых платежей (по аналогии аренды с правом выкупа). «В случае возвратного лизинга можно одновременно воспользоваться финансовым эффектом лизинга и возможностью пополнения оборотных средств. Расходы на аренду помещений могут быть существенными, а лизинг позволяет платить за помещение, которое перейдет собственности. Вместо выбытия активов компании происходит приобретение актива, который постоянно увеличивается в стоимости. Выгоды лизинга коммерческой недвижимости очевидны, в случае если компания планирует длительное время использовать объект недвижимости для собственных нужд», – рассказывает господин Петров.

Софья Соколова, юрист практики по недвижимости и инвестициям «Качкин и партнеры», отмечает, что в основном в лизинг берут коммерческую недвижимость».

По ее словам, это связано с тем, что любая коммерческая деятельность требует офисных, складских или производственных площадей, и для нормальной работы предприниматели вынуждены платить

МНЕНИЕ

Александр Веселов, директор по развитию ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate:

 – На мой взгляд, лизинг недвижимости на нашем рынке представляет интерес в основном для юридических лиц, в первую очередь за счет возможности оптимизировать налоговые учет и не держать имущество на балансе компании, а также не привлекать собственные средства. В то же время право собственности остается у лизингодателя, тогда как лизингополучатель имеет право пользования, но не распоряжения. Дополнительные риски в такого рода сделки привносит и наличие посредника между банком и клиентом – лизинговой компании.

за арендуемые помещения баснословные деньги. «В условиях непомерно высоких цен на недвижимость приобрести ее в собственность им зачастую не по силам. Особенно это касается малого бизнеса, для которого постоянно возрастающие арендные платежи иной раз ставят под вопрос само его существование. Для малого бизнеса лизинг – это удобный инструмент получения в собственность офисов и других необходимых для его функционирования объектов недвижимости», – считает госпожа Соколова.

Александра Смирнова добавляет, что брать недвижимость в лизинг выгодно небольшим компаниям, которым необходимы небольшие по площади помещения. Основное преимущество лизинга недвижимости, по оценкам Евгения Колесова, заключается в том, что предприятие, планирующее использовать объект в течение длительного срока, может за ежемесячную плату по лизингу, соизмеримую с арендными платежами, со временем получить объект недвижимости в собственность.

Преимуществом лизинговой схемы, по словам Альберта Харченко, является и возможность покупки объекта недвижимости без оформления кредита, что очень удобно, если в силу каких-либо причин невозможно поставить прямой долг на покупателя. Также лизинг позволяет существенно сэкономить на ряде налогов, добавляет эксперт.

Что касается лизинга жилья, то участники рынка не видят перспектив для этого инструмента.

«В своем большинстве недвижимостью владеют физические лица. Лизинговые платежи облагаются НДС, что влечет за собой существенное удорожание проекта, так как передача недвижимости в лизинг влечет удорожание объекта на 18% НДС. Где экономия? – вопрошает Евгений Колесов. – Реализовать этот проект возможно, если будут специальные государственные экономические преференции по этой программе. Но мы должны понимать, что преференции пойдут из бюджета, то есть из денег населения страны».

интервью

Илья Злуницын: «Отрасль избавляется от неустойчивых игроков»

О результатах работы банка в 2013 году, планах на грядущий год и перспективах роста банковской системы заместителю главного редактора газеты «Строительный Еженедельник» Алене Шереметьевой рассказал региональный директор Северо-Западной дирекции Росбанка Илья Злуницын.

– С какими показателями вы подошли к концу 2013 года?

– Несмотря на развитие кризисных тенденций, о которых говорили эксперты рынка в начале года, наш банк в текущем году сохранил уверенные темпы роста как в розничном, так и в корпоративном блоке. Нам удалось сформировать качественные портфели и привлечь новых клиентов из числа компаний и индивидуальных потребителей.

– Каковы объемы розничного и корпоративного кредитного портфелей вашего банка? Велика ли доля МСБ? Какова динамика этих показателей?

– По итогам 11 месяцев 2013 года основную долю кредитного портфеля Северо-Западной дирекции занимает розничный блок – 58%, 38% приходится на корпоративный бизнес и 4% – на МСБ. По состоянию на начало текущего года в структуре кредитного портфеля также преобладал розничный бизнес, его доля составляла 65%, на корпоративный блок приходилось 31% и 4% – на МСБ. Изменение структуры портфеля произошло за счет значительного роста в сегменте корпоративного кредитования: за рассматриваемый период он увеличился на 40%. Такие темпы были обусловлены повышением эффективности работы с действующими клиентами, а также активным притоком новых компаний.

– Какова доля строительного бизнеса в кредитном портфеле филиала?

– По состоянию на 1 ноября 2013 года строительная отрасль занимает 19% кредитного портфеля, 40% приходится на производственные компании, 11% – на электроэнергетику, 10% – на добычу и производство драгметаллов, 9% – на оптовую и розничную торговлю и 5% – на нефтедобычу и нефтепереработку.

– Изменились ли ваши подходы к оценке рисков?

– Мы традиционно уделяем большое внимание вопросам риск-менеджмента. Это в первую очередь касается розничных кредитных программ, а также депозитного портфеля. В этой связи нововведений в этой области на данный момент мы не планируем. Уровень рисков, а также показатели просроченной задолженности находятся в подконтрольных банку рамках и не вызывают опасений.

– Расскажите о вашем розничном портфеле. Какую долю в нем занимает ипотека?

– По состоянию на начало декабря розничный кредитный портфель дирекции составил 27,6 млрд рублей. В его структуре 38% занимают автокредиты, 28% – нецелевые потребительские, 28% – ипотечные кредиты, оставшаяся доля приходится на экспресс-кредиты, овердрафт и кредитные карты. Необходимо отметить, что доля ипотечного кредитования планомерно увеличивается. Так, на начало года она составляла 25%, а в 2012 году – 24%. Такое перераспределение связано со стабильно высоким спросом населения на приобретение жилья в кредит. По различным оценкам, порядка 60% квартир приобретается с помощью ипотечных кредитов. Также росту способствовало планомерное снижение ставок и специальные программы для определенных категорий клиентов. Так, по итогам 11 месяцев в Северо-Западной дирекции выдано 947 ипотечных кредитов на общую сумму 2,1 млрд рублей, что на 10% превышает аналогичные показатели прошлого года как по количеству, так и по объему. 90% в структуре выданных кредитов на приобретение жилья на вторичном рынке недвижимости, который является стабильным и менее подвержен влиянию экономических колебаний.

– Как будут вести себя ставки по ипотеке в 2014 году? Планирует ли банк их индексацию?

– Планов по коррекции ставок в большую сторону у нас нет. В целом по рынку данная тенденция также вряд ли будет выраженной в 2014 году.

Возможно, некоторые банки будут локально повышать ставки, однако отрасль в целом это, скорее всего, не затронет. Тем не менее нужно принимать во внимание общеэкономическую конъюнктуру, многое будет зависеть от изменения внешних факторов.

– Какие условия по ипотеке вы сегодня предлагаете?

– В этом году мы ввели новую программу «Начни с малого», которая позволяет приобрести в кредит однокомнатную квартиру на специальных условиях. Для желающих купить машино-место в паркинге создан ипотечный продукт «АвтоДом». Помимо этого, заемщики могут воспользоваться опцией «Выбери ставку по кредиту» и снизить стоимость финансирования на 0,5-1%. Для этого необходимо сделать единовременный взнос в размере от 1,5 до 3% от суммы кредита. Также мы разрабатываем для клиентов специализированные программы лояльности. Например, более низкую ставку могут получить добросовестные заемщики, сотрудники зарплатных проектов, финансово устойчивых организаций и клиенты партнерских агентств недвижимости. Кроме того, до конца года ипотечный кредит можно оформить по сниженной на 0,25% ставке в рамках нашей акции. Для этого нужно получить одобрение заявки до 31 декабря 2013 года и далее успеть оформить кредит в течение месяца.

– На какие показатели вы рассчитываете по итогам года?



– Выбранный подход позволяет нам рассчитывать на дальнейший рост объемов кредитования, до конца года мы планируем обеспечить его на уровне 10-15%.

– Что, на ваш взгляд, ждет рынок ипотеки в 2014 году?

– На сегодняшний день перспективы ипотечного рынка Петербурга можно оценить с большой долей оптимизма. Несмотря на факторы снижения темпов экономического роста страны, которые потенциально могут послужить сокращению объемов ипотеки, рынок Петербурга имеет большой потенциал. С одной стороны, это высокий уровень спроса на недвижимость в крупном мегаполисе, с другой – постоянный ввод в эксплуатацию новых квадратных метров жилой недвижимости как в черте города, так и в Ленинградской области. Опыт показал, что ипотека для многих является единственным инструментом покупки недвижимости и в этой связи не так сильно подвержена колебаниям спроса, как, скажем, рынок потребительских кредитов. Кроме того, сами банки заявляют о своих планах активно работать в ипотечном сегменте.

– Как вы оцениваете перспективы роста банковской системы в 2014 году в целом?

– Действительно, нас ждет работа в условиях нарастающих негативных тенденций, однако это не значит, что банковскую отрасль ждут критические потрясения. Ситуация с отзывом лицензий у ряда банков, которую мы наблюдаем на сегодняшний день, является необходимой мерой по оздоровлению рынка. При активном участии ЦБ РФ отрасль сейчас избавляется от неустойчивых игроков, не располагающих достаточными резервами и активами, чтобы полноценно работать со своими клиентами и успешно преодолеть кризисные факторы. История показывает, что именно такие слабые звенья в пиковые моменты кризиса оказывают выраженное дестабилизирующее влияние на отрасль и тормозят преодоление негативных моментов. Надо полагать, что и финансовые организации, и регулятор, и власти извлекли достаточно уроков из прошлых событий, чтобы не допустить повторения прежних ошибок. Не стоит забывать, что сейчас и у игроков рынка, и у регулятора уже есть достаточный опыт антикризисного управления, опыт работы в сложных внешнеэкономических условиях и т. д. Более того, предупреждающие меры уже приняты. Все это дает основания полагать, что банки достаточно успешно преодолеют все негативные факторы и выйдут на новый уровень эффективности.

справка

Росбанк – универсальный банк, крупнейшее подразделение в составе международного финансового группы Societe Generale за пределами Франции. Филиальная сеть Росбанка представлена более чем 600 отделениями, 1200 точками продаж и 3000 банкоматами в 340 населенных пунктах России. Росбанк предлагает полный спектр услуг для малого, среднего бизнеса, а также индивидуальных предпринимателей. Банк обслуживает около 56 тыс. клиентов данного сегмента. Ключевые направления работы Росбанка с корпоративными клиентами – инвестиционно-банковские услуги и кредитование, торговое финансирование. В число клиентов банка входят 9500 крупнейших российских и международных компаний.

Росбанк также является одним из ведущих организаторов и андеррайтеров на рынке рублевых корпоративных и муниципальных облигаций. Росбанк имеет инвестиционные кредитные рейтинги международных рейтинговых агентств Fitch Ratings (BBB+) и Moody's Investor Services (Baa3). Банк входит в четверку самых крупных розничных банков России и занимает первое место в России по капиталу первого уровня среди дочерних компаний иностранных банков (The Banker, 2013 год). Согласно результатам отчетности банка по РСБУ, на 1 октября 2013 года активы составили 1,6 трлн рублей, капитал – 91,1 млрд рублей, депозитный портфель – 239,6 млрд рублей, кредитный портфель – 472,1 млрд рублей.

управление

Антикризисный маневр

Екатерина Костина / Наличие кризисных явлений в российской экономике никто из аналитиков уже не отрицает. В такой период на первый план выходит умение прогнозировать и управлять финансовым капиталом своей компании, считают эксперты.

По словам Павла Лапшина, менеджера по оказанию аудиторских услуг компаниям финансового сектора ЕУ, индикатором кризисных явлений в российской экономике прежде всего является индекс промышленного производства. За девять месяцев 2013 года он составил 100,1%. «Это значит, что наша промышленность выросла всего на 0,1%. Инфляция за этот период составила 5-6%. Объем производства машин и оборудования упал на 7%. В плюсе на данный момент только производство пластмассовых и резиновых изделий (6%) и выпуск кокса и нефтефтепродуктов (2%). Получается, что сырьевые отрасли растут, а традиционная производственная экономика падает», — рассказал Павел Лапшин.

Роман Огоньков, председатель правления банка «НФК», отметил, что ответ на вопрос, есть кризис или нет, нужно искать внутри каждой компании отдельно. «Для тех, кто переоценил возможности роста и не контролировал уровень долговой нагрузки на компанию в период, когда падает спрос и экономика испытывает трудности, скорее всего, существует критическая ситуация. С другой стороны, есть компании, которые имеют приемлемый уровень долговой нагрузки и хорошо проработанные планы развития. Именно такие игроки рынка сегодня могут находить точки роста и развития, даже несмотря на не самые приятные условия внешней среды», — считает господин Огоньков.

В свою очередь, Игорь Зырянов, генеральный директор ООО «Шведская нефть», с сожалением заметил, что около 70-80% компаний не могут прогнозировать свои финансовые потоки в связи с неопределенностью российской бизнес-среды, а также другими факторами. «Естественно, они идут в банк и берут кредиты. Дальше, когда условия меняются, происходит структурирование рынка: слабые компании уходят, а сильные игроки, которые просчитывали варианты, делали прогнозы, оказались более устойчивыми и готовыми к кризисным явлениям, остаются. Я считаю, что в данный период на первый план выходит умение прогнозировать и управлять финансовым капиталом своей компании», — прокомментировал он.

Ставки будут снижаться

Эксперты уверены, что в ближайшее время ставки банков по кредитам для кор-



Как только в экономике начинаются первые кризисные явления, то сразу все вспоминают о страховании

поративных клиентов будут снижаться пропорционально увеличению конкуренции на рынке финансовых структур.

Ольга Соколова, начальник отдела корпоративного бизнеса «Кредит Европа банк», рассказала, что основным драйвером восстановления экономики после кризиса 2008 года было потребление, которое поддерживалось банками посредством кредитования. «В результате в 2012 году рост потребительского кредитования в целом по рынку составил около 40%. Как следствие, в 2013 году было зафиксировано увеличение уровня просрочки по платежам, что, на мой взгляд, является одним из звончков кризисного периода. В связи с этим большинство банкиров в 2013 году сместились в менее маржинальный, но более стабильный сектор корпоративного кредитования», — прокомментировала эксперт.

Юлия Ильина, доцент кафедры финансов и учета Высшей школы менеджмента СПбГУ, отметила, что, по последней статистике, ставки по кредитам для корпо-

ративных клиентов составляют от 9 до 24% годовых. Для крупных компаний они равняются 9%. Для средних компаний — 14-16%. Для малых предприятий достигают 19-24% годовых. «Все говорят об уменьшении спроса на кредиты ввиду снижения количества инвестиционных проектов и в целом понижения внутреннего потребительского спроса, а также сокращения инвестиций в основной капитал», — добавила она.

Однако Ольга Соколова предостерегает участников рынка: для уменьшения рисков финансовые вопросы представителям бизнеса лучше решать не с одним, а с несколькими банками одновременно, потому что диверсификация приводит к улучшению сервиса и сокращению затрат.

Финансовые инструменты в помощь

По словам Юлии Ильиной, в кризисных условиях у многих компаний затруднен доступ к традиционному банков-

скому кредитованию, соответственно, игрокам рынка необходимо изыскивать внутренние ресурсы. Одним из внутренних источников роста и развития является управление дебиторской задолженностью (факторинг). «Согласно различным исследованиям, платежная дисциплина компаний падает, поэтому управление дебиторской задолженностью играет огромную роль. По мнению экспертов, это не только один из инструментов финансового регулирования, но также и один из элементов управления рисками предприятия», — рассказала Юлия Ильина.

Роман Огоньков отметил, что факторинг — это комплекс услуг для производителей и поставщиков, ведущих торговую деятельность на условиях отсрочки платежа. По его словам, ожидается, что в ближайшее время рост рынка факторинга в России составит около 40%.

Альтернативой или дополнением к факторингу могут стать продукты рынка страхования.

В этой связи Галина Владельщикова, заместитель по корпоративному бизнесу компании «Ингосстрах», отметила, что как только в экономике начинаются первые кризисные явления, то сразу все вспоминают о страховании. «Когда у Мастер-Банка отозвали лицензию, то в нашу организацию посыпался шквал звонков от юридических лиц с просьбой застраховать их деньги, размещенные в том или ином банке», — прокомментировала она. По ее словам, отрасль страхования в принципе работает на то, чтобы защитить имущественные интересы юридических и физических лиц. Однако наиболее востребованным продуктом в период спада в экономике является кредитное страхование, которое нацелено на защиту дебиторской задолженности. Покрываемыми рисками в данном случае является банкротство, длительная просрочка платежа, политические риски и др., а страховыми случаями — дефолты как поручителя, так и контрагента-дебитора.

По словам Галины Владельщиковой, объем этого рынка в России по итогам 2012 года составил 2,4-2,5 млрд рублей (без страховых премий). Наиболее крупными игроками в этой сфере являются Государственное экспертно-кредитное агентство, компании «Ингосстрах», «Гермес», «АК Барс» и «Компас».

цифра

40%

составит в ближайшее время рост рынка факторинга в России

опрос

Продолжение. Начало на стр. 14



Антон Горнушкин, заместитель управляющего ФАКБ «Абсолют Банк» (ОАО) в Санкт-Петербурге:

— Банковский сектор Петербурга, на мой взгляд, чувствует себя стабильно, кредитная активность бизнеса и клиентов-физлиц уверенно растет. Розничный портфель Абсолют Банка составляет на сегодняшний день более 8 млрд рублей. В 2013 году в связи с растущим спросом на кредиты без обеспечения банки активно наращивали объем кредитов наличными в своих портфелях.



Владимир Тиняков, руководитель Северо-Западного дивизиона «Ренессанс Страхование»:

— Рынок страхования рос медленнее, чем можно было прогнозировать в начале года. По итогам года наиболее вероятен рост в пределах 10%. В 2014 году вряд ли рост превысит 8%, наиболее реалистичный прогноз — сохранение существующих объемов. Вероятны очень жесткие и быстрые меры регулятора рынка к нестабильным компаниям и, соответственно, перераспределение долей рынка в пользу крупных и стабильных игроков.

мнение

Татьяна Беленькая, финансовый директор «Кабельной группы СПб»:

— На мой взгляд, спад в экономике совпал с ситуацией, когда на рынке разрушились правила игры, а новые не сформировались. Партнеры, с которыми мы работали 10 лет, начинают задерживать деньги. Мы пришли к выводу, что нужно постараться защитить себя с помощью каких-то инструментов. Одной из таких схем, безусловно, является факторинг. Однако не каждый партнер согласится использовать этот механизм в своей работе.

мнение

Александр Макаров, генеральный директор ГК «Сейд»:

— На наш взгляд, кризис в российской экономике длится с 2008 года, просто переходит в какую-то другую фазу. Ситуация в банковской сфере улучшается, так как возрастает конкуренция между банками и притом становится договориваться. Безусловно, ставки по кредитам в ближайшее время будут снижаться. В принципе, кризис — это время возможностей: какие-то компании уходят с рынка, а кто-то все-таки получает возможность для роста.

НОСТРОЙ обсудил проблемы саморегулирования

Ольга Сенаторова / В декабре в Москве состоялся День саморегулирования в строительной отрасли. Насыщенная программа обеспечила возможность обсудить проблемы строительных СРО и сообща найти пути их решения. ➔

Разработка и внедрение стандартов на строительные работы стали одним из приоритетных и в то же время успешных направлений деятельности свежеспеченных российских СРО. К примеру, на заседании совета НОСТРОЙ, приуроченного ко Дню саморегулирования, были утверждены 24 проекта стандартов и рекомендаций, в том числе первые стандарты, разработанные совместно с Национальным объединением проектировщиков. Как сообщил руководитель аппарата НОСТРОЙ Илья Пономарев, планируется внедрение в регионах новых стандартов, способствующих распространению опыта финансирования проектов в сфере повышения энергоэффективности.

Заместитель руководителя Росстандарта Александр Зажигалкин обратил внимание на новые возможности для работы по обновлению существующих стандартов в строительстве: накануне Дня саморегулирования был подписан приказ Росстандарта № 1464 «О создании Технического комитета по стандартизации «Производство работ в строительстве. Типовые технологические и организационные процессы».

Комитет возглавит заместитель руководителя аппарата НОСТРОЙ Лариса Баринаова. «Надеемся на то, что наработанный комплекс из 156 стандартов НОСТРОЙ будет перенесен на национальный уровень и станет основой национального нормирования в этой сфере», — отметил Александр Зажигалкин.

Банковские проблемы

В свете начавшейся «зачистки» банков, теряющих лицензии один за другим, на заседании совета НОСТРОЙ подняли вопрос о сохранности компенсационных фондов, которые обеспечивают имущественную ответственность членом СРО перед потребителями произведенных ими работ и услуг. После отзыва лицензии у Мастер-банка уже пропали компенсационные фонды ряда СРО. И надежды их вернуть практически нет, несмотря на то что президент НОСТРОЙ Ефим Басин направил обращения в правительство РФ и Банк России с просьбой о принятии мер по обеспечению защиты компенсационных фондов СРО, учитывая их социальную значимость.

Чтобы избежать в дальнейшем новых инцидентов со средствами компенсационных фондов, совет рекомендовал членам НОСТРОЙ перевести средства компенсационных фондов в банки с государственным участием.

О необходимости в кратчайшие сроки утвердить исчерпывающий перечень административных процедур в строительстве напомнила заместитель министра строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ Елена Сизерра. Их число должно сократиться втрое, со 100 до 37, а сроки согласования — с трех лет до одного года. «В ежегодном послании президента РФ прозвучало поручение в очень короткие сроки утвердить исчерпывающий перечень административных процедур. Мы знаем, что это очень нужно и очень важно для всех строителей, инвесторов, риэлторов, девелоперов. Процедуры при строительстве должны быть понятны, прозрачны и доступны», — подчеркнула Елена Сизерра.



День саморегулирования позволил поговорить о наболевших проблемах отрасли

Тендеры и госзаказ

Обсуждали участники мероприятия также тему тендеров и госзаказа. «Основным работодателем и заказчиком в строительной отрасли сейчас выступает государство, — констатировал вице-президент НОСТРОЙ Эдуард Дадов. — Поэтому от того, как будут проходить торги по госзаказу, насколько справедливо и открыто, зависит будущее строительной отрасли. Нам нужно очень серьезно подойти к формированию законодательной базы в этой области».

Намерение Минэкономразвития вернуть аукционы для распределения госзаказов расценил как угрозу малому бизнесу генеральный директор НП СРО «Сахалинстрой» Валерий Мозолевский, председатель Комитета НОСТРОЙ по конкурентной политике и закупкам в строительстве. По его словам, в МЭР считают, что это будет в интересах малого бизнеса, на который приходится 70% подрядных организаций. «Как можно сказать, что когда идет демпинг, снижение цены на 40-50%, — что это поддержка малого бизнеса? — возмутился Валерий Мозолевский. — Это разорение малого бизнеса! Мы уничтожили малый бизнес именно благодаря аукционам».

По мнению господина Мозолевого, нет выработанной политики по поддержке малого бизнеса в строительной отрасли. «Все спекулируют на теме поддержки малого бизнеса, но практически никто не понимает, что такое в подрядных работах малый бизнес», — сказал он.

«Во всем мире это делается в два этапа: сначала идет предквалификация, когда рассматриваются возможности претендентов, их мощности, опыт работы, кадровый состав, а затем уже рассматривают такие критерии, как цена», — подчеркнул Ефим Басин. Вступающий в силу с нового года 44-ФЗ определил понятие демпинга и установил требование обосновывать возможность снижения цены более чем на 25% от первоначальной стоимости заказа. Ефим Басин сообщил, что НОСТРОЙ предлагал Минэкономике РФ снизить эту планку до 15%, но пока безрезультатно. Однако будет продолжать бороться за это. Учитывая, какую важную роль сегодня госзаказ играет для строительства, все больше обостряется проблема, связанная с глобальными инфра-

структурными проектами уровня казанской Универсиады, сочинской Олимпиады или саммита АТЭС во Владивостоке. Для таких проектов стало нормой нарушение законодательства, когда с большими опозданиями идет разработка документации, выдача разрешений на строительные работы, освобождение площадок под застройку. В результате строительство идет параллельно проектированию, стоимость объекта толком непонятна, и полная документация появляется только к моменту окончания строительства. Это позволяет заказчику менять расценки, вводить новые условия, которые ведут к удорожанию строительных работ. Многие строители пострадали на инфраструктурных проектах из-за того, что постфактум менялись условия оплаты.

Очень трудно бороться с этим страшным злом, признался Ефим Басин. По его словам, выход один — надо действовать по правилам. А правила такие: не заключать договоры на строительные работы, если нет проекта и свободной строительной площадки. Однако в нынешних условиях, когда строители готовы душу продать за госзаказ, соблюдение этих правил представляется сомнительным.

С нечистоплотностью при выборе подрядчиков, которая в целом характерна для любых госзаказов, по словам Ефима Басина, НОСТРОЙ пытается бороться: существует требование, по которому организаторы тендеров обязательно должны запрашивать данные по выдаче допуска к работам участников конкурса у соответствующей СРО.

Борьба с «коммерческими» СРО

По поводу борьбы с «коммерческими» СРО, которые выдают «липовые» допуски к любым строительным работам, Ефим Басин сообщил, что в предложениях НОСТРОЙ, которые находятся на рассмотрении в Госдуме, присутствует пожелание расширить права и возможности национальных строительных объединений в плане проверки или хотя бы ограничения регистрации таких СРО. Виктор Плескачевский, вице-президент СРО, посоветовал выложить в Интернете открытый список лиц, не получивших допуски к строительным работам.

арбитраж

➔ **Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти** решил взыскать с ООО «СК «Профессионал» в пользу ООО «Строительные технологии» 22,6 млн рублей неосновательного обогащения, 4,2 млн рублей неустойки, 105,7 тыс. рублей в порядке возмещения расходов по уплате госпошлины. С ООО «СК «Профессионал» в доход федерального бюджета будет взыскано 51,3 тыс. рублей госпошлины. В мае 2012 года между сторонами был заключен договор, в соответствии с которым ответчик должен был построить пять жилых домов по адресу: Ленинградская область, Всеволожский муниципальный район, Юкковское сельское поселение, ДНП «Удачное». Истец перечислил ответчику 22,6 млн рублей авансового платежа. Ответчик не выполнил работы в срок, поэтому истец отказался от исполнения договора, направив ответчику уведомление с требованием возратить перечисленный аванс. Так как аванс возвращен не был, истец обратился в арбитражный суд.

➔ **С ЗАО «Монолитстрой-3» в пользу ООО «ВВК Электро»** по решению Арбитражного суда Петербурга и Ленобласти будет взыскана неустойка в размере 653,2 тыс. рублей, расходы на оплату услуг представителя в размере 40 тыс. рублей и расходы по оплате госпошлины в размере 42 тыс. рублей. Между сторонами в октябре 2012 года был заключен договор подряда, в соответствии с которым истец обязался построить жилой дом со встроенными помещениями. Стоимость работ составила 9 млн рублей. Истец работы выполнил, ответчик принял работы в полном объеме и без замечаний, однако оплатил работы истца только после обращения последнего с иском в суд. В соответствии с п. 8.2 договора истец начислил ответчику пени в размере 653,2 тыс. рублей за период с 12 апреля 2013 года по 6 ноября 2013 года.

➔ **ООО «Жилкомсервис № 2 Красногвардейского района»** в пользу ООО «СТРОЙЦЕНТР» выплатит 428,6 тыс. рублей задолженности, 14 тыс. рублей процентов за пользование чужими денежными средствами, 11,9 тыс. рублей в порядке возмещения расходов по уплате госпошлины. Такое решение принял Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти. В марте 2012 года между сторонами был заключен договор, согласно которому истец выполнил работы по капремонту инженерных сетей многоквартирного дома, расположенного на пр. Ударников, 32, корп. 1, лит. А. Ответчик оплатил выполненные истцом работы частично, поэтому у ООО «Жилкомсервис № 2 Красногвардейского района» перед ООО «СТРОЙЦЕНТР» образовалась задолженность в размере 428,6 тыс. рублей. В связи с этим истец обратился в Арбитражный суд.

➔ **По решению Арбитражного суда Петербурга и Ленобласти** с ЗАО «Строительно-монтажное управление № 1 треста № 16» в пользу КУГИ будет взыскана задолженность по арендной плате за период с 1 июля 2013 года по 30 сентября 2013 года в размере 285 тыс. рублей, пеня за просрочку платежа в размере 37,6 тыс. рублей. Также будет взыскано в доход федерального бюджета 9,5 тыс. рублей госпошлины.

Андрей Уртьев:

«Новая контрактная система на пороге»

Заместитель председателя Комитета НОП по совершенствованию тендерных процедур и инновационной деятельности, директор СРО НПП «Союзпетрострой-Проект» Андрей Уртьев высказал свою точку зрения на проблемы перехода к новой контрактной системе. ➔

До вступления в силу Федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» остаются считанные дни. Эта тема затрагивается на конференциях и совещаниях, развернута подготовка кадров для заказчиков, Интернет пестрит приглашениями на обучающие семинары. Профессиональное сообщество, по словам Андрея Уртьева, связывало определенные надежды с принятием нового закона в части противодействия безудержному демпингу, установления справедливых расценок, возможности качественно выполнять свою работу, использовать высокоэффективные и инновационные технологии.

«Как известно, цена заявки при проведении электронного аукциона является практически единственным критерием определения победителя. Однако создание объектов капитального строительства, в отличие от многих других объектов закупок, характеризуется длительной стадией их последующей эксплуатации (годы и десятилетия). В качестве определенных заградительных мер от недобросовестных исполнителей проектировщики и строители предлагали использовать предквалификационные процедуры и дополнительные критерии при подведении результатов торгов, таких как квалификация подрядчика и эксплуатационные расходы», – рассказывает господин Уртьев.

Он напоминает, что закон № 44-ФЗ предусматривает три варианта проведения конкурсов: открытые, с ограниченным участием (с предквалификацией) и закрытые. Использование предквалификации, особенно для конкурсов на выполнение работ высокосложного, инновационного или специализированного характера, является общепризнанной практикой общественных закупок на Западе и не считается ограничением конкуренции, отмечает эксперт.

Господин Уртьев рассказывает, что согласно ст. 32 закона № 44-ФЗ для оценки заявок (помимо цены контракта) могут использоваться дополнительные критерии:

- расходы на эксплуатацию и ремонт товаров, на использование результатов работ;

- качественные, функциональные и экологические характеристики объекта закупок;

- квалификация участников закупки, включая наличие у них финансовых ресурсов, оборудования и иных необходимых для исполнения контракта материальных ресурсов, специалистов и иных работников определенного уровня квалификации.

Однако порядок их использования должен быть определен подзаконными актами.

По его словам, в середине года у участников торгов возникло опасение, что десятки предусмотренных законом № 44-ФЗ постановлений Правительства РФ не будут приняты к назначенному сроку, что блокирует его реализацию. Однако на конец ноября уже принято более 20 актов, только за 28 ноября выпущено девять постановлений правительства, напомнил господин Уртьев.



Одним из первых было опубликовано распоряжение Правительства РФ от 31.10.2013 № 2019-р «О перечне товаров работ, услуг, в случае осуществления закупок которых заказчик обязан проводить аукцион в электронной форме». В этот перечень несколько неожиданно для строительного сообщества попал раздел 45 ОКВЭД «Работы строительные» (архитектурно-строительное проектирование осталось «за кадром»). Надо отметить, что распоряжение распространяется только на

Подзаконные акты, основным разработчиком которых является Министерство экономического развития РФ, постепенно сводят на нет небольшие преимущества контрактной системы в сравнении с законом № 94-ФЗ

случаи, если начальная (максимальная) цена контракта при осуществлении закупок для обеспечения государственных нужд не превышает 150 млн рублей, для обеспечения муниципальных нужд – 50 млн рублей. Однако в эту группу попадают все контракты до 20 млн рублей, по которым закон № 44-ФЗ обязывает предоставлять преимущества субъектам малого предпринимательства. То есть малый строительный бизнес по-прежнему будет биться за контракты на электронных аукционах.

В распоряжении № 2019-р сделана оговорка «за исключением закупок, в случае осуществления которых заказчик вправе проводить конкурс с ограниченным участием и двухэтапный конкурс». Постановлением Правительства РФ от

28.11.2013 № 1089 «Об условиях проведения процедуры конкурса с ограниченным участием при закупке товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» в перечень товаров, работ, услуг, которые по причине их технической и (или) технологической сложности, инновационного, высокотехнологического или специализированного характера способны поставить, выполнить, оказать только поставщики (подрядчики, исполнители), имеющие необходимый уровень

квалификации, включены только особо опасные, технически сложные объекты капитального строительства, а также искусственные дорожные сооружения. В качестве дополнительных требований к участникам закупок указанное постановление позволяет использовать лишь два: наличие опыта исполнения контракта и наличие собственного и (или) арендованного на срок исполнения контракта оборудования и других материальных ресурсов. При проведении конкурсов на остальные объекты, например социальной инфраструктуры, предквалификация не используется.

Эффективность объекта капитального строительства не только на стадии строительства, но и последующей эксплуатации позволяет учесть контракт жизненного

цикла. Возможность заключения подобных контрактов предусмотрена законом № 44-ФЗ. Постановление Правительства РФ от 28.11.2013 № 1087 «Об определении случаев заключения контракта жизненного цикла» отнесло к таким случаям лишь системы транспортной и коммунальной инфраструктуры, а также уникальные объекты капитального строительства. Постановление Правительства РФ от 28.11.2013 № 1085 «Об утверждении Правил оценки заявок, окончательных предложений участников закупки товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» специально оговаривает, что в целом использование критерия оценки «расходы на эксплуатацию и ремонт товаров (объектов)» возможно только в том случае, если контрактом предусмотрены дальнейшая эксплуатация. То есть при оценке заявок на конкурсы по проектированию или строительству расходы на последующую эксплуатацию не могут учитываться, поясняет Андрей Уртьев.

Постановление Правительства РФ от 25.11.2013 № 1062 «О порядке ведения реестра недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей)» определяет, что решение о включении информации о недобросовестном поставщике (подрядчике, исполнителе) в реестр в случае подтверждения достоверности указанных фактов выносит не заказчик, а уполномоченный орган в лице Федеральной антимонопольной службы и Федеральной службы по оборонному заказу. Это дает подрядчику определенную защиту от произвола заказчика, который, к сожалению, иногда имеет место, отмечает эксперт.

Интересно, по словам господина Уртьева, разорвалась работа над Постановлением Правительства РФ «Об утверждении Правил определения размера штрафа, начисляемого в случае ненадлежащего исполнения заказчиком, поставщиком (подрядчиком, исполнителем) обязательств, предусмотренных контрактом». В проекте, вынесенном на общественное обсуждение, понятие «сторона контракта» заменялось на ответственность исключительно поставщика (подрядчика, исполнителя), причем штрафы составляли от 20 до 100% от цены контракта практически за любое нарушение условий контракта. Принятое Постановление Правительства РФ от 25.11.2013 № 1063 предусматривает штрафные санкции не только для подрядчика, но и для заказчика, причем размер их ограничен в пределах от 0,5 до 10% в зависимости от суммы контракта. Пеня за просрочку определяется в процентах от ставки рефинансирования ЦБ РФ с учетом уже фактически исполненных обязательств.

«В целом подзаконные акты, основным разработчиком которых является Министерство экономического развития РФ, постепенно сводят на нет небольшие преимущества контрактной системы в сравнении с законом № 94-ФЗ. Остается выразить надежду, что практика обкатки контрактной системы, активная позиция национальных объединений, а возможно, и вновь образованного Министра РФ подтвердит необходимость учета специфики строительной отрасли», – резюмирует Андрей Уртьев.

Желаю всем успешной работы в наступающем году.

Достойная профессиональная смена

Екатерина Костина / Развитие строительного рынка напрямую связано с привлечением в отрасль молодых специалистов. По мнению экспертов, ускорить этот процесс может правильно выстроенная система профессиональной ориентации будущего работника еще со школы. ➔

Строительство является одной из самых емких сфер деятельности по количеству открытых рабочих мест. По данным портала Superjob.ru, в настоящее время около 8% вакансий на этом ресурсе адресованы поиску специалистов в сфере строительства (более 20 тыс. вакансий). На долю же профильного кадрового рынка Санкт-Петербурга приходится 10% от всех вакансий строительной сферы Superjob.ru. По данным статистики портала, за последний год число вакансий для специалистов в области строительства увеличилось на 24%, а число резюме за этот же период возросло на 22%.

Каменщики нужнее

«Найти хорошего работника на стройку – задача совсем не простая. К сожалению, работодатель экономит на себестоимости и приглашает неквалифицированный или низкоквалифицированный персонал», – прокомментировал ситуацию Борис Лысич, заместитель генерального директора НП «Объединение строителей СПб».

Как рассказала Ирина Белинская, генеральный директор Петербургского строительного центра, основная доля потребности строительных компаний приходится на кадры среднего и начального образовательного уровня (68% общей потребности). Среднее (общее) и начальное профессиональное образование занимает 30%, а высшее профессиональное образование – только 2% от общей потребности в кадрах на предприятиях.

По ее словам, на строительном рынке ощущается острый дефицит рабочих всех специальностей. Прежде всего это каменщики, плиточники, штукатуры и монтажники. Среди работников ИТР существует проблема нехватки узкопрофильных специалистов, в частности, по высотному и транспортному строительству, подземным сооружениям.

По мнению Ирины Белинской, причинами сложившейся ситуации являются низкий уровень престижности рабочих профессий, высокий процент использования труда мигрантов на стройках Петербурга, слабая профориентация на рабочие профессии в школе, а также незаинтересованность строительных компаний в повышении квалификации рабочих.

Татьяна Васильева, директор НОУ «Лентелефонстрой – УВЦ», также считает, что одной из главных причин нехватки квалифицированного персонала на стройках Петербурга является непопулярность рабочей профессии у молодежи, как след-



В первую очередь нужно выработать механизмы привлечения молодежи на стройки

ствие, отсутствие образовательных учреждений по ряду строительных рабочих профессий, а также незаинтересованность компаний в приеме на работу рабочих без опыта. «Наша организация связана с достаточно узким сегментом строительного рынка – строительством телекоммуникационных систем. Квалифицированных кадров в этой сфере не хватает, причем в ближайшие годы эта проблема будет усугубляться», – добавила она.

Процесс обучения будущих специалистов в отрасли должен начинаться с популяризации строительных профессий

Выстроить систему образования

Ирина Белинская считает, что в первую очередь нужно выработать механизмы привлечения молодежи на стройки. «Чтобы решить эту задачу, саморегулируемые организации могут выступить инициаторами формирования заказа на подготовку кадров. Важно поддержать профессиональные колледжи и училища и установить с ними постоянный контакт», – подчеркнула она.

Борис Лысич отметил, что процесс обучения будущих специалистов в отрас-

ли должен начинаться с популяризации строительных профессий еще в школе и даже в детском саду. «На мой взгляд, решить существующие проблемы нехватки квалифицированных рабочих и инженерных кадров возможно, если начать с выстраивания системы профессиональной ориентации на строительную отрасль будущих специалистов еще со школы», – добавил Борис Лысич. Он рассказал, что НП «Объединение строи-

телей СПб» решило пойти по этому пути и на сегодняшний день занимается разработкой концепции создания в школах Петербурга специализированных классов со строительным профилем. Для этого на базе объединения была создана рабочая группа, в которую вошли представители застройщиков, образовательных учреждений среднего и высшего звена, представители СРО и другие организации. Уже налажено тесное взаимодействие с двумя школами Приморского района Петербурга. В одной из них с 1 сентября 2014 года заработает класс, специализирующийся на подготовке будущих

мнение

Владимир Бойков, заместитель директора по учебно-производственной работе Санкт-Петербургского государственного учебного заведения среднего профессионального образования «Колледж строительной индустрии и городского хозяйства»:

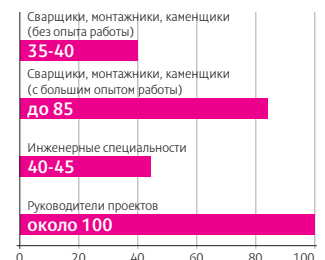
– В последние 3-4 года сложилась положительная динамика поступления абитуриентов в наш колледж на строительные специальности. Мы активно сотрудничаем с различными строительными компаниями: ЗАО «ЮИТ Санкт-Петербург», ОАО «Монолитстрой», жилищно-сервисными города, садово-парковыми предприятиями Центрального, Выборгского и Нарвского районов. На их базе наши студенты проходят практику. С ОАО «Монолитстрой» у нашего колледжа есть договор на трудоустройство студентов после окончания учебы.

проектировщиков, в другой – класс строителей. Инициатива объединения была поддержана вице-губернатором Санкт-Петербурга Маратом Оганесяном.

Параллельно НП «Объединение строителей СПб» ведет переговоры о сотрудничестве со специализированными колледжами и вузами Петербурга, рассказал Борис Лысич. Со стороны двух учебных учреждений – ГБОУ СПО Колледж метростроя № 53 и СПб ГАСУ – заинтересованность к разрабатываемой программе профессиональной ориентации уже проявлена. В дальнейшем этот список планируется значительно расширить.

Елена Клименко, начальник отдела по связям с общественностью СПб ГАСУ, рассказала, что сегодня у вуза выстроены партнерские отношения с различными строительными компаниями Петербурга и Ленобласти, на базе которых студенты СПб ГАСУ проходят трудовую практику. «В службу содействия трудоустройству студентов и выпускников СПб ГАСУ поступают запросы от различных строительных организаций о наличии вакантных мест, а также письма с предложением прохождения практики и последующим их трудоустройством. Среди наших партнеров-работодателей ОАО «Группа ЛСР», ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга», Гатчинский ДСК, Комитет по строительству Санкт-Петербурга», – пояснила Елена Клименко.

Размер средней заработной платы в сфере строительства, тыс. рублей/месяц



Источник: Петербургский строительный центр

мнение

Татьяна Васильева, директор НОУ «Лентелефонстрой – УВЦ»:

– Профессиональная ориентация нужна, важна, но очень трудная, на мой взгляд. Специализированные строительные классы в школах – несвоевременная и «непродуктивная» мера сегодня. А вот вернуть романтику студенческих строительных отрядов было бы очень неплохо. Это движение, возможно, есть и сейчас, но мы о нем практически ничего не знаем и не слышим, а надо бы. Возможно, стоит сделать их молодежными строительными отрядами, взяв самое лучшее из того, что было раньше. Меры по выходу из сложившейся ситуации с нехваткой квалифицированного персонала в строительстве сегодня

принимаются на всех уровнях. Эффективность разная. Мне кажется, движение в направлении совершенствования дополнительного профобразования – один из наиболее эффективных способов решения этого вопроса. Например, подготовка рабочих на базе ресурсных центров НОСТРОЙ. НОУ «Лентелефонстрой – УВЦ» стало ресурсным центром с декабря 2012 года, в августе 2013 года получило статус базового ресурсного центра. Пока мы единственные в Петербурге. Решением окружного совещания СРО города нам выделено софинансирование от НОСТРОЙ на обучение рабочих строительных компаний города.

Застройщики раскритиковали нормы

Екатерина Костина / Работа по новым региональным нормативам градостроительного проектирования (РНГП), которые собирается одобрить парламент Петербурга на своем последнем заседании в этом году, может привести к увеличению себестоимости строительства жилья. ➔

К такому выводу пришли участники дискуссии «Итоги и тенденции развития рынка недвижимости», которая прошла в рамках «Рождественского саммита», организованного Российской гильдией управляющих и девелоперов. На мероприятии чиновники, застройщики, аналитики в числе других тем обсудили основные изменения градостроительного законодательства – новые РНГП, корректировку Генплана Петербурга и ПЗЗ.

У девелоперов возникло множество нареканий по отношению к принимаемым в Петербурге РНГП. Этот документ готовился пять лет и по идее Смольного должен упорядочить взаимоотношения власти и девелоперов при развитии новых территорий. РНГП содержат все расчетные показатели по обеспечению будущих жилых кварталов социальной, транспортной, инженерной инфраструктурой, зелеными насаждениями, парковками и т. д.

Однако, как отметил Вячеслав Семененко, экс-председатель Комитета по строительству Петербурга, ныне являющийся председателем совета директоров ОАО «Авангард» (входит в Setl Group), принимаемая версия РНГП – выхолощенная, а первый вариант региональных нормативов был более профессиональным с градостроительной точки зрения.

В свою очередь, Юрий Митюрёв, заместитель председателя Комитета по градостроительству и архитектуре Петербурга, заявил, что сокращения в нынешней вер-



У девелоперов возникло множество нареканий по отношению к принимаемым в Петербурге РНГП

сии связаны с несоответствием первого варианта РНГП некоторым параметрам Градостроительного кодекса РФ.

Однако девелоперы говорят о том, что их предложения так и не были учтены в принимаемых региональных нормативах.

В частности, Михаил Возиянов, генеральный директор компании «ЮИТ Санкт-Петербург», в целом положительно воспринимает появление правил игры на строительном рынке. Но, по его словам, документ «получился юридически

пустой». Он перечислил три основные претензии, которые застройщики предъявляют к новым РНГП. Во-первых, это увеличение норм по парковкам в центре города, что в принципе блокирует развитие этой территории. Вторая претензия касается усреднения требований по наличию зеленых насаждений вне зависимости от района города, что также по некоторым территориям будет трудно осуществить. Также господин Возиянов не видит обоснованности увеличения существующих

норм по социальным объектам, особенно в ситуации, когда неизвестна реальная наполняемость уже существующих детских садов и школ.

Леван Харазов, генеральный директор «БКН-Девелопмент», обратил внимание, что многие показатели, которые отражены в РНГП, носят завышенный характер. Так, по его словам, площадь, отводимая под открытые спортивные комплексы по новым нормам, увеличена в пять раз.

«Механизмы, которые город предложил застройщикам для строительства социальных объектов, – это полумера. Раньше город управлял ситуацией со строительством школ, детских садов. Сейчас это право фактически передало девелоперам. Однако если в бюджете нет денег на сооружение этих объектов, то откуда у города возьмутся средства на их содержание. Также непонятно, как будут сформированы механизмы передачи этих объектов от застройщика городу», – заключил господин Харазов.

Юрий Митюрёв считает, что такая реакция застройщиков связана с тем, что «РНГП обязывают их нести затраты большие, чем сейчас». Он назвал «естественным процессом» тот факт, что это скажется на увеличении стоимости строительства квадратного метра. Также чиновник подчеркнул, что бизнес переживает город по темпам строительства, поэтому власти ищут возможность сооружения социальных объектов, призывая застройщиков строить их за свой счет.

опрос

Продолжение. Начало на стр. 14, 16

Ольга Пономарева,
вице-президент
группы компаний
Leorsa:



– Самая значимая переменная, которую ожидаем наверняка не только мы, но и большинство инвесторов, – это устранение административных барьеров и сокращение перечня необходимых процедур в сфере строительства. Хочется верить, что количество согласованных проектов и выданных разрешений на строительство будет постоянно расти, что приведет к появлению на рынке новых качественных объектов, реновации промышленных территорий, более активному притоку иностранных инвестиций в экономику города.

Владимир Чмырев,
президент СРО
НП «БСК»:



– Есть ряд наиболее острых вопросов, которые нужно решать быстро и сообщая всему строительному сообществу. В первую очередь нам необходимо избавиться от административных барьеров, которые препятствуют принятию оперативных решений по актуальным вопросам отрасли. Помимо этого серьезной проблемой является состояние жилищного фонда. На сегодняшний день более половины всех построек в стране, которые были возведены в советские годы и имеют истекший или истекающий нормативный срок эксплуатации, нуждаются в капитальном ремонте. Правительству должно принимать более решительные меры по улучшению

быта и жизни наших граждан. Остро стоит вопрос обманутых дольщиков. В 2014 году нам предстоит большая работа. Надеюсь, что совместными усилиями и при поддержке органов власти мы сможем выйти на новый этап развития.

Дмитрий Петров,
генеральный
директор
ООО «Техника.
Тепловидение.
Медицина»:



– Мы ждем перемен с точки зрения подхода администрации и исполнительной власти к организации работы со строительным сообществом и бизнесом и ждем вновь назначенным руководителям этой отрасли плодотворной совместной работы со строителями.

Мария Голубева,
директор
ООО «Донк»:



– Основные проблемы отрасли сегодня – это, в первую очередь, неопределенность в социальной и градостроительной политике, неразвитость нормативно-правовой базы. Как следствие, недостаточные объемы жилищного и социального строительства, проблемы с качеством. Возможно, какие-то шаги для их решения будут сделаны со стороны нового профильного министерства. Однако нельзя забывать, что это проблемы общие и работать над их решением также надо сообща. Никакой волшебник не заставит нас выполнять хорошо свою работу, придерживаться сроков, соблюдать хотя бы существующие законы. Можно сколько угодно жаловаться и найти

оправдания для всего на свете. Но от этого ничего не изменится. Надо в первую голову смотреть на себя – двигаться вперед, бороться с собственными недостатками. Мне кажется, что если каждый человек, каждая структурная единица нашего бизнес-сообщества будут руководствоваться этим принципом, а не только говорить об этом, то многие проблемы вокруг нас, в том числе и в строительной отрасли, просто исчезнут.

Вадим Персов,
генеральный директор
ООО «Меж-
региональная
негосударственная
экспертиза»:



– В новом году я ожидаю упорядочивания и ускорения процедур получения исходно-разрешительной документации нашими заказчиками, уменьшения влияния субъективных факторов на этот процесс, максимальной их прозрачности и предсказуемости. Надеюсь, что получение технических условий на подключение к инженерным сетям станет проще и не будет озадачивать с разорительным бесплатным авансированием монополистов со стороны потребителей. Всем удачи в новом году.

Игорь Тупальский,
президент
ГК «РАЗМАХ»:



– В 2014 году, по моему мнению, в Петербурге пройдут выборы губернатора, и в этом есть свои положительные моменты для строительной отрасли и инвестиционной атмосферы в городе. Я очень надеюсь, что хотя бы под угрозой потери занятых позиций

действующая команда начнет принимать меры по развитию отрасли, а не консервации некогда прогрессивных, а теперь уже просто жизненно необходимых для города проектов. В последнее время политика городских властей сводится к принципу «Не навреди», и в страхе сделать шаг в сторону они не делают вообще ничего.

Я довольно долгое время обращаю внимание моих коллег и властей на вопрос регуляции процессов в демонтажной отрасли Петербурга. Правила, по которым сейчас работают компании, очень отдаленно напоминают рыночные взаимоотношения. Хотелось бы, чтобы в новом году они приняли более четкий характер и общая ситуация в демонтажной сфере стала более цивилизованной.

Павел Андреев,
руководитель
Компании Л1:



– Все строители ждут появления актуализированного генерального плана развития города и районов, прилегающих к Петербургу. Этот документ должен стать документом общественного согласия и одновременно руководством к эффективному действию. По действующему Генплану большая часть промзон не допускает размещения жилья, что делает невозможным их освоение. А это огромная территория. В целом нужна долгосрочная стратегия развития города, и она должна быть отражена в новой градостроительной документации. Нужны понятные, четкие и действующие правила игры, которые сделают экономику строительства и развития городских территорий привлекательной для девелоперов и инвесторов.

Продолжение на стр. 29

Приманка для клиентов

Андрей Семериков / Конец года для застройщиков, как правило, является горячим сезоном продаж. Высокие показатели спроса, по словам экспертов, обусловлены желанием людей завершить все важные дела до наступления нового года. К тому же свою лепту в увеличение темпов продаж в это время вносят и сезонные скидки.

Все опрошенные «Строительным Еженедельником» застройщики называют последние месяцы года одними из самых успешных с точки зрения объема продаж.

По словам Андрея Петрова, директора департамента консалтинга и оценки АРИН, в ноябре рынок довольно активно, покупатели продолжают свои поиски и в первой половине декабря, а вот последние недели посвящены окончанию уже начавшихся сделок. Январь традиционно является месяцем затишья, однако последние два года сезонные тенденции несколько меняются, и активность покупателей в январе остается стабильно высокой, добавляет господин Петров.

Наталья Агрз, директор по маркетингу и продажам ООО «КВС», поясняет, что большой объем продаж жилья в это время связан, в частности, с тем, что к новому году обычно сдаются новые объекты. Еще одной причиной, по ее словам, является тот факт, что к концу года многие клиенты закрывают вклады, снимают деньги со счетов и инвестируют их в недвижимость. Кроме того, в крупных компаниях выплачиваются годовые бонусы, и сотрудники этих компаний готовы приобретать квартиры.

Как правило, перед новым годом покупательская активность на рынке недвижимости стремительно возрастает, поскольку в данном сегменте действуют различные предложения и акции, рассказывает Полина Яковлева, директор департамента новостроек NAI Besag. «Рост интереса к недвижимости в предновогодние дни свидетельствует о том, что данные предложения являются хорошим стимулом для клиентов. На сегодняшний день далеко не все застройщики предлагают скидки, но у некоторых девелоперов все же можно получить скидку в пределах 10-15%», — отмечает госпожа Яковлева.

Помимо скидок в ассортименте застройщиков также есть совместные програм-



мы с банками и беспроцентные рассрочки, добавляет Галина Санамия, директор департамента долевого строительства агентства недвижимости Home estate.

Денис Бабаков, коммерческий директор бизнес-единицы «ЛСР. Недвижимость – Северо-Запад», рассказывает, что компания уже запустила ряд новых акций.

«Во-первых, этой зимой действуют спецпредложения для покупателей элитного жилья. Скидки до 10% предоставляются при приобретении жилья в строящихся объектах премиум- и бизнес-класса: во второй очереди «Смольного парка», в жилом комплексе на Радищева, 39, в «Доме на Дворянской», Ковенском пер., 5, в первой очереди ЖК «Европа Сити». На бонусы до 15% могут рассчитывать покупатели готового элитного жилья – в первой очереди «Смольного парка», второй очереди «Парадного квартала», а также в «Каменноостровской коллекции». Специальные условия действуют при одновременной оплате и распростра-

няются на первый взнос», — делится данными господин Бабаков.

Он поясняет, что традиционная скидка для покупателей элитной недвижимости в компании составляет 5%, поэтому ее увеличение еще на 5% позволяет покупателю сэкономить в среднем около 1 млн рублей, а на 10% — примерно 2 млн рублей.

«В сегменте массового домостроения компания дарит покупателям скидку до 25% на первый взнос при покупке трех- и четырехкомнатных квартир в большинстве жилых комплексов класса масс-маркет. Таким образом, трехкомнатная квартира около 80 кв. м в обжитом районе с учетом скидки в 25% обойдется на 1,5 млн рублей дешевле», — дополняет список акций Денис Бабаков.

Ирина Онищенко, генеральный директор ЗАО «Центральное управление недвижимости ЛенСпецСМУ» (входит в Etalon Group), говорит, что с начала декабря и до 15 января 2014 года на квартиры компании во всех строящихся и построенных жилых

комплексах в Санкт-Петербурге действует дополнительная «рождественская» скидка в размере 5%, которая сочетается с другими скидками и акциями. «Таким образом, у покупателей есть возможность при одновременной оплате приобрести квартиру в жилых комплексах «Ласточкино гнездо» и «Галант» (3-й корпус) со скидкой равной 15%, а в «Царской столице» аналогичная скидка составит 10%», — поясняет госпожа Онищенко.

Елена Беседина, генеральный директор «O2 Недвижимость», заявила о новогодней акции на квартиры в ЖК «Силы природы». Так, до 31 декабря 2013 скидка 250 тыс. рублей предоставляется на все трехкомнатные квартиры, 400 тыс. рублей — на двухкомнатные квартиры более 80 кв. м, а скидка до 180 тыс. рублей — на ряд однокомнатных квартир от 50 кв. м.

Скидка в 10% ждет и покупателей квартир в первой очереди жилого комплекса «Айно» на Васильевском острове. «Мы наблюдаем рост спроса во время проведения акций. Увеличение объема продаж может составить до 100% и более», — отмечает Юха Вятто, генеральный директор ЗАО «Лемминкяйнен Рус». Новогодние скидки есть в проектах «Северная долина» и «Юнтолово» компании «Главстрой-СПб».

Но некоторые застройщики придерживаются другой позиции. Так, Светлана Денисова, начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент», рассказала, что компания не предоставляет дополнительных скидок.

«Наша компания ведет себя на рынке очень предсказуемо и прозрачно. Установленные цены на квартиры оптимальны и адекватны и, по нашим оценкам, соответствуют рынку и качеству. Поэтому дополнительных скидок мы не предоставляем. Это наша позиция. Такая политика продаж не нова на рынке. И наш опыт реализации квартир показывает, что данная стратегия эффективна», — поясняет госпожа Денисова.

цифра

10-15%

в среднем составляет величина новогодней скидки застройщиков

Не попасться на крючок

Алексей Семериков / Акции и скидки притягивают покупателей. Однако не всегда за ними стоит реальная экономия. Эксперты говорят, в такой «распродаже», как правило, участвуют наименее ликвидные лоты. А некоторые застройщики и вовсе просто повышают цены незадолго до сезонного пика спроса, а потом делают «скидку» на эту добавленную стоимость.

Алексей Гусев, коммерческий директор ООО «Главстрой-СПб», рассказывает, что специальные условия и скидки влияют на увеличение спроса: «Например, акционная цена 1 кв. м в 49,9 тыс. рублей в жилом комплексе «Юнтолово» (цена указана за трехкомнатную квартиру, расположенную на первом и пятом этажах в корпусах 19,

20, 24, 25, 26, при единовременной оплате и с учетом скидки в 5%) увеличила продажи квартир в 3-4 раза».

Елена Валуева, директор по маркетингу компании Mirland Development Corporation, уверена, что сильный дисконт в цене способен оттянуть покупателей с других проектов. Светлана Попова, маркетолог-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент», говорит, что важно понимать, что скидки и подарки — это дополнительный информационный повод, чтобы напомнить о себе покупателям. «Но они не повышают уровень надежности застройщика, не делают планировки интересными и не превращают микрорайон около промзоны в экологически чистый», — констатирует госпожа Попова. Андрей Петров, директор департамента консалтинга

и оценки АРИН, отмечает, что скидки, как правило, объявляются на квартиры, которые по тем или иным причинам менее ликвидны: неудачная планировка, конкретный этаж и т. д. «Акции для покупателя выгодны в том случае, если он желал приобрести такую квартиру. Например, часто скидки объявляют на квартиры большого метража. Если изначально клиент хотел приобрести 3-4-комнатную квартиру, то, купив ее по акции, он вполне может выиграть. Большинство покупателей сегодня нацелены на 1-2-комнатные квартиры, скидки на которые бывают в редких случаях», — поясняет господин Петров.

По словам Ирины Онищенко, генерального директора ЗАО «Центральное управление недвижимости ЛенСпецСМУ» (входит в Etalon Group), дополнительные скидки на кварти-

ры являются наиболее эффективным механизмом увеличения спроса, ведь покупатель в первую очередь обращает внимание на цену жилья. Наталья Агрз, директор по маркетингу и продажам ООО «КВС», уверена, что сегодня спрос нельзя под-

стегнуть лишь скидками: «Необходимо соблюдать сроки строительства и строить качественное жилье. Спрос является показателем имиджа компании, который зарабатывается из года в год и складывается из множества факторов». Алексей Гусев согласен с коллегой: «Спрос, в первую очередь, это баланс между надежностью компании и ценой предложения. Компания, име-

ющая лучшее соотношение этих двух параметров, всегда в выигрышной ситуации. Она собирает львиную долю рыночного спроса».

Елена Карасева, директор по маркетингу компании «ПетроСтиль», считает, что для того чтобы проект был успешен, необходимо создать предложение, которое будет соответствовать платежеспособному спросу.

МНЕНИЕ



Денис Бабаков, коммерческий директор бизнес-единицы «ЛСР. Недвижимость – Северо-Запад»:

«Для потребителя с каждым годом все большую роль начинает играть бренд застройщика, его репутация, гарантирующая качество продукта, надежность и прозрачность сделки. Сегодня покупатель не просто следит за заманчивыми предложениями — в первую очередь он отслеживает бонусы от компаний, благодаря которым новоселье состоится в заявленный срок и без проблем. В декабре, как правило, в наших офисах продаж очень оживленно: естественное желание «закрыть» жилищный вопрос до нового года сочетается со стремлением не упустить выгодные праздничные предложения от застройщиков.»

Кривые дорожки

Анна Смирнова / Подводя итоги 2013 года, можно сказать, что в уходящем году ремонт городских дорог был не на высоте: по 60 адресам не выполнен текущий ремонт, по 10 – капитальный. Причинами тому называют многочисленные жалобы дорожников в ФАС, создание Комитета по госзаказу и – традиционно – погодные условия. Работы по всем этим объектам перейдут на следующий год. ➔

В этом году адресная программа текущего дорожного ремонта предполагала выполнение работ на 314 объектах общей площадью более 4 млн кв. м общей стоимостью 6,47 млрд рублей. По данным Комитета по развитию транспортной инфраструктуры, количество дорог, находящихся в ненормативном состоянии, сократится с 20,9% на начало 2013 года до 15% на конец года. На начало 2011 года этот показатель составлял 33%.

«Весь ремонт, связанный с ограничениями движения на проезжей части, был выполнен в сроки дорожного сезона при благоприятных погодных условиях», – подчеркивают в КРТИ.

Выполнение АИП

К началу саммита «Группы двадцати» в сентябре этого года была выполнена первая часть адресной программы, насчитывавшая 136 улиц, которые были приведены в нормативное состояние.

В июне 2013 года город увеличил лимит финансирования КРТИ по статье «ремонт» на 2 млрд рублей. Однако из 179 адресов второго этапа не будут отремонтированы около трети. В КРТИ это объясняют объективными причинами: поздним проведением конкурсных процедур, обжалованием результатов торгов по многим объектам в ФАС и погодными условиями.

Свою роль в сложившейся ситуации сыграли недобросовестные подрядчики: например, ОАО «ЦАДС СПб «Фирма Резерв» сорвало ремонт на ул. Жукова, на Пискаревском пр., ремонт покрытия в зоне трамвайных путей от ул. Жукова до Полостровского пр., на Лощманской ул. и на Ириновском пр. у пр. Наставников.

По оценке КРТИ, к концу года исполнение адресной программы по направлению «ремонт» составит 90%.

Таким образом, работы по 60 адресам перейдут на 2014 год вместе с деньгами на их финансирование. Всего в 2014 году на текущий ремонт КРТИ планируется выделить из городского бюджета 4 млрд



В этом году адресная программа текущего дорожного ремонта предполагала выполнение работ на 314 объектах площадью более 4 млн кв. м общей стоимостью 6,47 млрд рублей

По оценке КРТИ, к концу года исполнение адресной программы по направлению «ремонт» составит 90%

рублей. Сейчас уже идет формирование нового перечня, и в его первоначальном варианте значится около 500 адресов.

Адресная программа капитального ремонта городских дорог и трамвайных путей на 2013-2015 годы в завершающемся году предполагала выполнение капремонта на 26 объектах, на 11 из которых работы в 2013 году должны были начаться, а на 15 – продолжиться или завершиться. Лимит финансирования капитального ремонта на 2013 год составляет 2,2 млрд рублей.

В этом году был завершён капитальный ремонт, начатый в 2010-2012 годах

по пяти адресам: автодорога Горская – Осиновая Роша, участок Благодатной ул., Партизанская ул., наб. Большой Невки и наб. Бумажного канала. До конца года должен быть закончен капремонт на ул. Евдокима Огнева, на ул. Добровольцев и отремонтированы трамвайные пути на ул. Десантников.

В этом году должны быть завершены работы по капитальному ремонту, которые начались в 2013 году, по четырем объектам: на Гаккелевской ул., на Якорной площади в Кронштадте и на двух участках Санкт-Петербургского шоссе.

В 2013 году начался капитальный ремонт на ул. Ленсовета и Савушкина, на Богатырском пр. и на пересечении площади Репина и наб. реки Фонтанки. Работы по всем этим адресам продолжатся в 2014-2015 годах, но в холодное время движение будет ограничено только на последнем объекте. На площади Репина для скорейшего открытия движения транспорта работы будут проводиться с применением технологий прогрева.

Слабый капитальный ремонт

В общей сложности капитальный ремонт не начался или не был выполнен полностью на 10 объектах, преимущественно из-за многочисленных обжалований в ФАС тендеров, на которых разыгрывалось право выполнения работ. Например, капремонт на ул. Ленсовета, Бадаева и по ряду адресов в Колпино, который хотели провести в 2013 году, будет закончен в следующем году.

«Одна из причин, по которым капитальный ремонт так задержался в этом году, – это создание городского Комитета по государственному заказу. В теории он был призван облегчить проведение торгов и упростить взаимодействие с подрядчиками. На деле передача полномочий от Дирекции транспортного строительства и КРТИ Комитету по госзаказу, как любой бюрократический процесс, заняла несколько месяцев, и итоги конкурсов были подведены уже в конце августа. После этого еще требуется получить разрешения ГАТИ, то есть подрядчики смогли начать работать в конце сентября, за полтора-два месяца до конца строительного сезона», – говорит генеральный директор одной из дорожных компаний города.



Общая площадь отремонтированных дорог, тыс. кв. м



Источник: КРТИ

Редкие открытия

Анна Смирнова / Для движения в уходящем году было открыто менее десятка объектов, многие из которых автомобилисты ждали не один год. По экспертным оценкам, развитие транспортной инфраструктуры в городе не соответствует темпам его автомобилизации, но при этом общественный транспорт не становится достойной альтернативой личным машинам.

В уходящем году было открыто движение лишь на трех объектах, значимых для автомобилистов: на Обводном канале под американскими мостами (общая стоимость

развит 4,8 млрд рублей), на развязке на Пироговской наб. (2,9 млрд рублей), по реконструированному Дворцовому мосту (2,8 млрд рублей). Кроме этого, была построена подъездная дорога к заводу «Климов» (198,7 млн рублей) и отреконструирована дорога от Пулковского шоссе до площади перед аэропортом (около 600 млн рублей). Пешеходы получили два надземных пешеходных перехода – на Таллинском шоссе за 34 млн рублей и на пересечении пр. Славы и Белградской ул. за 60 млн рублей. До конца года планируется открыть автомобильное движение по продолжению

Витебского пр. (738 млн рублей) и открыть для пешеходов надземный переход на пересечении пр. Славы и Будапештской ул. стоимостью 64 млн рублей. По оценке КРТИ, ожидаемое исполнение адресно-инвестиционной программы по части дорожного строительства в 2013 году составит 88%. Работы на всех крупных объектах, значимых для автомобилистов и открытых в этом году, начались несколько лет назад. По-настоящему быстро – всего за четыре месяца – построили только трассу от аэропорта Пулково до КАД. Участок длиной 5,5 км за 1,7 млрд рублей был построен по зака-

зу ОАО «Аэропорт Пулково» и сдан в августе 2013 года к началу саммита «Большой двадцатки». Хотя этой трассой могут пользоваться обычные автомобилисты (за исключением проезда на территорию аэропорта через КПП), судя по вниманию администрации к этому объекту и скорости работы на нем, было очевидно, что дорога строилась ради нужд высоких гостей. В августе этого года после нескольких переносов было открыто движение по северному участку Западного скоростного диаметра. Платная трасса, южный и северный участки которой были построены за счет федерального и городского бюджетов, 1 декабря была передана в управление консорциума «Магистраль Северной столицы» (МСС, основной

концессионер – ВТБ). Весной этого года МСС приступила к возведению центрального, самого сложного участка ЗСД. Согласно техническим требованиям, на его строительство потребуется 36 месяцев. Исходя из этого, центральный участок ЗСД должен быть построен весной 2016 года, хотя изначально речь шла о полной сдаче трассы в конце 2014 года. «Для многомиллионного мегаполиса, второго в стране города, в Петербурге очень низкие темпы дорожного

строительства. Проекты годами лежат на полках в КРТИ, они теряют свою актуальность и, соответственно, за бюджетный счет их придется переделывать заново. Новых транспортных объектов как воздуха не хватает автомобилистам, которых становится все больше. Но и альтернативы личному транспорту никакой – общественный транспорт пока абсолютно неконкурентноспособен», – говорит руководитель одного из проектных институтов города.

цифра

88%

составит исполнение адресной инвестиционной программы по дорожному строительству в 2013 году, по прогнозам КРТИ

Фото: Никита Ивченко



С учетом сокращающегося объема дорожного строительства загрузить мощности своего производства для дорожников становится все сложнее

Материальные дороги

Влада Гасникова / Строительные материалы для дорожной отрасли подорожали за 2013 год незначительно, и у дорожников сохраняется немало возможностей для осознанного выбора поставщиков. ➔

Собственная производственная база позволит сэкономить до трети стоимости всего проекта, но с учетом сокращающегося объема дорожного строительства загрузить мощности своего производства для дорожников становится все сложнее.

По данным «Инвесткафе», в 2013 году цены на тяжелый бетон и щебень практически не изменились с прошлого года, на арматурную сталь цены упали на 6-8% – примерно до 22-23,5 тыс. рублей за тонну из-за снижения мировых цен. «Стоимость

портландцемента выросла примерно на 13-14% – до 3,6 тыс. рублей за тонну за счет роста энерготарифов и спроса на данный вид продукции. Цены на дорожный битум выросли с начала года на 15-20% в связи с увеличением объемов дорожного строительства в РФ, также примерно на 10% возросла цена на полимербитумное вяжущее», – перечисляет Игорь Арнаут, аналитик «Инвесткафе».

Начальник отдела комплектации строительных объектов ЗАО «ПО

«Возрождение» Кирилл Кузьмичев констатирует, что рост цен на нерудные материалы, составляющие основу дорожного строительства, в течение года оставался в пределах инфляции.

Одним из основных поставщиков материалов для строительства дорог в нашем регионе является Группа ЛСР, последовательно скупавшая активы в Ленинградской области, чтобы иметь возможность поставлять материалы на крупнейшие инфраструктурные проекты в регионе. По оценке

главы аналитического отдела инвестиционной компании «ЛМС» Дмитрия Кумановского, в регионе также достаточно много более мелких поставщиков, владеющих небольшими карьерами, но их влияние на рынок несравнимо ниже и ограничивается местными районными проектами.

Кирилл Кузьмичев называет региональный рынок нерудных материалов «чрезвычайно конкурентным». «Предприятия региона могут не только обеспечить местных дорожников, но и поставлять материалы в центральные регионы. На местном рынке есть ряд крупных игроков, но незаменимых у нас нет, и о монополизме говорить не приходится. Даже при наличии группы крупных игроков любая олигополия разбивается о растущий рынок предложений», – говорит господин Кузьмичев.

Дорожные компании используют возможности выбирать своих поставщиков и стараются найти наиболее выгодные условия приобретения материалов как за рубежом, так и в России. Признаком практичности является сотрудничество с несколькими партнерами, которое позволяет избежать срывов поставок.

По данным Игоря Арнаутова, новые поставщики стройматериалов в дорожном строительстве появляются, предлагая дорожникам такие материалы, как георешетка и геотекстиль, преимущественно от таких производителей, как «Геодор», «ЦДТ», «Прудок» и «Геовиб».

МНЕНИЕ

Кирилл Кузьмичев, начальник отдела комплектации строительных объектов ЗАО «ПО «Возрождение»:

➔ – Есть компании, которые пытаются зайти на рынок с новым уникальным материалом, уговаривают проектные институты использовать его. В итоге велика вероятность не справиться с объемами и сроками, что приведет к срыву поставок. Одна такая ошибка для подобной компании фатальна.

В расчете на крупных поставщиков

Влада Гасникова / Несмотря на постоянный выход на рынок новых игроков, они не в силах конкурировать с крупными поставщиками стройматериалов: себестоимость услуг последних ниже. При этом серьезным игрокам проще поддерживать уровень качества производимых материалов, благодаря чему дорожные строители относятся к ним с большим доверием.

«Крупные поставщики имеют возможность покупать карьеры вблизи объектов, у них есть собственная техника и более доступные кредитные ресурсы, необходимые для работы с госзаказчиками, оплачивающими поставки с существенными временными задержками», – поясняет Дмитрий Кумановский. Рассуждая о выгодах наличия у дорожных строителей собственной производственной базы, эксперты сходятся во мнении, что свои стройматериалы помогают серьезно

экономить. Стоимость производства зависит от материалов и составляет от единиц до нескольких десятков миллионов долларов.

«Наличие собственного комбината – это залог обеспечения материалами должного качества в срок, в нужном объеме и в необходимом качестве. Значительно проще модернизировать собственное производство под меняющиеся стандарты и технологии заказчиков, чем добиваться модернизации от смежников», – говорит Дмитрий Кумановский. Кирилл Кузьмичев из «Возрождения» считает, что иметь собственное производство выгоднее, чем закупать на стороне, но при условии стабильности в отношении портфеля заказов. «Собственное производство решит ряд вопросов, связанных с качеством, стоимостью и объемами продукции. Запустить такой проект ненамного сложнее, чем поддерживать его деятельность

заказами. Крупные игроки дорожно-строительного рынка модернизируют комбинаты или создают свои производственные комплексы с нулевого цикла. Наша компания имеет свой производственный комплекс предприятий, которые позволяют нам участвовать в крупных дорожно-строительных проектах, в том числе и в других регионах», – говорит господин Кузьмичев. По его словам, собственная технологическая лаборатория позволяет «Возрождению» создавать материалы более высокого качества, не обременяя заказчика дополнительными расходами и зачастую экономя до трети бюджета проекта.

Работая со сторонними поставщиками, дорожные строители стараются заказывать материалы заблаговременно, чтобы как минимум за два-три дня до выхода на стройплощадку у них были уже все необходимые компоненты для полноценной работы. Особенно это акту-

ально во время строительного сезона, когда благоустройство и дорожное строительство обретает массовый характер. «В последнее время срывов поставок стройматериалов не наблюдается, чему способствует спад экономической активности в России, снижение спроса и цен на стройматериалы и выросшая конкуренция», – констатирует Дмитрий Кумановский. Однако аналитик замечает, что периодически в России происходят скандалы из-за некачественного выполнения работ, нарушения технологии и подмены более дорогостоящих материалов недобросовестным поставщиком более дешевыми материалами с худшими характеристиками. Чтобы избежать подобных ситуаций, добросовестные дорожные строители изучают материал перед поставкой в лабораториях для проверки качества. Представитель одной из дорожных компаний Петербурга рассказывает, что

его сотрудники регулярно проводят мониторинг предложений новых поставщиков стройматериалов. «Скажу честно, мы немного настроенно относимся к новым предложениям. Не хочется нести потом ответственность за некачественный материал, поэтому наши специалисты каждый предлагаемый материал исследуют как для своего ребенка. Мы очень строго следим за этим, и работать с крупными и привычными

поставщиками спокойнее», – говорит дорожный строитель. Игорь Арнаут считает, что поиск способа повысить долговечность дорожного покрытия и мостовых конструкций – первоочередная задача отрасли. «Серьезной проблемой дорожного строительства в России является нестабильность объемов финансирования, которая и приводит к нарушениям сроков сдачи участков дорог», – добавляет аналитик.

МНЕНИЕ



Дмитрий Кумановский, начальник аналитического отдела ИК ЛМС:

➔ – За счет вертикальной интеграции от добычи материала до производства продукции для дорожного строительства можно экономить до 20% в себестоимости, что является дополнительным конкурентным преимуществом.



АГЕНТСТВО
СТРОИТЕЛЬНЫХ
НОВОСТЕЙ

➔ **Тендер на строительство развязки Пулковского шоссе** с Дунайским пр. выиграло ЗАО «Пилон», пишет asninfo.ru со ссылкой на материалы госзаказа. Стартовая цена договора составляла 11 млрд 756 млн рублей, но компания согласилась выполнить работы за 11 млрд 635 млн рублей. Предложение конкурента «Пилона» по конкурсу – компании ОАО «Генеральная строительная корпорация» в 11 млрд 697 млн рублей не заинтересовало комиссию. Отметим, это уже не первый конкурс на строительство указанного объекта – подобный проводился Смольным в конце прошлого года, но был отменен. По условиям нынешнего конкурса, подрядчику предстоит выполнить работы в срок до октября 2017 года.

➔ **Объем финансирования адресной инвестиционной программы** по энергетике на 2014 год составит 15,9 млрд рублей, что на 18% меньше, чем было выделено из бюджета Петербурга в 2013 году (19,4 млрд рублей). Об этом порталу asninfo.ru сообщил Андрей Бондарчук, председатель Комитета по энергетике и инженерному обеспечению Петербурга. «Мы пересмотрели бюджетные ассигнования по отдельным крупным объектам в 2014 году, либо перераспределив их, либо сократив», – прокомментировал господин Бондарчук.

➔ **ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга» объявило конкурс** на строительство снегоплавильного пункта в Шкиперском протоке, передает asninfo.ru. Начальная цена договора, по данным сайта госзакупок, – 400,9 млн рублей. Заявки на право проведения работ будут рассматриваться до 25 декабря 2013 года. Итоги конкурса подведут в течение 10 дней со дня подписания протокола рассмотрения заявок.

Конкурентный рынок

Андрей Семериков / Услуги строительного аудита в Петербурге оказывают сегодня несколько десятков компаний, и этот рынок находится в состоянии жесткой конкуренции. Эксперты говорят о серьезном демпинге со стороны новичков.

Сегодня данную услугу в Петербурге оказывает большое количество компаний. Среди них эксперты выделяют шесть крупных игроков: «2К», «Северин Девелопмент», «НЭО-центр», «Ирбис», «Стройменеджер», ГБУ «Управление строительными проектами».

Около полугода назад подобные услуги начала оказывать компания Knight Frank St Petersburg. «Мы предоставляем услуги строительного аудита для девелоперов, банков и инвесторов и в настоящий момент ведем несколько проектов на постоянной основе», – рассказал Антон Реутов, директор по развитию профессиональных услуг Knight Frank St Petersburg.

Большое количество игроков Андрей Бойков, директор департамента инвестиционных продаж NAI Becar в Санкт-Петербурге, объясняет востребованностью строительного аудита.

Антон Реутов отмечает, что на рынке идет активная борьба между местными игроками, а также ощущается давление компаний московского и центральных регионов. Актуальной проблемой рынка строительного аудита, по его словам, является отсутствие единых стандартов качества предоставляемых услуг и большой разброс цен. «Зачастую небольшие компании, не имеющие должного опыта реализации инвестиционно-строительных проектов и необходимого штата квалифицированных сотрудников, предлагают свои услуги по низким ценам, что сопровождается низким уровнем компетенции и качеством выполняемых работ», – сетует господин Реутов.

Андрей Петров, директор департамента консалтинга и оценки АРИН, говорит, что заказчиками строительного аудита выступают девелоперы, которые контролируют



Стоимость услуги строительного аудита, по оценкам экспертов, может составлять от 0,2 до 3% от общей стоимости затрат на строительство проекта

своих подрядчиков, а также инвесторы и банковские структуры, желающие знать куда, на что и насколько эффективно расходуются средства кредита.

Для банков и инвестиционных компаний строительный аудитор становится тем самым независимым лицом, которое транслирует информацию о ходе реализации проекта без каких-либо искажений.

Однако Антон Реутов констатирует, что в последнее время крупные банки, имеющие большие портфели кредитруемых строительных проектов, сформировали профессиональные отделы, занимающиеся строительным аудитом на постоянной основе. «К компаниям, работающим на аутсорсинге, в этом случае обращений стало меньше, что, безусловно, негативно

сказалось на общем объеме рынка данных услуг», – комментирует господин Реутов.

Стоимость услуги строительного аудита, по оценкам экспертов, может составлять от 0,2 до 3% от общей стоимости затрат на строительство проекта. Стоимость услуг существенно зависит от объема выполняемых работ, периодичности и вовлеченности аудитора в проект.

Сергей Кравцов, генеральный директор СК «Элемент-Бетон», говорит, что затраты могут составить от 60 тыс. до нескольких миллионов рублей.

Сумма достаточно незначительная по сравнению с положительным эффектом, который строительный аудит может оказать на проект в целом, отмечает Антон Реутов.

Аудит поможет сэкономить

Андрей Семериков / Грамотно и вовремя проведенный строительный аудит может сэкономить до 30% бюджета проекта и существенно повысить его доходность.

Андрей Петров, директор департамента консалтинга и оценки АРИН, считает, что строительный аудит как минимум позволит избежать ненужных и излишних затрат при строительстве. По словам Антона Реутова, директора по развитию профессиональных услуг Knight Frank St Petersburg, возможно сокращение себестоимости строительства проекта (в некоторых случаях до 30% от его бюджета) и, как следствие, повышение его доходности. «Также снижаются финансово-экономические, управленческие и инженерно-технические риски в проекте. Повышается прозрачность и управляемость проекта вследствие независимого контроля реализации проекта. Кроме того, повышается каче-

ство и безопасность строительного проекта», – отмечает господин Реутов.

Андрей Бойков, директор департамента инвестиционных продаж NAI Becar в Санкт-Петербурге, поясняет, что строительный аудит объекта проводится для проверки качества проводимых работ, а также для проверки исполнительной документации и для сравнения реальной стоимости проведенных работ и данных документации, предоставляемой подрядной организацией. Основными задачами строительного аудита являются комплексное исследование стоимости строительных работ и анализ параметров ценообразования. «Строительный аудит включает следующие мероприятия: поддержку в финансовом регулировании всех строительных процессов, начиная от стадии составления различных договоров на строительство, заканчивая сдачей объекта; оценку целесообразности вложения финансов в строительство объектов неза-

вершенного строительства; оценку факторов, которые влияют на стоимость и на сроки завершения строительства; сравнение исходных сметных расценок и реальной рыночной стоимости с целью помощи в формировании бюджета строительства», – рассказывает Андрей Петров.

По словам господина Реутова, такой аудит необходим для независимой оценки технического и финансового состояния инвестиционного проекта. «Данная услуга нацелена на предоставление заинтересованным лицам объективной информации о ходе реализации проекта или отдельных его этапов. Исполнителем анализа являются основные параметры/показатели проекта: состав/достаточность исходной разрешительной и проектно-сметной документации, бюджет проекта (финансовая составляющая), оценивается качество строительства и его основные дефекты (строительный контроль), оцениваются заявленные сроки реализа-

ции строительного проекта и реальность их исполнения, проводится оценка существующих и потенциальных рисков проекта, вырабатываются рекомендации по их минимизации», – добавляет эксперт. Все это позволяет заказчику вовремя принять необходимые управленческие решения, повысить доходность проекта и минимизировать потери. Эксперты советуют прибегать к строительному аудиту

с момента подготовки к подаче проекта на экспертизу, проведения подготовительных работ на площадке и до окончания строительства. «Но в разных своих частях аудит может быть выполнен на любом этапе реализации проекта: от разработки концепции проекта до ввода уже построенного объекта в эксплуатацию. Также данная услуга может быть выполнена в целях оценки технического состояния уже построенных объектов недвижимости при их продаже», – поясняет Антон Реутов. Господин Бойков считает, что к строительному аудиту следует

прибегать как можно чаще, особенно при реализации недостроенного объекта. По словам экспертов рынка, зачастую заказчики обращаются к данной услуге в критические моменты реализации проекта, когда уже большое число рисков себя проявили и ошибочные управленческие решения приняты. Это может быть превышение бюджета проекта, срыв сроков реализации, возникновение споров между участниками, отсутствие необходимых согласований или проектной/исполнительной документации, резюмирует господин Реутов.

МНЕНИЕ



Андрей Петров, директор департамента консалтинга и оценки АРИН:

➔ На сегодня услуга строительного аудита представляет собой действенный метод наблюдения за итогами работы подрядных предприятий (и в процессе разработки и осуществления монтажно-строительных работ, и на завершительном этапе хода строительства – при сдаче объекта в эксплуатацию). Строительный аудит также позволяет свести к минимуму риск некачественного ведения работ – вовремя обнаружить изъяны в процессе строительства, правильно оценить причиненный ущерб и аргументированно привлечь к ответственности виновников.

Продолжение. Начало на стр. 14, 16, 24

Денис Полищук, заместитель генерального директора по развитию управляющей компании ГК «КрашМаш»:



— Уходящий год показал, что модернизация в нашей стране набирает обороты и затрагивает все больше крупных промышленных кластеров и отраслей. А это значит, что у демонтажников в следующем году только прибавится работы. Ведь наши услуги всегда востребованы там, где речь идет о развитии, реконструкции и реновации. По опыту последних лет могу сказать, что рынок демонтажа переходит сегодня на качественно новый уровень.

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



— Вопросы обеспечения качества и безопасности в строительной сфере по-прежнему стоят достаточно остро. Можно только приветствовать более активное использование надзорными органами своих полномочий на объектах капитального строительства повышенной сложности, например таких, как новый терминал Пулково. Также ожидаем роста активности государственного надзорного органа над СРО строительной сферы. За пять лет развития системы взаимоотношения участников рынка в рамках саморегулирования приобрели стабильность и ясность, которая исключает случайные ошибки в работе отдельных СРО. Пришло время выявить саморегулируемые органи-

зации, стремящиеся к уходу от ответственности, возложенной на них государством. Дальнейшее развитие строительной отрасли немислимо без значительного повышения качества и безопасности, чего нельзя достичь только мерами контроля. Все большее значение приобретает репутация компаний, которая становится неотъемлемой частью конкурентных преимуществ участников строительного рынка.

Андрей Касьянов, вице-президент НП СРО «Строительный ресурс»:



— Перспективы развития саморегулирования в строительстве напрямую зависят от вклада каждого отдельного некоммерческого партнерства в наше общее будущее. Каждая СРО должна предпринимать конкретные шаги во благо саморегулирования, причем эти шаги обязательно должны быть глобального масштаба. Если все СРО углубятся исключительно в обсуждение стратегических вопросов, оставив за рамками своей деятельности помощь своим членам, то вектор движения саморегулирования вперед будет потерян и развития никакого не будет.

Анна Цирульская, заместитель руководителя ФГУП «ЦПО» при Спецстрое России:



— Для строительной отрасли будет эффективным переход всех российских городов к двухуровневой модели территориального планирования. Хочется видеть и стратегический мастер-план, и генеральный план. При этом градообразующим элементом первого уровня в большин-

стве городов должны стать транспортные системы. Так мы избавимся от неоднородности застройки и выйдем на качественно новый уровень планирования. Понятные цели позволят сделать более прозрачным рынок недвижимости, что будет способствовать привлечению инвестиций, в первую очередь — «длинных» денег.

Федор Туркин, председатель совета директоров ГК «РосСтрой-Инвест»:



— Думаю, что в строительной отрасли намечается целый ряд позитивных перемен. Созданное в 2013 году Министерство строительства должно начать активно работать и конструктивно взаимодействовать со смежными структурами. Будет наконец-то принят закон о ГЧП, которого ждут все строители и инвесторы.

Лев Каплан, директор Санкт-Петербургского Союза строительных компаний:



— До последнего времени строительная отрасль была забыта как на федеральном, так и на городском уровне. Не было отдельной федеральной структуры, занимающейся ее развитием и решающей проблемы, не было и профильного вице-губернатора по строительству в Санкт-Петербурге. 2013 год оказался поворотным в этом отношении: в начале года в нашем городе получил назначение на «возрожденную» должность Марат Оганесян, а под конец неожиданно для всех создано Министерство строительства и ЖКХ России. Но несмотря на положительный настрой вице-губернатора по

строительству и его открытость к диалогу, а также высокую значимость создания профильного министерства, вопросов у строителей остается много. И один из главных — куда мы идем, каковы перспективы развития отрасли и прежде всего малого и среднего строительного бизнеса как основы для формирования среднего класса и гражданского общества в целом любой экономически развитой страны. Будем надеяться, что 2014 год действительно принесет новое в развитие строительного комплекса Санкт-Петербурга и России.

Борис Мошенский, генеральный директор Maris/Part of the CBRE Affiliate Network:



— Мне хочется, чтобы отрасль просто развивалась, и не путем каких-то больших революционных перемен. Как показала практика, в нашей стране бизнес лучше всего развивается тогда, когда власть менее всего вторгается в бизнес-поле и пытается спешно что-то изменить.

Александр Подусков, директор по продажам компании KR Properties:

— Прежде всего, я жду окончания гонки за количественными показателями. Опыт прошлых лет показал, что строить можно очень много, но лучше от этого не будет никому.

Денис Колокольников, председатель совета директоров групп компаний RRG:

— Общеэкономическая ситуация не располагает к росту, поэтому год, очевидно, обещает конкуренцию объектам коммерческой недвижимости. Наиболее вероятный сценарий — снижение потребности в коммерческих площадях.

23 декабря отмечает свой день рождения Евгений Георгиевич Реззов, генеральный директор ЗАО «Строительный трест»

Уважаемый Евгений Георгиевич!

Поздравляю Вас с Днем рождения!

Позвольте пожелать Вам здоровья, успехов во всех начинаниях, Вашей организации — активной, плодотворной работы, новых творческих идей и больших достижений, воплощенных в жизнь!

Генеральный директор ЗАО «Темп-Проект» В.В. Кириллов

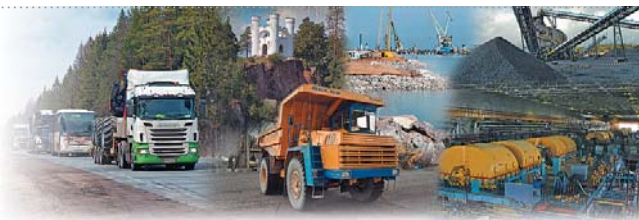
Дорогой Евгений Георгиевич Реззов, с Днем рождения!

От всей души поздравляем Вас с Днем рождения!

Желаем Вам новых побед и грандиозных проектов, крепкого здоровья, семейного счастья и успехов во всех начинаниях!

С уважением, коллектив ЗАО «Рант»

СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ РАНТ ЗАСТРОЙЩИК, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПОСРЕДНИК



Жилищный вопрос: решение с вариантами



Татьяна Крамарева / Законодательные инициативы в сфере формирования фонда арендного жилья и перспективы упорядочения на федеральном уровне опыта регионов в решении проблем обманутых дольщиков стали основными вопросами открытого заседания экспертной комиссии по правовым вопросам инвестиционно-строительной деятельности Координационного совета по развитию строительной отрасли Северо-Западного федерального округа при аппарате полномочного представителя Президента РФ в СЗФО. Соорганизатором мероприятия выступил НОСТРОЙ. ➔

– Как сегодня решаются проблемы обманутых дольщиков и каким может быть дальнейшее развитие этой деятельности?

Алексей Сапунов, начальник департамента по вопросам экономической и социальной политики аппарата полномочного представителя Президента РФ в СЗФО:

– Совсем недавно глава государства Владимир Путин в очередной раз обратил внимание на необходимость обеспечения строгого правового сопровождения существующей практики проведения долевого жилищного строительства. Эти вопросы уже рассматривались на заседании Координационного совета по развитию строительной отрасли СЗФО и были вынесены на рассмотрение IV Съезда строителей Северо-Запада. Выработанные в рамках работы Координационного совета решения стали основой для обращения полномочного представителя Президента РФ в СЗФО в адрес первого заместителя председателя правительства РФ, министра регионального развития и министра строительства и ЖКХ. Теперь перед экспертной комиссией стоит задача детализировать ранее подготовленные предложения, выйти на разработку норм, применимых в практической деятельности

органов власти и их взаимодействии с частными инвесторами.

Александр Островский, заместитель председателя Комитета по строительству Санкт-Петербурга:

– Мы участвуем во всех процессах в связи с банкротством застройщиков, и пока у нас нет положительного опыта завершения строительства ни одного такого проблемного объекта. Во-первых, их не так много. Во-вторых, никто из застройщиков-банкротов не работал по 214-ФЗ. В-третьих, у нас нет никаких правовых оснований для того, чтобы требовать что-то от конкурсного управляющего. К тому же во многих случаях застройщик распродал гораздо больше, чем он может построить. И, к сожалению, пока не работает схема с образованием ЖСК из числа дольщиков.

Игорь Кокарев, заместитель председателя Жилищного комитета Санкт-Петербурга:

– В проекте закона Санкт-Петербурга о мерах помощи пострадавшим участникам долевого строительства мы предусмотрели возможность для обманутых участников долевого строительства с помощью дотирования из бюджета снимать жилье на рынке до завершения строительства их жилья. Далее, в городе действует постоян-

ная комиссия по рассмотрению вопросов проблем с дольщиками. Общий принцип жилищной политики – оказание содействия в строгом соответствии с датой постановки на учет. Но в рамках этой комиссии мы смогли принять решения об оказании того или иного вида поддержки конкретным людям в особо сложных ситуациях.

Анна Фалалева, начальник сектора контроля и надзора в области долевого строительства Комитета государственного строительного надзора и экспертизы Ленинградской области:

– Как и коллеги из Санкт-Петербурга, мы участвуем в рассмотрении дел о банкротстве застройщиков. Однако по закону о банкротстве оспаривать сделки, в том числе появление псевдодольщиков, может либо конкурсный управляющий, либо комитет кредиторов. К сожалению, обманутых дольщиков в комитет кредиторов зачастую не допускают: в основном туда входят крупные инвесторы, влиять на которых мы никоим образом не можем.

Павел Созинов, руководитель экспертной комиссии Координационного совета, заместитель координатора НОСТРОЙ в СЗФО:

– Серьезной моделью предупреждения появления новых обманутых дольщиков,

на наш взгляд, является закон об обязательном страховании застройщиков. Однако пока не очень верится в то, что система заработает уже с января будущего года, пока же в Обществе взаимного страхования (ОВС) вошли менее 40 строительных компаний. И хотя оно прирастает региональными участниками, далеко не все застройщики сегодня серьезно рассматривают для себя возможности участия в нем.

С другой стороны, и сами страховые организации не готовы включиться в этот процесс и предложить свое видение страхования. По крайней мере в Петербурге мнение профессионального страхового сообщества пока не слишком позитивное.

Леонид Бандорин, директор департамента нормативного обеспечения и развития саморегулирования НОСТРОЙ:

– 214-ФЗ вызывает ожесточенную критику из-за пробелов в механизме решения проблем граждан – участников долевого строительства. Однако почему-то при этом забывают о том, что данный закон изначально имел охранительный характер и не преследовал цели в корне изменить существующие схемы привлечения средств граждан. Для преодоления сложившихся схем, несущих высокие риски для потенциальных дольщиков, требуются другие механизмы – для начала нужно развитие банковского сектора.

Да, разумеется, помогать людям, оказавшимся в беде, надо. Но государство должно сопрягать эту помощь с формированием общественного представления о том, что дольщики – частные инвесторы, сознательно решившиеся на неоправданные риски, которые несут «серые» схемы привлечения средств застройщиками, должны сами нести и ответственность за наступившие последствия. По статистике, лишь 5% дольщиков, чьи права были ущемлены, инвестировали в надежные (на тот момент) проекты жилищного строительства.

Алексей Семенов, координатор рабочей группы по оказанию помощи обманутым дольщикам и вкладчикам партии «Единая Россия»:

– У нас два направления работы. Первое – решение проблем в «ручном» режиме. Уточню, что сегодня в России более 1000 проблемных объектов и около 80 тыс. обманутых дольщиков в 65 субъектах Федерации. Второе направление нашей деятельности – законодательная поддержка, чтобы процесс урегулирования проблем дольщиков стал необратимым.

Виктория Пенькова, помощник депутата Госдумы Александра Хинштейна:

– Регионам необходим обмен опытом. Потому что, решая внутренние проблемы, регионы, к сожалению, даже в рамках одного федерального округа мало контактируют по выработке единой схемы. Понятно, что есть специфические проблемы, например проблема двойных продаж в Санкт-Петербурге или Калининградской области стоит более остро, чем в Ленинградской области.

Федеральные власти не определяют пути решения проблем обманутых дольщиков – они дают рекомендации на основе многолетнего опыта самих же регионов. Наиболее продуктивной мерой урегулирования кризисных ситуаций

в долевым строительстве, как показывает региональная практика, является безвозмездное предоставление компенсационных земельных участков инвестору при условии выполнения обязательств перед гражданами по обеспечению их жильем. Такая норма принята в Свердловской, Тверской, Брянской, Смоленской, Новосибирской, Нижегородской, Воронежской, Ярославской областях и ряде других субъектов РФ.

Очень часто решение вопроса – в изменении жилищного проекта в сторону большей инвестиционной привлекательности. Для урегулирования ситуаций в случае двойных продаж в некоторых субъектах РФ организуют ЖСК из числа обманутых дольщиков. ЖСК предоставляется земельный участок, строительство на котором под контролем правительства региона ведет добросовестный застройщик.

Очень важна позиция региональной власти в случае банкротства застройщика. Те регионы, где уполномоченный орган присутствует на арбитражных процессах, работает с конкурсными управляющими, с самими гражданами, находят выход даже в этой ситуации.

Дмитрий Банера, руководитель финансового отдела ЖКН «Элитный»:

– Сегодня много прозвучало по поводу обманутых дольщиков и возможности финансовой структуры контролировать деятельность строительных организаций. Этот вопрос давно законодатель проработал в 315-ФЗ «О жилищных накопительных кооперативах». Как и банковскую структуру, как и паевой фонд, ЖКН ежеквартально проверяет Федеральная служба контроля за финансовыми рынками, мы полностью подотчетны. Более того, у ЖКН есть возможность заключить со страховой компанией договор о проверке застройщика и в случае сомнений в его экономической состоятельности отказаться от приобретения жилья для пайщиков.

– Каковы перспективы формирования в России рынка арендного жилья?

Юрий Курикалов, эксперт аппарата полномочного представителя Президента РФ в СЗФО:

– Обеспечить граждан доступным и комфортным жильем, по мнению нашей экспертной группы, возможно только с развитием ГЧП. В рамках Координационного совета по развитию строительной отрасли СЗФО относительно механизмов государственно-частного партнерства в сфере строительства арендного жилья мы предлагаем следующее.

Земельный участок должен предоставляться инвестору безвозмездно в рамках проведения конкурса, а не аукциона. При оценке конкурсных предложений основным критерием должно быть соотноше-

Экспертной комиссии предстоит детализировать ранее подготовленные предложения по формированию фонда арендного жилья

ние жилых помещений, предоставляемых на условиях некоммерческого найма либо аренды, и размера платы граждан по соответствующим договорам. И наконец, допускается последующий выкуп жилья гражданами-арендаторами. В этом смысле мы вступаем в принципиальное противоречие с положениями законопроекта о некоммерческом найме, который рассматривается сейчас в Госдуме и где предлагается мораторий на продажу жилья в доходном доме.

Екатерина Кайянен, заместитель председателя Комитета по строительству:

– Мы провели эксперимент, подтверждающий необходимость строительства жилья некоммерческого найма. В 2011-2013 годах мы построили пять небольших 36-квартирных домов (с учетом специфики Ленинградской области) в достаточно отдаленных муниципальных образованияах. Квартиры в аренду получили работ-

ники бюджетной сферы – молодые специалисты. Хочу сказать, что спрос был огромный, что предрекает успешность таким проектам.

К тому же сегодня получатели социальных выплат по различным программам не могут приобрести жилье просто потому, что оно не строится в отдаленных районах. Вторичное жилье – это то же самое ветхое жилье. Если мы сейчас боремся и направляем миллиарды рублей на расселение аварийного жилья, то «якобы» улучшать людям жилищные условия очень бы не хотелось. Понятно, что эта проблема, наверное, не стоит в городских поселениях вокруг Петербурга. Но в самых отдаленных районах Ленинградской области нет

ни массовой продажи жилья, ни строительства нового, кроме как за счет средств бюджета.

Поэтому думаю, что принятие законодательства о некоммерческом найме и арендном жилье позволит таким гражданам – получателям социальных выплат – также решить свою проблему.

Илья Пономарев, руководитель аппарата Национального объединения строителей (НОСТРОЙ):

– Если говорить о жилищном строительстве, в том числе об участии частного партнера в формировании фонда арендного жилья, наиболее интересны две вещи. Первая – программа «пять по пять», ключевым параметром которой является предоставление гарантированного сбыта застройщику по фиксированной цене ниже рыночной. С одной стороны, зачем бы застройщику в это ввязываться? А с другой стороны, предполагаются льготы по земельным участкам, льготы по инфра-

структуре вплоть до полной оплаты государством и гарантии сбыта. Такая форма господдержки наверняка неактуальна сегодня только для четырех субъектов РФ: Москвы и Московской области, а также Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Но для большинства регионов это достаточно существенная мера поддержки.

Конечно, большая надежда на рынок арендного жилья. Законопроект о рынке социального найма, к сожалению, сейчас отклонен. Но мы считаем, что ключевой момент, который позволит создать этот рынок, – это, во-первых, институт ипотечки юридических лиц, который уже ввел АИЖК. Теперь нужно, прежде всего, утончить налоговый режим для такого арендного жилья, чтобы исключить образование выпадающих доходов. Далее, цена на все ресурсы, на жилищно-коммунальные услуги должна быть эквивалентна той, которую платят граждане. А самое главное, что могло бы способствовать развитию этого института, – разрешение в налоговом законодательстве работодателю относить на производственные затраты те затраты, которые работодатель несет на аренду жилья работникам.

Ерлан Касенов, представитель Агентства стратегических инициатив в Санкт-Петербурге:

– Я не вижу никаких препятствий для банков и сейчас войти в долевоое строительство в качестве гаранта исполнения обязательств как строительных компаний, так и дольщиков. Но банкам гораздо понятнее ситуация, когда заемщиками по кредитным договорам являются граждане – физические лица, и участие кредитных организаций в снижении рисков возникновения обманутых дольщиков заключается в предшествующей кредитованию экспертизе строительных проектов и самих застройщиков.

Думаю, не нужно заранее насаждать определенную финансовую схему в сегменте долевого строительства. Нужно, чтобы рынок сам опробовал обсуждаемый сегодня механизм привлечения средств граждан.

Сергей Петров: «Институту саморегулирования нужна перезагрузка»

Сергей Петров, депутат ГД РФ, заместитель председателя Комитета по земельным отношениям и строительству ГД РФ, координатор НОСТРОЙ по Северо-Западу, в интервью газете «Строительный Еженедельник» высказал свою точку зрения на дальнейшее развитие института саморегулирования в строительстве.

– На Съезде строителей Петербурга вы критически оценили итоги развития саморегулирования в строительстве. Вы полностью разочаровались в нем?

– Нет, это не разочарование. Понимаете, в детстве хочется слышать, как тебя хвалят, а с годами к таким лестным похвалам ты относишься с недоверием. И наоборот, конструктивную критику воспринимаете положительно. Это напрямую относится к тому, что я сказал про саморегулирование. Прошел долгий период времени,

за который саморегулирование в строительной отрасли должно было достигнуть какого-то осязаемого результата. На мой взгляд, самая главная проблема в том, что этот институт сегодня так и не стал выразителем инициатив строителей, проектировщиков, не стал их защитником и помощником. Все строители ждали, что саморегулирование будет представлять их интересы, прежде всего в сфере законодательства. По сути, строители надеялись на законы, которые нужны бизнес-сообществу, а не чиновникам. Пока от института саморегулирования на рассмотрение внесено три закона, которые касаются сроков продления полномочий президента НОСТРОЙ, что не добавляет институту СРО положительных баллов. Мы также не видим со стороны Национального объединения строителей действий, направленных на защиту интересов строителей в судебных инстанциях. При этом НОСТРОЙ подает иски на СРО,

входящие в его состав. Явно образовался какой-то дисбаланс интересов внутри самого института саморегулирования. Подчеркну, что мои замечания не сводятся к одной лишь критике. Я предлагаю реальные меры, направленные на то, чтобы саморегулирование наконец-то начало выполнять те функции, которые на него возложены, а не решало интересы отдельных лиц. Потому что строительная отрасль – это более 8 млн работающих человек, это 8% ВВП России. Одно рабочее место в строительстве, по разным оценкам, дает до 26 рабочих мест в смежных отраслях промышленности.

– В этой связи, возможно, что вскоре мы забудем о саморегулировании и идем к регулированию строительной отрасли посредством другого института?

– Конечно, я не верю, что будет введено назад лицензирование. Потому что это достаточно жесткий механизм

регулирования строительного рынка, который нужен на стартовом этапе, пока отрасль еще не сформировалась. Наоборот, я уверен, что институту саморегулирования нужна перезагрузка.

С другой стороны, сейчас достаточно серьезно обсуждается вопрос введения института страхования и уголовной ответственности как вариант замены саморегулирования. Так что если от его работы по-прежнему не будет положительных результатов, то СРО сами подпилят сук, на котором сидят.

– На какой стадии сегодня находится принятие поправок в устав НОСТРОЙ?

– Я был сопредседателем комиссии по реформированию устава НОСТРОЙ. Хочу сказать, что мы проделали гигантскую работу, проанализировав более 1200 поправок, поступивших от различных СРО. Однако окончательной, «идеальной» редакции, которая устроила бы всех



Фото: Виктория Кривоног

участников профессионального сообщества, нет. Тем не менее я считаю, что редакция устава, которую поддерживает большинство, должна быть принята. Но это не значит, что она будет окончательной. На мой взгляд, устав НОСТРОЙ – это не дога. Я уже предложил сделать комиссию по реформированию устава НОСТРОЙ постоянной, чтобы вносить изменения в документ в соответствии с корректировками действующего законодательства в области строительства.

– Будете ли вы баллотироваться на очередных выборах в президенты НОСТРОЙ?

– Я не исключаю такой возможности. Добавлю, что при сегодняшнем состоянии саморегулирования многим руководителям СРО нужно заново оценить свои возможности и сделать правильные выводы. Со своей стороны, хочу поздравить всех коллег строителей с наступающим Новым годом. Всем успешной работы, повышения зарплат и хороших контрактов!

С Новым годом!

Уважаемые друзья и коллеги!

Уходящий год выдался непростым для строительной отрасли Северо-Запада. В отрасли по-прежнему много непростых вопросов, которые требуют незамедлительных решений. Как на федеральном, так и на региональном уровне продолжается борьба с административными барьерами и работа по улучшению инвестиционного климата. В то же время не может не радовать ряд инициатив, которые в перспективе могут упростить жизнь строительного сообщества. С 1 января 2014 года вступает в силу закон о ФКС, готовятся поправки в закон о государственно-частном партнерстве. И в наступающем году я хотел бы пожелать всем строителям наладить диалог с органами исполнительной власти, реализовывать качественные и интересные проекты!



Сергей Петров, заместитель председателя Комитета по земельным отношениям и строительству Госдумы РФ

Дорогие друзья!

С большим удовольствием спешу поздравить всех вас – строителей, проектировщиков, изыскателей, всех, кто своим трудом развивает строительную отрасль, – с наступающим 2014 годом! Надеюсь, что наступающий год сложится удачно как для крупных застройщиков, так и для компаний малого и среднего бизнеса. Надеюсь, что будет развиваться здоровая конкуренция, а качество и безопасность строительства – повышаться.

Желаю здоровья, успехов и отличного настроения!

Александр Шилов, исполнительный директор СРО НП «Стройбизнесинвест»

Уважаемые коллеги, представители строительной отрасли!

Уходящий год можно назвать успешным для Калининградской области в части социально-экономического развития региона. Вы знаете, что была принята госпрограмма развития региона до 2020 года, стартовала реализация ряда инфраструктурных проектов в области транспорта, туризма, социальной инфраструктуры. В области создаются высокотехнологичные производства и технопарки. Большую роль в реализации этой программы сыграет и строительный блок Калининградской области, которому, как и всем строителям Северо-Запада, я хочу пожелать неиссякаемой энергии для новых свершений и достойной награды за труды!

Елена Кудрявцева, директор НП «СРО «Строительный союз Калининградской области»

Уважаемые коллеги!

В своем последнем послании президент РФ поставил задачу: «По стране к 2016 году нужно преодолеть отметку в 75 млн кв. м жилья, что выше рекордного показателя 1987 года». Основным заметным результатом строительной отрасли в Ленинградской области по 2013 году будет ввод 1,2 млн кв. м жилья. И те задачи, которые ставились в начале прошлого десятилетия, планомерно решаются. Хотелось бы пожелать коллегам в новом году прежде всего профессиональных заказчиков, которые могут не только планировать реализацию замыслов, но и бесперебойно финансировать выполняемую работу. В остальном – плодотворной работы, здоровья и благополучия!

Владимир Кобзаренко, директор СРО НП «Строители Ленинградской области»

Уважаемые строители, СРО НП «Союз профессиональных строителей» поздравляет вас с наступающим Новым годом!

Желаем вам больших достижений в вашем созидательном труде, процветания вашим компаниям, стабильности в работе, достижений в карьере, ярких событий в жизни, крепкого здоровья и финансового благополучия вам и вашим близким и надеемся на тесное и взаимовыгодное сотрудничество в будущем.

Строительные объекты вне зависимости от их назначения должны быть надежными и безопасными. Поэтому в строительной отрасли введено саморегулирование, основная цель которого – повысить качество и безопасность проектных и строительного-монтажных работ. Закон о саморегулировании строительных организаций за время его действия приобрел широкое одобрение. Приход в строительную отрасль саморегулирования заставил строителей стать ответственными за каждый этап строительства, за их последствия.

Сегодня участники СРО заинтересованы в своем профессиональном партнерстве, состоящем только из ответственных участников, поскольку недобросовестная работа одного может вылиться в убытки для каждого.

С самого начала становления института СРО представители отрасли мечтали, чтобы саморегулирование стало полноценным институтом гражданского общества. Частично эти ожидания оправдались, но осталось немало и неразрешенных вопросов и проблем, которые мы надеемся решить в предстоящем году все вместе.

Василий Мурашкин, исполнительный директор СРО НП «Союз профессиональных строителей»

Дорогие друзья!

С большим удовольствием поздравляю вас с наступающим 2014 годом! На этом рубеже принято подводить итоги уходящего года и строить планы на будущее. Строительный сектор в уходящем году показал положительную динамику – растут объемы жилищного строительства и ипотечного кредитования, власти регионов стали уделять больше внимания проблемам обманутых дольщиков и расселению аварийного жилья. Желаю всем участникам строительного процесса не останавливаться на достигнутом, развивать эффективное взаимодействие. Счастья, здоровья и удачи!



Павел Созинов, заместитель координатора НОСТРОЙ по СЗФО

Уважаемые коллеги!

В преддверии Нового года принято подводить итоги и строить планы на будущее. 2013 год был для строителей Северо-Запада непростым.

Бюджеты Вологодской области, Череповца и Вологды 2014 года для строителей большого оптимизма не добавляют. Но Новый год всегда будет не только любимым семейным праздником, но и праздником надежд и профессионального развития.

Дорогие коллеги!

Пусть наступающий год откроет для вас новые перспективы, порадует новыми событиями, исполнит все планы и начинания.

Крепкого вам здоровья, благополучия, процветания, добра и мира вам и вашим семьям!

Анна Леонова, исполнительный директор НП «СРО «СКВ»

Дорогие друзья и коллеги!

От имени некоммерческого партнерства «Жилищно-строительное объединение Мурмана» я хочу от всей души поздравить вас с наступающим праздником – Новым годом! Пусть наступающий 2014 год будет для всех удачным и плодотворным, годом новых возможностей и достижений, наполненный яркими событиями и добрыми делами. Желаю благополучия и стабильности!

Николай Крапивин, исполнительный директор СРО НП «Жилищно-строительное объединение Мурмана»

Дорогие друзья!

2013 год стал годом больших реформ в строительном комплексе на федеральном уровне. Развиваются механизмы регулирования рынка, разрабатывается программа поддержки отрасли строительных материалов, есть подвижки в деле оптимизации законодательной базы. И очень бы хотелось пожелать всем коллегам в регионах, чтобы эти благие намерения «спустились» и начали реально работать в субъектах округа, работать эффективно, принося пользу и служа развитию строительной сферы. Желаю отличного настроения, удовольствия от работы!

Василий Голосов, директор СРО некоммерческое партнерство «Объединение строителей Республики Коми»

Уважаемые коллеги!

Уходящий год сложился для строителей СЗФО по-разному. Был дан старт ряду крупных проектов, активно шли процессы газификации регионов, развивалось жилищное, в том числе малозатражное строительство, в регионы приходили новые инвестиции. Вместе с тем как для Республики Карелия, так и для всей России остаются нерешенным целый ряд ключевых для строительной отрасли вопросов. В том числе вопросы выдачи согласований на строительство, обеспечения земли инженерной инфраструктурой и один из самых больших вопросов для региональных строек – кадрового обеспечения строительного сектора. Уверен, при грамотном подходе к решению этих задач со стороны как бизнеса, так и государства нам по силам вывести отрасль на новый виток развития. Я желаю всем коллегам стабильности, процветания и новых успешных проектов!

Евгений Конкка, исполнительный директор СРО НП «ОСК»

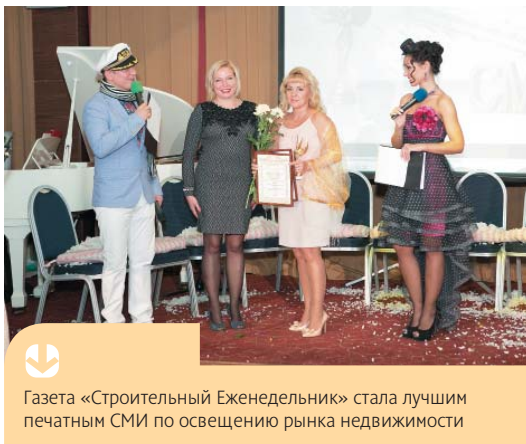
Уважаемые коллеги, дорогие друзья!

Настало время подводить итоги года. Кто-то из коллег может занести этот год себе в актив, а для кого-то он стал тяжелым испытанием. Но при этом региональным строителям приходится год от года преодолевать одни и те же проблемы: несовершенство системы госзаказа, проблему дефицита кадров, отток населения из районных центров в крупные города. И я хотел бы пожелать всем своим коллегам смотреть на мир с оптимизмом, запастись терпением, быть твердыми духом. Удачи, здоровья и счастья в новом году!

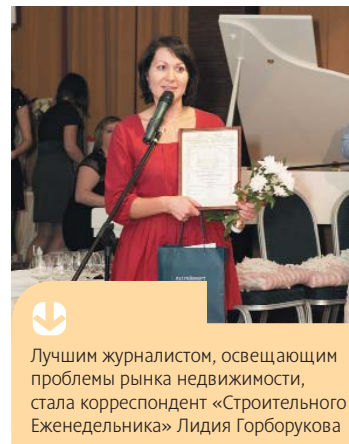
Виктор Суворов, директор НП «Псковский строительный комплекс»



В 2013 году Ассоциация риэлторов Петербурга и Ленобласти празднует 20-летний юбилей. Все президенты на одной сцене



Газета «Строительный Еженедельник» стала лучшим печатным СМИ по освещению рынка недвижимости



Лучшим журналистом, освещающим проблемы рынка недвижимости, стала корреспондент «Строительного Еженедельника» Лидия Горбукурова

«Каисса» выбрала лучших на рынке недвижимости

Екатерина Костина / В Петербурге были подведены итоги одного из самых престижных мероприятий в сфере недвижимости – XIX Межрегионального ежегодного конкурса «Каисса-2013». В нем, по традиции, приняли участие риэлторские, девелоперские, строительные, юридические, управляющие компании, СМИ, представители бизнеса и журналисты. ➔

Автором и организатором конкурса выступила Ассоциация риэлторов Петербурга и Ленинградской области. Примечательно, что в 2013 году профессиональное объединение празднует 20-летие. Генеральным партнером стал Северо-Западный банк ОАО «Сбербанк России», генеральным спонсором – ЗАО «Банк жилищного финансирования». Официальным информационным партнером стала газета «Строительный Еженедельник».

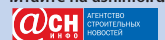
Как рассказали в Ассоциации риэлторов Петербурга, основная цель конкурса «Каисса» – сделать рынок недвижимости

Петербурга и России в целом успешным, цивилизованным и социально ориентированным. «Борьба за обладание главной наградой – златокрылой статуэткой и за звание победителя была непростой, конкуренция была очень высокой», – отметили организаторы.

В соответствии с регламентом проведения XIX Межрегионального ежегодного общественного конкурса в сфере недвижимости «Каисса-2013» состоялась открытая презентация компаний-номинантов. Более 80 фирм, участвующих в состязании, представили членам жюри, коллегам и представителям СМИ информацию о собственной деятельности, своих достижениях, новых технологиях, применяемых в работе.

Торжественный вечер, где награждали победителей, происходил в стале «12 стульев». Ведущими выступили великий комбинатор Остап Бендер и Элочка Любоедка. Каждая статуэтка «Каиссы» была вшита в стул, который победителю необходимо было вскрыть и достать свою долгожданную награду.

Список победителей в конкурсе «Каисса-2013» читайте на asninfo.ru



«Строймастер» выбрал лучшего штукатура



В рамках Дня саморегулирования в Москве прошел федеральный этап Национального конкурса российских строителей «Строймастер-2013». В номинации «Лучший штукатур 2013 года» номинантами от СЗФО стали представители НП «Саморегулируемая организация «Строительный комплекс Вологодчины» Анна Геннадьевна Ильичева, штукатур 4-го разряда отделочного участка ООО «Горстройзаказчик» (г. Череповец), Ольга Николаевна Окуличева, штукатур 4-го разряда ООО «Базис ЛТД» (г. Вологда).



23 декабря
Евгений Георгиевич РЕЗВОВ,
генеральный директор
ЗАО «Строительный трест»

Николай Витальевич КРУТОВ,
председатель Комитета по строительству
Ленинградской области

24 декабря
Игорь Геннадьевич МЯСНИКОВ,
глава администрации Адмиралтейского района,
действительный государственный советник
Санкт-Петербурга 2-го класса

Владимир Васильевич ПОПОВ,
почетный президент Санкт-Петербургского
Союза архитекторов

Более подробную информацию смотрите на сайте www.asninfo.ru

Не забыть поздравить с Днем рождения!

СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

ФОТОСТУДИЯ АСН

- ФОТОСЪЕМКА ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ И ДЕЙСТВУЮЩИХ СТРОЙПЛОЩАДОК
- ВЫЕЗДНЫЕ ФОТОСЕССИИ С ОБОРУДОВАНИЕМ
- ЗАКАЗ ФОТООТЧЕТОВ ДЕЛОВЫХ МЕРОПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ
- ФОТОАРХИВЫ ДЕЛОВЫХ МЕРОПРИЯТИЙ
- EVENT-ФОТОСЪЕМКА

asninfo.ru | (812) 605-00-50

Календарь конкурсов профессионального мастерства на 2014 год

В наступающем новом году в Санкт-Петербурге пройдут конкурсы профессионального мастерства в рамках национального конкурса «Строймастер». Многие компании уже стали участницами этих соревнований. Организаторы приглашают продолжить эту конкурсную борьбу в 2014 году и присоединиться к ней тем, у кого не было такого опыта. Основной целью конкурсов является повышение престижа рабочих профессий, улучшение качества выполняемых работ, стимулирование рабочих и бригадиров строительных бригад, развитие профессиональной ориентации молодежи. Победители очных соревнований («Лучший штукатур», «Лучший каменщик», «Лучший плиточник-облицовщик», «Лидер строительного качества» и др.) с 2012 года автоматически становятся лауреатами Национального конкурса «Строймастер».

Уважаемые коллеги!

В Санкт-Петербурге по-прежнему одной из главных градообразующих отраслей промышленности является строительная. Работа хороших специалистов-монтажников, бетонщиков, сварщиков и других квалифицированных специалистов по праву высоко ценится, а настоящие мастера своего дела – на вес золота. Поэтому повышение престижа труда рабочих строительных специальностей – одна из приоритетных задач совместной работы власти и бизнеса. Конкурсы профессионального мастерства являются одним из инструментов решения такой задачи.

Отмечу, что инициаторами проведения этих соревнований стали профсоюзы и Национальное объединение строителей. Этот факт подчеркивает заинтересованность самого профессионального сообщества в организации и проведении таких мероприятий. Правильное решение – проводить конкурсы профессионального мастерства в очном формате, чтобы все участники и зрители могли лично удостовериться в безоговорочной победе сильнейшего.

Правительство Санкт-Петербурга поддерживает проведение конкурсов профессионального мастерства. Отмечать лучших, достойнейших лидеров строительного качества – приятная и вместе с тем позитивная миссия. Очень важно знать, кто в этом году набрал больше всего голосов ведущих экспертов рынка. Это стимулирует остальных добиваться таких же высоких результатов и одновременно популяризирует труд строителей в обществе.

Вице-губернатор
Санкт-Петербурга М. М. Оганесян



Уважаемые друзья и коллеги!

Проводимые конкурсы профессионального мастерства занимают важное место в том числе и в решении проблемы дефицита квалифицированных рабочих кадров. Конкурсы профессионального мастерства – это стремление участников конкурса к высокому профессионализму, это привлечение молодежи к обучению строительным профессиям, это создание привлекательного имиджа строительства.

Добиться успеха можно, только инвестируя в людей. Современные компании понимают, что высокопрофессиональные, квалифицированные кадры – залог успешной конкуренции не только в настоящем, но и в будущем. Поэтому и расширяется как количество участников конкурсов, так и виды профессий.

Председатель Территориальной Санкт-Петербурга и Ленинградской области организации профсоюза работников строительства и промышленности строительных материалов Российской Федерации Г.И. Пара



Дорогие друзья!

Искренне рад, что такие соревнования профессионалов, как «Строймастер», «Строитель года», «Лучший каменщик», «Лучший штукатур», «Лидер строительного качества» и ряд других, уверенно заняли свою нишу в календаре ярких, заметных событий в жизни строительного сообщества Санкт-Петербурга, завоевали симпатии участников и получили широкий общественный резонанс. Благодаря этим конкурсам мы уверены в том, что в нашем городе живут и работают сильные мастера, способные завоевывать награды самого высокого уровня.

С каждым годом конкурсы для профессионалов становятся все более популярными – растет число участников, появляются новые номинации, усложняются задания. Неизменной остается общедоступность профессиональных соревнований для специалистов, возможность заявить о себе на строительном рынке предприятиям малого и среднего бизнеса.

Кроме того, за последние годы профессиональные состязания стали не только серьезным испытанием для лучших представителей строительного сообщества, но и авторитетной площадкой для обмена наработанным опытом, дружеского общения.

Уверен, что высокий профессионализм и опыт позволят петербургским строителям и впредь решать самые сложные и ответственные задачи во благо процветания нашего прекрасного города.

От души желаю всем участникам профессиональных конкурсов успехов, здоровья и благополучия, стремления завоевывать все новые и новые вершины, быть преданными своему делу, продолжать совершенствовать свое мастерство!

Вице-президент, генеральный директор НП «Объединение строителей СПб», координатор НОСТРОЙ по Санкт-Петербургу А.И. Белоусов



мнения участников конкурсов:

Алексей Волобуев, участник конкурса «Лучший каменщик – 2013»:

– Сам я участвую в этих соревнованиях уже второй раз. В 1989 году окончил судостроительный техникум, работы по специальности тогда не было, пошел подсобником на стройку. Освоил самостоятельно профессию каменщика, работаю почти 20 лет. Конечно, сейчас приходится тяжелее, влияет демпинг со стороны иностранных рабочих, без которых нынче не обходится ни одна питерская стройка. В 1990-е годы подобного не было. Но тем не менее я выбранной специальностью вполне доволен.

Владислав Коновалов, призер конкурса «Лучший штукатур – 2013»:

– Работаю не первый год, поэтому чем-то удивить меня в профессии сложно. Другое дело нынешнее соперничество со специалистами высокого класса. Тут надо выложиться на все 100% и даже больше! Самое сложное – способности предложенные нормативы выполнения работ. Опять же время поджимает. Словом, на конкурсе нужно максимально мобилизоваться. Но он позволяет еще выше поднять профессиональную планку. К тому же, соревнуясь, можешь что-то ценное почерпнуть у опытных мастеров, поделиться какими-то изюминками в работе – они есть у каждого штукатура. Поэтому нынешнее состязание без преувеличения одновременно можно назвать мастер-классом.

Рынок для корпоративных вложений

Роман Русаков / Вложения в загородную жилую недвижимость для сохранения и приумножения капиталов еще шесть лет назад считались едва ли не более выгодными, чем в городское жилье. Сегодня ситуация иная, говорят эксперты, – доля инвестиционных сделок едва достигает 10%. ➔

Павел Едемский, директор департамента загородной недвижимости агентства недвижимости Home estate, рассуждает: «Если говорить о рынке B2B, то это покупка земли с сельскохозяйственным назначением, дальнейший ее перевод в ДНП, подведение коммуникаций и пр. В принципе, таким образом можно заработать до 20-30%. Плюс дополнительный доход в дальнейшем будут приносить членские взносы и прочие отчисления от членов ДНП.

Что касается частных инвестиций, то для загородного рынка это еще более редкое явление. Показатели доходности, объемы получаемого дохода, а также сложность самого процесса на городском и загородном рынке жилья просто несовместимы. Поэтому случаи по инвестированию в загородные объекты единичны. Исключение составляют малоэтажные проекты недалеко от города с разработанной концепцией, масштабной рекламной кампанией».

Эксперты также полагают, что количество инвестиционных сделок с жильем, в том числе малоэтажным, в посткризисный период заметно сократилось еще и потому, что сегодня застройщикам, особенно с хорошей репутацией, гораздо проще привлечь банковское проектное кредитование или институциональное инвестирование, чем связываться с большим числом мелких частных инвесторов. «Соответственно, застройщики уже не предоставляют покупателям прежних огромных скидок за ранний вход в проект, и эффективность спекулятивных операций с жильем снижается. Иными словами, частным инвесторам уже не так выгодно покупать жилье на ранней стадии строительства, с тем чтобы продать его сразу после ввода объекта в эксплуатацию. Тем не менее недвижимость была и остается отличным «защитным» активом при длинном горизонте инвестирования. Поэтому сейчас становится все более популярным приобретение строящихся коттеджей, таунхаусов и квартир в малоэтажных ЖК с целью дальнейшей эксплуатации, например для сдачи в аренду. Покупку с целью быстрой пере-



Сегодня застройщикам загородного жилья, особенно с хорошей репутацией, гораздо проще привлечь банковское проектное кредитование или институциональное инвестирование, чем связываться с большим числом мелких частных инвесторов

продажи, в свою очередь, становится все меньше», – считает Дмитрий Гусев, управляющий партнер ГК «Глубина».

В случае инвестирования с целью сохранения капитала, то есть покупки дома или квартиры не для перепродажи, доходность может превышать уровень инфляции на 3-4 процентных пункта и будет гарантировано выше, чем доходность банковских вкладов.

Ирина Калинин, генеральный директор агентства недвижимости TWEED, отмечает: «Загородное жилье покупают для постоянного проживания, причем часто не сразу: довольно много покупателей предпочитают сначала арендовать дом, чтобы «присмотреться» к образу жизни за городом».

Леонид Львов, генеральный директор СМУ «Элемент-Бетон», оценивает долю

инвестиционных покупок на загородном рынке в 5-10%. «Проблема заключается в том, что объекты загородной недвижимости не являются массовым продуктом. На мой взгляд, для привлечения внимания инвесторов к данному сегменту необходимо снизить стоимость объектов в данном сегменте и увеличить предложение качественных проектов, то есть сделать объекты более ликвидными для конечного пользователя», – считает он.

С такой оценкой согласна и Полина Яковлева, директор департамента новостроек NAI Besar: «На сегодняшний день доля инвестиционных покупок на загородном рынке не превышает 10%, что показывает определенную положительную тенденцию по сравнению с временем пятилетней давности, когда эта доля

КСТАТИ

➔ Следует отметить, что в Москве и Подмосковье картина с инвестициями в загородную недвижимость мало чем отличается от петербургской. Михаил Строилов, девелопер КП «Ново-Шарапово», заместитель генерального директора ООО «Столичная земля», рассказал, что 5-6 лет назад, в докризисный период, инвестиционные сделки на рынке загородной недвижимости эконом-класса составляли не более 10%. При этом сумма сделки не превышала 150 тыс. USD. «Сейчас инвестиционных сделок на загородном рынке недвижимости как таковых нет, в большинстве случаев это скорее способ сохранения средств – как банковский депозит. Всего доля инвестиционных покупок на загородном рынке составляет не больше 5%. С целью инвестиций приобретается в основном недвижимость эконом-класса на начальном этапе продаж, при условии что цена изначально не завышена. Кредит под такую покупку, как правило, не берется», – резюмирует господин Строилов.

колебалась в пределах 2-3%». Она же слабую популярность загородного сегмента для капитальных вложений видит в том, что инвесторам пока не до конца понятен механизм проведения подобных сделок. «На мой взгляд, уже через год или два рынок создаст более прозрачным, что, в свою очередь, привлечет определенный поток инвесторов. Сейчас у многих создается впечатление, что стоимость объектов загородной недвижимости растет значительно медленнее, чем городских новостроек, отчего возникают сомнения по поводу быстрого возвращения своих средств. На самом деле это не так, и я бы посоветовала рассматривать проекты известных застройщиков с точки зрения инвестиций», – заключает госпожа Яковлева.

Замерзшая доля загородных инвесторов

Роман Русаков / Как полагают аналитики, слабая популярность загородного сегмента для инвестиционных целей связана с тем, что на этом рынке слишком мало интересных проектов, про которые можно с уверенностью сказать, что их стоимость будет расти по мере повышения стадии реализации.

Качественные предложения изначально выставляются на продажу по достаточно высокой стоимости. Даже если на рынке и появляются изредка хорошие объекты по выгодной цене, они сразу «уходят». То есть за инвестиционно привлекательным предложением буквально надо охотиться. «До кризиса, в 2006-

2007 годах, примерно половина сделок на загородном рынке были инвестиционными, и доходность от них могла достигать до 100%. Такие сделки были следствием быстрорастущего докризисного рынка с переоцененными объектами. После кризиса цены скорректировались минимум на 30%. Поэтому основной объем покупок на загородном рынке сегодня совершается для собственного проживания», – рассказывает Татьяна Румянцева, руководитель отдела продаж компании «Высота» (Москва и Московская область). Кроме того, загородные инвестиции окупаются крайне долго. В этом вопросе невозможно грамотно и взвешенно назвать цифры и сроки, отмечают аналитики. Рынок

во многом зависит от макроэкономики. «То, что некоторое время назад считалось успешной инвестицией, превращается в обременение для собственника. Частные лица для инвестивельцев покупали участки в строящихся коттеджных поселках, и их стоимость росла в соответствии с ростом готовности проекта. Иногда к запуску проекта эти участки в 3-4 раза возрастали в цене. На сегодняшний день инвесторов в этом сегменте рынка практически нет. В свое время люди покупали много земли. До кризиса цены были высокими, и покупатели, по сути, проиграли. Те, кто приобрел землю на острие кризиса, воспользовались очень выгодными низкими стоимостями, сделали грамот-

ную инвестицию. Но для того чтобы получить максимальную выгоду, время еще не пришло. Оно придет через пару лет, когда эти коттеджные поселки введут в эксплуатацию и для такой категории продукта дозреет покупатель. Это будет не сверхприбыль, но то, что земля после кризиса растет в цене, – закон очевидный», – комментирует Светлана Невелева, эксперт Коллегии профессиональных девелоперов. «Что касается других инвестиций, то в начале и до кризиса инвесторами выступал мелкий и средний бизнес. Была такая практика строить дома для последующей продажи. Определенное количество этих инвестиций было реализовано в 2012 году, частично

в 2013-м. Сегодня физические лица покупают «загородку» для своих текущих потребностей, либо инвестируя в свое будущее. Есть прецеденты, когда таунхаусы рассматриваются как инвестпродукт. Хорошие качественные проекты зачастую приобретаются без определенной цели, покупатель рассуждает примерно так: «Куплю, посмотрю, что будет, может, буду жить сам; может,

сдам; может, продам». Частные дома для инвестиций сегодня не строят ни частные лица, ни компании. В 2006-2007 годах городские инвесторы обратили внимание на загородный рынок – купили массивы земли, участки в коттеджных поселках и строились. Сейчас инвесторов практически нет. Основные инвестиции – в себя, в свою семью», – продолжает госпожа Невелева.

цифра

100% в год

могла составлять доходность вложений в загородную недвижимость 6-7 лет назад в некоторых регионах страны



СМУ 53
СТРОИТЕЛЬНО-МОНТАЖНОЕ
УПРАВЛЕНИЕ

Уважаемые друзья! С Новым годом и Рождеством!



- **НАРУЖНЫЕ ИНЖЕНЕРНЫЕ СЕТИ**
под ключ от проектирования до пуска наладки
- **ГЕОДЕЗИЧЕСКИЕ РАБОТЫ**
- **ПОДГОТОВКА ТЕРРИТОРИИ**
- **ИСПЫТАТЕЛЬНАЯ ЛАБОРАТОРИЯ**

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

СТРОИМ КАЧЕСТВЕННО, В ДОГОВОРНЫЕ СРОКИ

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



СОВРЕМЕННЫЕ БЕТОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

- ПРОИЗВОДСТВО ТОВАРНОГО БЕТОНА,
РАСТВОРА ВСЕХ МАРОК
- ПРОИЗВОДСТВО КЛАДОЧНОГО РАСТВОРА
- УСЛУГИ ИСПЫТАТЕЛЬНОЙ ЛАБОРАТОРИИ
- ПРОИЗВОДСТВО ОСУЩЕСТВЛЯЕМ
НА ДВУХ ЗАВОДАХ НЕМЕЦКОЙ
ФИРМЫ ELBA

Свидетельство об аттестации испытательной лаборатории
№ СТ-0207

Адреса производств:

Кубинская ул., 71
Пискаревский пр., 144

www.sbtbeton-spb.ru

Индустриальный пр., 4/2
(812) 309-10-48
SBT-BETON@MAIL.RU

Уважаемые партнеры, друзья, коллеги!

Поздравляем вас с 2014 годом! Пусть наступающий год окажется годом новых побед и свершений, новых начинаний и реализации задуманного!

С большим удовольствием поздравляем нашего ведущего партнера и друга ООО «ЦемЦентр «Обводный» и лично генерального директора Дмитрия Александровича Элштейна, коммерческого директора Олега Дмитриевича Бугаевского. Спешим поздравить также коллектив ООО «Центртранслогистик» и генерального директора Сергея Александровича Гелета!

Пусть новый год станет для вас полным доброты и радости! Счастья, здоровья и праздничного настроения!

Коллектив ООО «Современные бетонные технологии»

