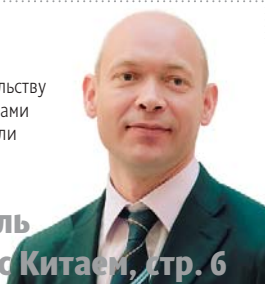


### События

Экс-глава Комитета по строительству Вячеслав Семененко с партнерами по КБ «ВИПС» зарегистрировали СП с руководителем китайской «Хуа Жень» Ван Линанем.

**Экс-председатель  
наводит мосты с Китаем, стр. 6**



### Арбитраж

FORTGROUP добилась через суд права на доступ к документации Большого Гостиного Двора. Миноритарий БГД намерен выяснить причину низкой рентабельности комплекса.

**FORTGROUP изучит  
Гостинку изнутри, стр. 7**



Новости регионов, стр. 21 • Круглый стол, стр. 22-23



## В ожидании лицензии

С мая управляющие многоквартирными домами компании смогут осуществлять свою деятельность только при наличии лицензии. Но по словам заместителя главного государственного жилищного инспектора Петербурга Юрия Кузина, в Петербурге только половина действующих УК получили разрешительные документы на дальнейшую работу. (Подробнее на стр. 17) ➔

**СТРОИТЕЛЬНЫЙ РЕСУРС**

**ФУНДАМЕНТ НАДЕЖНОГО БУДУЩЕГО!**

STROYRESURS.INFO

Владимир Мовшович:  
«Уверен, что компания выйдет на новый уровень развития», стр. 10-11

фирма **СЕВЗАП МЕТАЛЛ** 320-92-92, 325-58-04

**ЧЕРНЫЙ МЕТАЛЛОПРОКАТ**

**АЛЮМИНОВЫЙ ПРОФИЛЬ**

**ПЛАЗМЕННАЯ РЕЗКА**

**ЛАЗЕРНАЯ РЕЗКА** www.szmetal.ru

Строительная корпорация **ЛенСтройДеталь**

Производим • Продаем  
Диаметр от 3 до 25 мм

Сварные • Кладочные  
Арматурные

**АС4**

**Сетки**

Любые линейных размеров

Санкт-Петербург, промзона «Парнас»,  
5-й Верхний пер., 16  
Тел./факс: 449-23-52, 449-23-53



**НАДЗОР.  
ЭКСПЕРТИЗА.  
ПРОЕКТИРОВАНИЕ.  
СТРОИТЕЛЬСТВО.**

- выполнение функций Технического заказчика в полном объеме;
- негосударственная экспертиза проектной документации и результатов инженерных изысканий;
- экспертиза промышленной безопасности зданий и сооружений опасных производственных объектов;
- проверка достоверности сметной стоимости строительства

196105, г. Санкт-Петербург, ул. Решетникова, д.15, лит. А  
Тел./факс: +7 (812) 648-46-64; E-mail: info@neps.pro

www.nepspro.ru  
www.neps.pro

Свидетельство об аккредитации № РОСС RU.0001.610171 от 25.09.2013

Свидетельство об аккредитации № РОСС RU.0001.610172 от 25.09.2013

Группа компаний  
**КРАШ МАШ**

Убираем преграды на пути модернизации

### Услуги:

- реновация, рекультивация городских и промышленных территорий
- комплексный промышленный демонтаж
- устройство стены в грунте, земляные работы
- проектирование и согласования
- экологическое сопровождение проектов
- рециклинг и утилизация строительных отходов



Россия, г. Москва, пр. Мира, д. 74, стр. 1А, пом. 175; тел.: +7 (499) 500-38-11  
г. Санкт-Петербург, ул. 5 Советская, д. 44; тел.: +7 (812) 448-64-40;

info@crushmash.ru  
www.crushmash.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, издателя и учредителя:**  
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 Борисовна Удалова  
e-mail: udalova@asninfo.ru

**Главный редактор:** Валерий Николаевич Грибанов  
e-mail: gribanov@asninfo.ru  
Тел.: +7 (812) 605-00-50

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

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

**Над номером работали:**  
Алесь Грийб, Дарья Литвинова, Татьяна Крамарева,  
Никита Крючков, Михаил Немировский,  
Лидия Горбуркова, Максим Еланский

**Директор по PR:** Татьяна Попова  
e-mail: pr@asninfo.ru

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

## Отдел рекламы:

Серафима Редута (директор по рекламе),  
Валентина Бортинкова, Елена Савоскина,  
Екатерина Шведова, Мария Савельева, Артем Сироткин  
Тел./факс: +7 (812) 605-00-50  
e-mail: reklama@asninfo.ru



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

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

Подписной индекс в СЗФО – 83723.

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

## Отдел дизайна и верстки:

Елена Саркисян, Роман Арипов

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

Ответственность за достоверность информации в рекламных объявлениях и модулях несет рекламодатель. Материалы, размещенные в рубрике «Точка зрения», «Паспорт объекта», «Достижения», «Личное дело», «Стиль бизнеса», «Конкурс», «Конкурентное преимущество», «Современные материалы», «Личное дело. Персона», «Кризис.нет», публикуются на правах рекламы.

Газета «Строительный Еженедельник» зарегистрирована 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 (специальными – по отдельному графику).

16+

**Типография:** ООО «Техно-Бизнес»  
194362, Санкт-Петербург, пос. Парголово,  
ул. Ломоносова, 113.

Тираж 9000 экземпляров

Заказ № 59

Подписано в печать по графику 17.04.2015 в 17.00

Подписано в печать фактически 17.04.2015 в 17.00



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



**ЗОЛОТОЙ ГОД**  
Лучшее специализированное СМИ (номинант 2004-2007 гг.)



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



**СРЕДО**  
Лучшее СМИ, освещающее российский рынок недвижимости (лауреат 2009, 2011 и 2013 гг.)



**КАИССА**  
Лучшее печатное средство массовой информации, освещающее проблемы рынка недвижимости (лауреат 2013 г.)



**СТРОЙМАСТЕР**  
Лучшее СМИ, освещающее строительство в Петербурге и области. В 2005 году наша сторона передала им в пользование разбитую дорогу вдоль Сайменского канала до погран-

# Удвоение «малоэтажки»

**Никита Кулаков** / За последние два года объем строительства домов не выше пяти этажей в предместьях Петербурга удвоился. На днях три петербургских девелопера заявили новые малоэтажные проекты, в рамках которых предполагается строительство около 250 тыс. кв. м жилья.

Как рассказала руководитель отдела продаж УК «Теорема» Марина Агеева, в III квартале этого года компания начнет строительство малоэтажного жилого комплекса общей площадью 100 тыс. кв. м на участке 10,5 га в Петергофе. По ее словам, спрос на такое жилье растет. «Многие люди хотят жить за городом, но не могут содержать отдельный дом. Покупка квартиры в небольшом многоквартирном доме становится хорошей альтернативой. Особенно если рядом железнодорожная станция или бойкий автобусный маршрут до города», – говорит она. Также собирается строить малоэтажный жилой

не закрыта», – сообщил источник. Если выкуп состоится, проект выйдет на рынок в этом году.

По данным «Петербургской недвижимости», за прошлый год в Петербурге и его предместьях было выведено в продажу 60 малоэтажных проектов общей площадью 275 тыс. кв. м. «А общая площадь таких проектов в продаже составляет 500 тыс. кв. м. С 2012 года она выросла в два раза», – добавляет руководитель отдела исследований рынка недвижимости Knight Frank St Petersburg Тамара Попова. Малоэтажными проектами занимаются более 30 местных

ство малоэтажных домов оказывается дороже. На 1 га можно построить 5-6 тыс. кв. м малоэтажных зданий, а высотных – в 2-3 раза больше. Так что для застройщиков выгоднее строить высотки», – поясняет генеральный директор компании «УНИСТО Петросталь» Арсений Васильев. «Если в малоэтажных проектах застройщикам придется строить инфраструктуру за свой счет, стоимость жилья в них будет на уровне элит, а не масс-маркета. Конкурировать с высотными аналогами ценой они не смогут», – добавляет директор по продажам УК Docklands Екатерина Запороженченко. Но директор по продажам компании «Строительный трест» Сергей Степанов не согласен: «Срок строительства малоэтажного проекта меньше, чем у высотного, возводить его проще с точки зрения инженерии. Реализация такого объекта в меньшей степени зависит от активности продаж: его можно построить без привлечения должников и кредиторов». Кроме того, по его словам, качественные проекты мало зависят от колебаний инвестиционного спроса, так как ориентированы в первую очередь на тех, кто покупает квартиры для собственного проживания, а не для инвестирования.

## цифра

**60** малоэтажных проектов

общей площадью 275 тыс. кв. м в Петербурге и его предместьях было выведено в продажу за прошлый год, по данным «Петербургской недвижимости»

## Малоэтажный формат без поддержки властей девелоперам не интересен, поскольку рентабельность таких проектов значительно ниже, чем высотных

комплекс компания «ПулЭкспресс», которая традиционно специализировалась на загородном домостроении. На участке площадью 5 га в Энколовке появится 20 тыс. кв. м многоквартирного жилья высотой 3-4 этажа. Источник, близкий к компании, рассказал, что старт продаж в проекте намечен на июль этого года. Также расширяет малоэтажный проект «Щегловская усадьба» СК «Навис». Новая очередь проекта площадью 18 тыс. кв. м (всего в проекте будет более 80 тыс. кв. м) выйдет на рынок на днях, сообщил источник в компании. По его данным, «Навис» также планирует строительство 100 тыс. кв. м «малоэтажки» в соседней Романовке. «Но сделка по выкупу участка площадью 20 га под этот проект еще

компаний. И их число, по прогнозу экспертов, в ближайшее время увеличится. Дело в том, что власти Петербурга пообещали поддерживать такие проекты строительством инфраструктуры за бюджетный счет. В прошлом году вице-губернатор Петербурга Марат Оганесян заявил, что отныне все проекты КОТ в городе должны быть малоэтажными. «Мы заинтересованы в понижении этажности жилой застройки, что позволит сделать среду более комфортной», – заявлял он.

Но девелоперы говорят, что малоэтажный формат без поддержки властей им не интересен, поскольку рентабельность таких проектов значительно ниже, чем высотных. «Если взять соотношение самой застройки к стоимости земли, строитель-

## вопрос номера

**ГК «Автодор» прогнозирует, что через пять лет половина новых дорог в России могут стать платными. Есть ли альтернативный способ улучшить состояние дорог в стране?**

**Константин Шершаков, заместитель руководителя филиала АСМАП по СЗФО:**  
– Конечно, есть – сделать хоть раз дороги качественно, по уму. Использовать не холодный битум, который годится только на заплатки, а горячий. Но пока нашим дорожникам выгодно работать на ямочном ремонте, ничего не изменится. Они сами признают, что делают дороги так, чтобы у них была загрузка на следующий сезон. Нам нужно улучшать качество работ, осваивать новые технологии, а не усаживать из транспортной инфраструктуры очередную кормушку для определенного круга лиц. Для примера приведу Финляндию, бюджет которой сравним с бюджетами Петербурга и области. В 2005 году наша сторона передала им в пользование разбитую дорогу вдоль Сайменского канала до погран-

пункта Брусничное, и они ее отремонтировали. До сих пор там нет ни трещины.

**Александр Филиппов, управляющий партнер Intecon:**  
– В существующих экономических реалиях федеральный и региональные бюджеты не смогут обойтись без поддержки частных инвестиций в дорожно-строительную отрасль. Однако по ключевым направлениям должны существовать бесплатные дороги-дублеры. Трассы могут быть частично представлены платными участками, как в Греции. Это особенно удобно, если автобан имеет большую протяженность: платные секторы могут стоить совсем недорого. А вообще состояние дорог улучшит должный контроль со стороны профильных ведомств на предмет соблюдения технологий на всех этапах строительства. Сейчас его нет.

**Владимир Валдин, эксперт МОО «Город и транспорт»:**  
– Инфраструктурные проекты однозначно должны оплачиваться из бюджета. Люди должны видеть, куда идут их налоги. Если бюджет

страны не «тянет» строительства дорог, то альтернативного способа нет. Нужно изменение приоритетов бюджетной политики. У нас в стране из любой вещи стремятся сделать источник доходов. Ну, давайте тогда к каждой ассенизаторской машине и каждому столбу приделаем по монетоприемнику, тогда будет полная социальная справедливость. С дорогами хотя бы сделать то же самое. Платные дороги – это продолжение политики «высоких заборов», когда лучшие куски отрезаются в пользу меньшинства.

**Станислав Невзоров, председатель совета директоров ГК «Союз-Инвест»:**  
– Я сторонник того, что инфраструктура должна формироваться системно, комплексно, например в рамках развития какой-то территории. Как проектировщики мы понимаем, что вопросы модернизации инфраструктуры – это вопросы государственно-частного партнерства. Невозможно сделать все дороги либо платными, либо бесплатными, когда только государство их развитие финансирует.

При системном подходе к развитию инфраструктуры появляются и механизмы, и инструменты, и финансирование, которое будет распределяться в равных долях. В результате этого получится, что какая-то часть дорог будет платной, а какая-то – бесплатной.

**Борис Вишневский, депутат ЗакСа:**  
– Я категорически против платных дорог. На мой взгляд, платная дорога – это то, что может построить частный инвестор в параллель существующей трассе. Сейчас у нас все с ног на голову. На государственные деньги строится дорога, а потом берется плата за проезд. За примером ходить далеко не надо – это наш ЗСД. Такую схему возведения дорог считаю неправильной. Да и вообще нужно строить бесплатные качественные дороги. Современные технологии позволяют это делать. Однако очень часто новые трассы разваливаются уже через год эксплуатации из-за экономии материалов и денег, и в первую очередь в этом виноваты сами чиновники.

# АИЖК будет развивать социальный наем

**Ольга Кантемирова** / **Власти Ленобласти будут развивать рынок арендного жилья. Первые дома для социального найма могут появиться в Гатчине, Усть-Луге и Сертолово. Однако крупные застройщики региона пока не очень понимают свою выгоду от этого проекта.**

Фото: Пресс-служба правительства Ленинградской области



Предполагается, что первые дома для социального использования появятся в Сертолово, где будет возведена детская больница, в Гатчине, где построят перинатальный центр, и Усть-Луге, где функционирует порт

В минувший понедельник губернатор Ленобласти Александр Дрозденко и генеральный директор Агентства финансирования жилищного строительства (АФЖС, структура АИЖК) Андрей Шелков подписали соглашение о развитии направления строительства арендного жилья в 47-м регионе. Как объяснил Александр Дрозденко, программа предусматривает строительство жилья с последующей сдачей в аренду работникам социальной сферы, учителям, врачам, а также специалистам, работающим в сельской местности. Также оно будет предоставляться в качестве служебного и выступать в виде маневренного фонда.

«Это программа для тех, кто за счет собственных средств или привлечения ипотеки не может приобрести квартиру», – пояснил Александр Дрозденко. Участники этой программы должны будут заключить договор социального найма и ежемесячно выплачивать арендную плату. По словам главы региона, она будет равна размеру оплаты за коммунальные услуги. Остальную часть суммы компенсирует областной бюджет.

Земельный участок под строительство арендного дома выдается бесплатно. Застройщиком или заказчиком строительства может стать либо коммерческая структура, либо орган государственной власти, либо научное, образовательное или другое учреждение. Заказчик будет вносить не меньше 20% суммы строительства объекта, оставшиеся 80% предоставляет АФЖС в виде долгосрочного кредита на 30 лет под 8-10% годовых. После сдачи дома кредит будет погашаться из арендной платы.

«Этот продукт у нас уже есть, и он работает в ряде проектов для коммерческого найма», – говорит Андрей Шелков. – Теперь субъект должен принять нормативно-правовые акты, определяющие размер платы за наем, порядок возможной индексации, ну и, конечно, саму категорию граждан, для которых будет возводиться это жилье».

Сейчас Комитет по строительству Ленобласти разрабатывает дифференцированную шкалу арендной ставки для разных категорий нанимателей и районов, и эта плата будет ниже, чем коммерческий наем. В некоторых случаях квартиры будут предоставляться безвозмездно.

После сдачи дома застройщик продать его не сможет. На вопрос, а есть ли вообще для него выгода от этого проекта, в Комитете по строительству Ленобласти объяснили, что есть, но только в том случае, если заказчик будет бюджетной организацией, а застройщик выступать в качестве субподрядчика. То есть деньги он получит только за проделанные работы, о вырубке с аренды жилья речи быть не может.

Крупные застройщики региона разошлись во мнениях, рассуждая о коммерческом успехе от участия в проекте.

«Не очень понятен механизм финансирования данного проекта и его реализация. Если жилье будет строиться за бюджетные деньги и выдаваться тем, кто в нем нуждается, то это полностью государственная программа», – говорит генеральный директор ИСК «Отделстрой» Марк Окунь. – Если же в ней участвуют коммерческие структуры, то они как минимум должны покрывать себестоимость строительства и иметь хоть небольшую прибыль. Из предложенной схемы я не вижу, какая заинтересованность может быть у них в этом проекте. Если данный интерес будет четко обозначен в соглашении, только тогда можно будет думать на эту тему».

В компании «УНИСТО Петропаль» считают, что возведение арендного жилья на этих условиях больше подходит для строительных организаций, работающих в рамках подряда на рынке Ленинградской области и Петербурга.

## МНЕНИЕ



**Арсений Васильев, генеральный директор «УК группы УНИСТО Петропаль»**

– Это прежде всего интересно компаниям, у которых есть недостаток оборотных средств и есть потребность загрузить свободные мощности. У нас проблем в этой области нет, и этот проект подходит больше не для нас, а подрядчиков, привыкших работать с бюджетными заказами и деньгами. Мы занимаемся собственными проектами.

**АСИ**инфо  
Агентство строительных новостей

**НОВОСТИ**

➔ **Служба госстройнадзора готовится к переходу на новый порядок оказания государственных услуг с 1 июля текущего года.** Изменения коснутся способов подачи заявлений на выдачу разрешений в связи с внедрением в работу ведомства принципа одного окна. Как сообщили в ведомстве, застройщики Петербурга могут обратиться в службу за разрешением на строительство или ввод в эксплуатацию дистанционно. Это можно сделать через многофункциональные центры предоставления государственных и муниципальных услуг (МФЦ), портал госуслуг (gu.spb.ru), почту России, а также воспользовавшись сервисами «личного кабинета» на официальном сайте Службы госстройнадзора. Изменения рабочего порядка оказания государственных услуг службой связаны с переходом органа исполнительной власти на предоставление услуг преимущественно в электронном виде и по принципу одного окна. Поэтому если заявитель захочет лично обратиться в службу за получением государственной услуги, с 1 июля это будет возможно только по предварительной записи через «личный кабинет» на официальном сайте.

➔ **Подведены итоги конкурса на реконструкцию городской больницы № 40 Курортного района.**

Победителем признана петербургская компания «Петроком» с ценовым предложением 1,842 млрд рублей. Второе место у ООО «Стройкомплект» (1,852 млрд рублей). Также в конкурсе принимало участие ООО «Петроинвест», однако эта заявка была отклонена по причине несоответствия требованиям конкурсной документации. Начальная цена договора, по данным сайта госзакупок, составляла 1,852 млн рублей. Заказчик – Комитет по строительству. Больница находится в Сестрорецке на ул. Борисова, 9, в зоне общественно-деловых объектов. В состав проекта входит реконструкция административного, патологоанатомического, реабилитационного корпусов и гаража. Как следует из текста задания, корпуса будут надстроены, дополнительно утеплены и перепланированы. Предполагается устройство новых входов и пандусов. Работы следует завершить не позднее 17 декабря 2017 года. Сестрорецкая больница – одна из первых в России. В 2008 году стационару исполнилось 260 лет. Лечебное учреждение ведет свою историю с 1748 года, когда при оружейном заводе в Сестрорецке был организован лазарет на 50 коек.

**СЕВЕРНАЯ ДОЛИНА**  
НОВЫЙ ЖИЛОЙ РАЙОН

до **-25%\***

**ХВАТИТ ЖДАТЬ, ПОРА БРАТЬ!**

Жилой район на севере Санкт-Петербурга. Шесть очередей введены в эксплуатацию.

Застройщик – ООО «Главстрой-СПб». Проектная декларация размещена на сайте [sevdol.ru](http://sevdol.ru) в разделе «Документация». \* Предложение действует с 03.04.2015 на квартиры-студии, 1-к., 2-к. и 3-к. кв., расположенные в ЖК «Северная Долина» и распространяется на первые 200 квартир. Скидки суммируются, при одновременной оплате сумма скидок может достигать до 25%.

680-40-40

[www.sevdol.ru](http://www.sevdol.ru)



**главстрой-СПб**

## НОВОСТИ

ОАО «Фонд имущества Санкт-Петербурга» реализовало с торгов земельный участок с расположенным на нем четырехэтажным зданием, находящимся в государственной собственности Санкт-Петербурга, в Адмиралтейском районе Санкт-Петербурга по адресу: Кустарный пер., 8, лит. А. Общая площадь земельного участка – 301 кв. м. Общая площадь здания – 841 кв. м. Вид разрешенного использования участка – для размещения административно-управленческих и общественных объектов. В торгах приняли участие 10 претендентов. Лот вызвал интерес среди участников – при стартовой цене в 15 млн рублей лот был продан за 24,2 млн компании «Балтэнергомонтаж-300». Покупатель обязан в течение 42 месяцев осуществить капитальный ремонт (реконструкцию) здания либо его разборку с последующим восстановлением внешнего облика.

Как сообщает пресс-служба Фонда имущества, в мае 2007 года объект уже был продан на торгах за 15 млн рублей. Однако покупатель не выполнил обязательств по его реконструкции в установленные сроки, в связи с чем здание и участок были возвращены в собственность Санкт-Петербурга.

«Главстрой-СПб» получила разрешение на строительство первого этапа второй очереди ЖК «Юнтолово» в Приморском районе. Общая площадь шести жилых домов второй очереди составит 70 830 кв. м. Общая жилая площадь (без учета балконов и лоджий) – 45 212 кв. м. Количество квартир – 1078. Высота зданий – пять этажей. Площадь встроенно-пристроенных помещений – 3099 кв. м.

СК «Навис» получила разрешение на строительство новой очереди малоэтажного жилого комплекса «Щегловская усадьба» во Всеволожском районе Ленинградской области. Четыре новых корпуса рассчитаны на 409 квартир. Строительство комплекса началось в 2012 году. На данный момент четыре первых корпуса построены и заселены, еще восемь типовых зданий находятся на завершающей стадии строительства. Новые корпуса повторяют планировочные решения первых П-образных домов «Щегловской усадьбы». Всего на территории более 10 га будет построено более 80 тыс. кв. м жилья. Старт продаж новой очереди намечен на 29 апреля 2015 года.

# «Эталон» упал вдвое

**Николай Волков / ГК «Эталон»** первым из петербургских девелоперов объявила операционные результаты за I квартал 2015 года. В среднем все показатели застройщика упали по сравнению с I кварталом 2014 года в два раза. Несмотря на падение, в компании не теряют оптимизма. Другие участники рынка говорят о схожих результатах работы.

Так, по данным официального сообщения компании, число новых контрактов в I квартале 2015 года снизилось на 55% и составило 1028, в то время как в I квартале 2014 года их число составляло 2752. В I квартале текущего года по новым контрактам компанией было продано 46,99 тыс. кв. м недвижимости, что на 57% меньше показателя I квартала 2014 года, когда девелопер продал 147 тыс. кв. м недвижимости. Всего по новым контрактам в I квартале 2015 года компания получила 3,8 млн рублей, что ниже показателя аналогичного периода 2014 года на 58%, когда девелопер получил 13,3 млн рублей по новым контрактам. Поступления денежных средств в ГК «Эталон» составили 6 млрд рублей за I квартал 2015 года,

шумящую жилую недвижимость прогнозировалось еще в конце 2014 года, когда стало очевидно, что ажиотажный спрос в IV квартале «перетянет» на себя часть ожидаемого спроса I квартала», – считает Любава Пряникова, старший консультант департамента консалтинга компании Colliers International в Санкт-Петербурге. С ней согласен Игорь Кокорев, руководитель отдела стратегического консалтинга Knight Frank St Petersburg. «Сокращение общего поступления средств можно объяснить отличиями рыночной конъюнктуры – год назад в I квартале был нетипичный всплеск покупательской активности, вызванный внешними факторами, а последний по времени всплеск активности пришелся на предыдущий, IV квартал

покупателей в завтрашнем дне, ощущение нестабильности экономической ситуации, что дополнительно повлияло на снижение спроса», – уточняет Любава Пряникова.

Несмотря на негативные итоги, девелоперы не впадают в пессимизм. «Ситуация в марте 2015 года по сравнению с январем-февралем 2015-го стабилизируется и улучшается. Покупатели предпочитают сейчас вкладывать деньги в проекты менее рискованные. В этом году нужно приложить больше усилий к продаже, так как в связи с быстро меняющейся ситуацией на рынке клиенты менее решительны, дольше принимают решение, занимают выжидательную позицию. Некоторые покупатели планировали расширение жизненного пространства, то есть реализацию имеющихся «метров» с последующим приобретением новых; теперь с продажей «своего» никто не торопится», – полагает Надежда Калашишникова, директор по развитию ЛП. «Продажи жилья значительно упали по сравнению с прошлым годом, но пока остаются на приемлемом уровне», – подтверждает Роман Мирошников, исполнительный директор ЗАО «Ойкумена».

Позитив видят и в «Эталоне». «К концу I квартала и в апреле мы отметили ускорение продаж и ожидаем дополнительную динамику в результате запуска в продажу во II-IV кварталах этого года новых объектов. Мы намеренно приняли решение не запускать продажи в новых проектах в нестабильных внешних условиях, которые преобладали в I квартале, но по мере стабилизации ситуации мы утвердили график запуска продаж на 2015 год, который предусматривает предложение рынку более 800 тыс. кв. м реализуемой площади. Это должно обеспечить хороший импульс для новых продаж в будущем», – заявляет Антон Евдокимов.

## Продажи жилья значительно упали по сравнению с прошлым годом, но пока остаются на приемлемом уровне

что на 34% меньше аналогичного периода 2014 года, который составил 9 млрд рублей согласно неаудированным операционным результатам на основе управленческой отчетности компании.

Операционные результаты ГК «Эталон» в I квартале 2015 года полностью соответствуют нашим ожиданиям и рассматриваются нами как удовлетворительные. На спрос в I квартале повлияло охлаждение после очень активного IV квартала 2014 года, когда покупатели ускорили принятие решений о покупке квартир, желая зафиксировать цены в рублях и оформить ипотеку до повышения процентных ставок», – отмечает главный исполнительный директор ГК «Эталон» Антон Евдокимов.

Об аналогичных показателях заявил и генеральный директор компании «Отделстрой» Марк Окунь. По его словам, у компании также объемы продаж в I квартале 2015 года упали в два раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Эксперты говорят, что результат ожидаем – снижение произошло по всем показателям соразмерно (и по продажам в квартирах, и 1 кв. м, и по выручке), почти на 60% по сравнению с I кварталом 2014 года. «Снижение спроса на строя-

2014 года. Снижение доли «новых продаж» можно объяснить активным развитием схем с рассрочками, которые в I квартале стали заметно выгоднее во многих случаях по сравнению с использованием подорожавшей ипотеки», – уверен он.

Кроме того, высокая ставка по ипотеке, державшаяся весь I квартал, «отсекла» спрос со стороны тех, кто хотел бы воспользоваться ипотечным кредитованием, но уже не успел взять кредит по низкой ставке. «Этот прогноз подтверждается указанным снижением доли ипотечных покупок в структуре продаж ГК «Эталон» (с 17% в I квартале 2014 года до 11%). К данным обстоятельствам добавилась общая неуверенность потенциальных

## МНЕНИЕ



**Сергей Терентьев, руководитель департамента недвижимости ГК «ЦДС»:**

– Конечно, количество сделок уменьшилось по сравнению с концом прошлого года, но они зафиксировались на уровне и чуть выше лета – начала осени прошлого года, что мы считаем вполне приемлемым развитием событий для начала года.



**V СЪЕЗД  
СТРОИТЕЛЕЙ  
СЗФО  
2015**

# 4 ИЮНЯ

ОРГАНИЗАТОРЫ



Аппарат полномочного представителя  
Президента РФ в СЗФО

**СПЕЦИАЛЬНЫЙ  
РЕСУРС** НАЦИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР

**СТРОИТЕЛЬНЫЙ**

**АСИ** ИНФО  
Агентство строительной информации

**ок-информ.ру**  
общественный контроль

**ТАВРИЧЕСКИЙ ДВОРЕЦ**



**САНКТ-ПЕТЕРБУРГ**

ПАРТНЕРЫ

# Кластерные трудности

**Никита Кулаков** / Мебельный технопарк на Ржевке в Петербурге к лету завершит строительство всех корпусов. Но нормально работать не сможет. Город до сих пор не выполнил свои обязательства по строительству дорожной и инженерной инфраструктуры для этого проекта. ➔

Как рассказали производители мебели, к концу мая они завершат строительство семи производств общей площадью 58 тыс. кв. м в мебельном технопарке в промзоне «Ржевка» и будут готовы к их запуску. Крупнейшие резиденты кластера – Первая мебельная фабрика и «Севзапмебель» (им на двоих принадлежит 60% территории). Но заработать этот кластер, инвестиции в который составили 10 млрд рублей, скорее всего, не сможет, поскольку там до сих пор нет дорог, инженерных коммуникаций и электрических мощностей. «Мы ездим по набивной дороге, которую построили сами, пользуемся биотуалетами и электрическими генераторами», – сетует будущий резидент промзоны.

По плану, мебельный технопарк, проект которого был одобрен при губернаторе Валентине Матвиенко, должен был открыться в 2012 году. Землю компании получали по льготной ставке – инвестиционная стоимость аренды 16,6 га на «Ржевке» на период строительства составила всего 5 млн рублей. Инфраструктуру город обещал построить за свой счет за два года – с 2010 по 2012 годы. Но компания, которая выиграла тендер на строительство дороги, обанкротилась. Повторный тендер состоялся в 2013 году. Срок реализации контракта суммой почти 800 млн рублей – конец 2016 года. Похожая ситуация и с инженерией. В итоге только к июню



## Наиболее известные индустриальные парки Санкт-Петербурга и Ленинградской области

| Название           | Площадь, га | Девелопер                    |
|--------------------|-------------|------------------------------|
| Марьино            | 130         | VTB Capital Asset Management |
| Greenstate         | 112         | УИТ                          |
| Федоровское        | 121         | UFG Real Estate              |
| Дони-Верево        | 187         | START Development            |
| Уткина Заводь      | 170         | Utkina Zavod Development     |
| Кола               | 124         | Tellus Group                 |
| А Плюс Парк Шушары | 72          | А+ Девелопмент               |
| Тосно              | 57          | Trigon Capital               |
| Маринбург          | 35          | ГК «Олимп 2000»              |
| Звезда             | 30          | Завод «Звезда»               |
| Принецкий          | 13          | Tellus Group                 |

Источник: JLL

к кластеру подведут подъездные дороги. Подключение воды состоится в течение месяца, а вопрос с газоснабжением затягивается на непонятный срок – подрядчиков держит необходимость замены импортного оборудования на отечественное. Один из резидентов технопарка рассказал, что мебельщики уже обратились к вице-губернатору Александру Говорунову и рассчитывают на его помощь.

Тенденция появления технопарков и индустриальных парков во всем мире развивается уже 20-30 лет. Для нашей

страны это новое поветрие. Но эффективность таких объектов трудно переоценить. Индустриальный парк – это промышленные производства, в большей степени кластерного типа, собранные в одном месте, которые позволяют эффективно взаимодействовать и работать. «В настоящий момент в Петербурге и Ленинградской области более 20 индустриальных парков на территории площадью 1600 га. Как правило, они расположены за пределами города, недалеко от КАД. Объемы предложения земли в индустриальных парках

существенно превышают уровень спроса, который формируют в основном российские производители», – говорит директор департамента инвестиционных продаж NAI Becar в Санкт-Петербурге Александра Смирнова. Наиболее развитыми, по словам руководителя отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге Владислава Фадеева, являются индустриальные парки «Марьино» и Greenstate. «Это частные проекты. А примеров реализации государственных проектов (на государственной земле) такого уровня в Петербурге и области пока нет. С точки зрения высокого участия государства есть примеры лишь продажи земли под промышленную функцию в промышленных зонах. Однако единого управления инфраструктурой на этих территориях нет», – добавляет Владислав Фадеев. «В среднем индустриальные парки региона занимают территорию 80-100 га. Потенциально на 100 га может разместиться до 300-500 тыс. кв. м недвижимости. Средняя заполняемость индустриальных парков – 65%. И есть реальные факторы, которые могли бы улучшить показатели по заполняемости, например льготное налогообложение на первый установочный период», – заключил руководитель отдела складской, индустриальной недвижимости и земли Knight Frank St Petersburg Михаил Тюнин. Более подробный анализ рынка производственных помещений в Северо-Западном регионе читайте в одном из ближайших номеров.

### цифра

**10** млрд рублей

составили инвестиции в мебельный технопарк

**БЭСКИТ®**  
23-й год  
экспертной деятельности

**Мониторинг**  
состояния зданий и сооружений  
при строительстве (реконструкции)

**Обследование**  
строительных конструкций  
и фундаментов

Геотехническое  
**обоснование**  
строительства

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

Свидетельство №СРО-ПД-006-05 от 10.08.2010. Анализ НТ проектной документации на сайте www.beskit-spb.ru

**ЦДС** ГРУППА КОМПАНИЙ

**Компания предлагает к продаже два земельных участка (35 га и 7,5 га) промышленного назначения в п. Мурино (Токсовское шоссе)**

Продажа возможна как единым лотом, так и разделение участка на отдельные лоты, но не менее 1 га.

1. На участке новое 2-х этажное здание площадью 680 кв. м.
2. Построена внутриплощадочная дорога.
3. Территория огорожена.
4. Пять площадок сформированы в отдельные лоты и получены свидетельства о собственности.
5. Обеспечено 350 кВт электричества.
6. Получены ТУ на водоснабжение, канализацию, а также увеличение электроснабжения до 2 мВт.
7. Согласован съезд со строящейся дороги Санкт-Петербург – Матокса
8. Возможна рассрочка платежа.

**Тел.: (812) 933-41-54**  
**e-mail: sda@cds.spb.ru**

**УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ! ПРИГЛАШАЕМ ВАС К УЧАСТИЮ В ТЕМАТИЧЕСКИХ РАЗДЕЛАХ ГАЗЕТЫ «СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК»**

|                   |                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|-------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>27.04.2015</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Точки роста: Центральный район</li> <li>Технологии и материалы: Рынок натурального камня</li> </ul>                                                                                                                                |
| <b>04.05.2015</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Управление и рынок труда</li> <li>Технологии и материалы: Модульные здания</li> <li>Коммерческая недвижимость</li> </ul>                                                                                                           |
| <b>11.05.2015</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Приложение «Финансы и страхование»</li> <li>Технологии и материалы: Рынок металлопластиковых окон</li> <li>Архитектура</li> <li>Реставрация исторических парков и садов</li> <li>Загородная недвижимость</li> <li>Жилье</li> </ul> |
| <b>18.05.2015</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Приложение «Энергетика и инженерная инфраструктура»</li> <li>Технологии и материалы: Керамзитобетонные блоки</li> <li>Экология</li> </ul>                                                                                          |

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

**СТРОИТЕЛЬНЫЙ**

# Экс-председатель наводит мосты с Китаем

**Никита Кулаков** / Бывший глава Комитета по строительству Вячеслав Семененко с нынешними партнерами по КБ «ВиПС» зарегистрировали совместное предприятие с руководителем китайской компании «Хуа Жень» Ван Линанем. Фирма будет реализовывать в регионе строительные проекты с китайскими инвесторами.

Вячеслав Семененко, бывший руководитель Комитета по строительству Смольного, а ныне совладелец конструкторского бюро «ВиПС», стал бизнес-партнером руководителя китайской компании «Хуа Жень» Ван Линаня.

Бизнесмены в конце 2014 года зарегистрировали предприятие «Эйч ви девелопмент» для реализации совместных проектов. Его уставный капитал – 1 млн рублей. По данным «Строительного Еженедельника», Ван Линань

владеет 50% нового бизнеса. Вячеславу Семененко и основному акционеру КБ «ВиПС» Андрею Панферову принадлежат по 14% долей. Оставшиеся доли «Эйч ви девелопмент» контролируют близкие КБ люди.

Деятельность новой компании, судя по регистрационным данным, будет связана с девелопментом, строительством и архитектурой. Генеральным директором нового предприятия назначен Вячеслав Семененко. Он подтвердил, что «Эйч ви девелопмент» создан под проекты с китайскими

инвесторами. Но, по его словам, это будут новые проекты, о которых рынок пока не знает. «В тех проектах, которые «Хуа Жень» уже реализует в регионе, «Эйч ви девелопмент» участвовать не планирует», – сообщил господин Семененко. Ван Линань комментировать создание СП отказался. Чуть ранее он заявлял, что «современная экономическая ситуация в значительной мере усиливает интерес крупного китайского бизнеса к России». В пресс-службе «Хуа Жень» сообщили, что это личный проект руководителя и к бизнесу компании он отношения не имеет.

Крупные китайские инвесторы в последний год стали активнее интересоваться российским рынком недвижимости. Та же компания «Хуа Жень» уже строит на юге Петербурга коттеджный поселок «Маринская усадьба», комплекс таунхаусов «Есенин» и дом бизнес-класса в Пушкине. Кроме того, она управляет сетью ресторанов «Нихао». Корпорация «Хуа Бао» (один из ее учредителей – «Хуа Жень») недавно подписала с китайской транснациональной корпорацией China Metallurgical Group Corporation (MCC) соглашение о совместной реализации проекта строительства жилья эконом-класса

в Тосненском районе Ленобласти. «Хуа Жень» предоставит участок для строительства жилого квартала площадью 400 тыс. кв. м в районе пос. Федоровское. А ММС уже в 2015 году вложит в развитие проекта 70 млн юаней (по сегодняшнему курсу – более 700 млн рублей). Соглашение предусматривает значительное увеличение объема инвестиций уже с 2016 года – когда начнется активная фаза строительства. Кроме того, «Хуа Бао» в прошлом году заявила два крупных инвестиционных проекта в Петербурге – конгресс-центр и технопарк в Красносельском районе. Правда, участки под них пока не получила. «Некоторые китайские компании, например Dalian Wanda Group, рассматривают Петербург как один из возможных регионов присутствия. Многих вдохновляет опыт первого и вполне успешного китайского проекта – «Балтийская жемчужина», – добавляет генеральный директор Colliers International в Санкт-Петербурге Андрей Косарев. «В целом активность девелоперов, связанных с Китаем, заметно выше, чем инвесторов других стран Азии», – отметил руководитель отдела стратегического консалтинга Knight Frank St Petersburg Игорь Кокорев.

Акционеры «Эйч ви девелопмент», %



Источник: «Эйч ви девелопмент»

«В тех проектах, которые «Хуа Жень» уже реализует в регионе, «Эйч ви девелопмент» участвовать не планирует», – сообщил господин Семененко

**РМЭФ**  
Российский Международный Энергетический Форум

**19–22 МАЯ 2015**  
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ  
ЭКСПОФОРУМ | ПАВИЛЬОН F

**XXII МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА**

**ЭНЕРГЕТИКА И ЭЛЕКТРОТЕХНИКА**

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР: **ГАЗПРОМ ЭНЕРГОХОЛДИНГ**

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ СПОНСОР: **ЭНЕРГЕТИКА РОССИИ**

ГЕНЕРАЛЬНЫЕ ИНТЕРНЕТ-СПОНСОРЫ: **RusCable.ru**, **elec.ru**

ИНФОРМАЦИОННЫЙ СПОНСОР: **BIOENERGY**

ИНФОРМАЦИОННЫЙ СПОНСОР: **ЭЛЕКТРО ЭНЕРГИЯ**

www.energetika.expoforum.ru  
www.rmf.expoforum.ru  
energetika@expoforum.ru  
rmf@expoforum.ru  
+7 812 240 40 40  
доб. 154, 160, 213, 217

www.energetika-restec.ru  
energo@restec.ru  
+7 812 303 88 68

EXPOFORUM 12+

**ВЫСТАВКА-СЕМИНАР ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ**

**ЖИЛИШНЫЙ ПРОЕКТ**

**30-31 мая 11<sup>00</sup>-19<sup>00</sup>**

**ЛЕДОВЫЙ ДВОРЕЦ**

**НА ВЫСТАВКЕ:**

**СКИДКИ НА КВАРТИРЫ В НОВОСТРОЙКАХ**

**ГОРОДСКАЯ, ЗАГОРОДНАЯ, ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ**

**БЕСПЛАТНЫЙ БИЛЕТ НА САЙТЕ ЖИЛПРОЕКТ.РФ**

Организаторы: **ЖИЛПРОЕКТ.РФ**, **ЭНЕРГЕТИКА РОССИИ**, **ГАЗПРОМ ЭНЕРГОХОЛДИНГ**, **RusCable.ru**, **elec.ru**, **ЭЛЕКТРО ЭНЕРГИЯ**, **BIOENERGY**

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР - 2015: **ЭНЕРГЕТИКА РОССИИ**

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР - 2015: **ЦДС**

ОФИЦИАЛЬНЫЙ СПОНСОР - 2015: **NORMA**

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ МЕДИАПАРТНЕРЫ: **СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК**, **ИЖИГО**

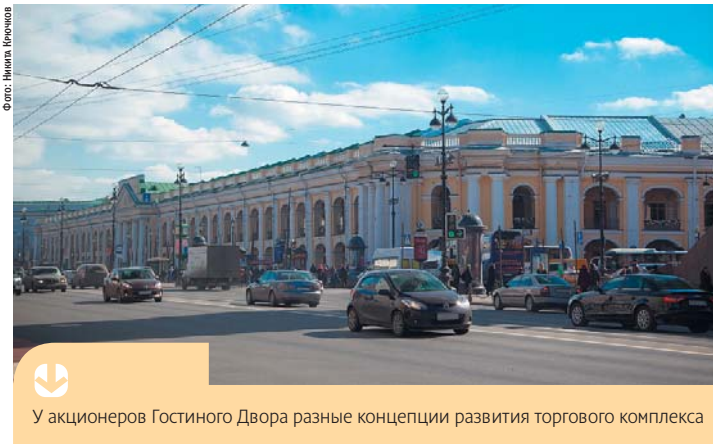
# FORTGROUP узнает тайны Гостинки

**Максим Еланский** / Холдинг FORTGROUP добился через суд права на доступ к документации Большого Гостиного Двора. Миноритарный акционер БГД намерен изучить их и выяснить причину низкой рентабельности торгового комплекса в последние годы. ➔

Федеральный арбитражный суд Северо-Западного округа удовлетворил иски о требованиях ООО «Ф5 Оперу ЛТД», входящего в холдинг FORTGROUP, о предоставлении доступа к документам ОАО «Большой Гостиный Двор». Информацию о хозяйственной деятельности общества, управляющего известным в городе торговым центром, компания сможет получить как миноритарный акционер БГД.

Отметим, что FORTGROUP приобрела 10,04% акций Большого Гостиного Двора в сентябре 2013 года у кипрского фонда Prosperity Capital Management. Однако с момента покупки акций до текущего времени так и не нашла общий язык с членами правления акционерного общества, управляющего комплексом. В частности, у девелопера и руководства общества совсем разные представления о дальнейшем развитии Гостинки. Разногласия сторон довели их до судебных тяжб, в том числе о незаконности проведенного в феврале 2014 года собрания акционеров, на котором не присутствовала FORTGROUP и где была утверждена концепция реконструкции Гостиного Двора, а также выбран совет директоров. Также через суд девелоперская компания требует признать ряд внутренних сделок ОАО «Большой Гостиный Двор» незаконными, так как они проходили между родственниками в ущерб обществу.

Представители руководства БГД не прокомментировали итоги последней тяжбы. В FORTGROUP довольны ее исходом. По



У акционеров Гостиного Двора разные концепции развития торгового комплекса

словам управляющего партнера FORTGROUP Максима Левченко, из-за того что суды первой и апелляционной инстанции, вопреки сложившейся судебной практике, были на стороне БГД, компания потеряла год. «За это время истекли сроки привлечения БГД к административной ответственности, а актуальность информации во многом утрачена. Тем не менее решение арбитражного суда создало важный прецедент в контексте защиты прав миноритарных акционеров. Исполнение судебного акта позволит нам окинуть взглядом

деятельность БГД за последние три года, понять причину столь низкой прибыли», — отметил он.

Бизнесмен также добавил, что заявления БГД о какой-то конфиденциальности информации и недопустимости ознакомления с ней акционеров FORTGROUP не воспринимает всерьез. «Какую коммерческую ценность может представлять информация о поставщиках товаров и подрядчиках универмага? Тем более что финансовые результаты БГД явно нельзя назвать выдающимися: за год 1 кв. м площади БГД

приносит обществу около 1300 рублей прибыли», — подчеркнул господин Левченко.

Отметим, что согласно концепции реконструкции БГД, утвержденной руководством общества, облик исторического здания будет сохранен, также появятся новые постройки во дворе. Много площадей комплекса будут отданы под развлекательный и просветительский формат. В том числе на территории БГД должен быть построен Театр Елены Образцовой. Концепция реконструкции БГД от FORTGROUP несколько другая. Ею предполагается увеличить общую площадь универмага почти в два раза, до 150 тыс. кв. м, торговую площадь — в пять раз, до 70 тыс. кв. м.

По словам юриста компании «Арбитр Северо-Запада» Елены Ивкиной, FORTGROUP как миноритария ОАО «БГД» невозможно влиять на принимаемые советом директоров общества решения. Однако выявить какие-то нарушения и ошибки, совершаемые руководством общества, компания может. Так же как и рассказать о них другим акционерам.

## КСТАТИ

В числе акционеров БГД числятся 6,8 тыс. петербуржцев, а также около 30 юридических лиц. Крупнейшие из них — ООО «Виктория СПб» и ООО «Сигма» — по 32,5%, ЗАО «Капитал», связанное с руководством КАБ «Викинг», — 25%.

## 21 апреля отмечает юбилей Валерий Семенович Стерин

### Уважаемый Валерий Семенович! Позвольте поздравить Вас с 75-летним юбилеем!

Возможность работать с Вами — ярким, творческим человеком, настоящим профессионалом своего дела — это повод для гордости для каждого сотрудника нашей компании. Руководство таким многопрофильным предприятием, как Экспериментальный завод, требует не только широкого кругозора и профессиональных знаний, но и увлеченности, влюбленности в свое дело.

Ваш опыт работы в строительной отрасли насчитывает более полувека упорного труда. С 1960 года Вы прошли путь от мастера до генерального директора завода. Именно Вашей заслугой является тот факт, что за последние десятилетия практически во всех объектах жилищного и промышленного строительства, инженерных сооружениях использовались конструкции и изделия Экспериментального завода.

Мастеров своего дела в строительной отрасли можно пересчитать по пальцам, а настоящих новаторов в отрасли еще меньше. Вам принадлежит авторство 22 изобретений, 15 публикаций в научных журналах, сборниках и брошюрах. Вы удостоены чести быть награжденным знаком «Изобретатель СССР», Вам присуждены медали ВДНХ, Вы участвовали в международных и союзных симпозиумах по пространственным конструкциям из армированного и фибровитона, награждены медалью «Ветеран труда». Вы являетесь корреспондентом Санкт-Петербургской инженерной академии, почетным строителем РФ, кандидатом технических наук, лауреатом премии Правительства РФ. Не каждому дано на своем жизненном пути удостоиться столь высоких регалий.

Под Вашим началом были возведены многие объекты. Это памятник защитникам города на площади Победы, институт галургии, Центробанк на Заневском пр., завод «Пепси-Кола», станции метро Невско-Василеостровской линии, покрытия автобусных и троллейбусных парков, памятники «Дороги жизни», объекты ЛГУ в Старом Петергофе, пространственные покрытия универсамов, теннисных кортов, гребных эллингов, первые жилые дома 137-й серии, 22-этажные жилые здания Васильевского острова, фондохранилище Эрмитажа, пивзавод «Вена», фабрики Caterpillar (Тосно), «Филип Моррис» (Ижора), Дворец спорта «Юбилейный», Ледовый дворец спорта и многие другие.

Под Вашим чутким руководством завод превратился из научной базы в современное, прогрессивное предприятие, выпускающее востребованную, качественную продукцию. Завод сертифицирован на соответствие требованиям международного стандарта ISO 9001, предприятие является членом Международной ассоциации производителей пространственных конструкций, входит в «Союзпострой».

Примите самые искренние поздравления и пожелания здоровья, долголетия, удачи во всех начинаниях, взаимопонимания с коллегами и друзьями! Пусть в Вашем доме всегда царят мир и уют!

С глубоким почтением,  
коллектив ЗАО «Экспериментальный завод»

## Биографическая справка

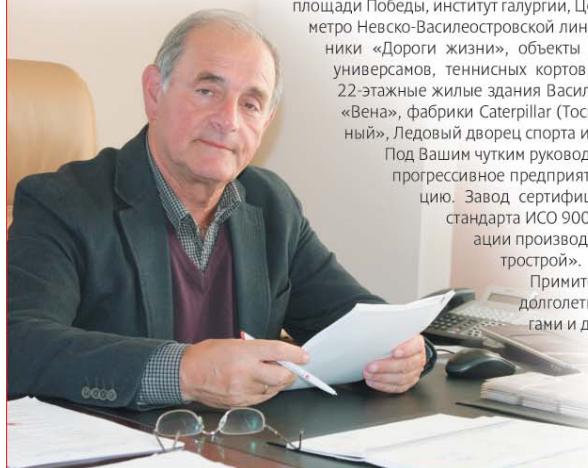
Валерий Семенович Стерин родился 21 апреля 1940 года в г. Чернигове УССР в семье военнослужащего.

В 1949 году поступил в Черниговскую среднюю школу № 3. В 1957 году окончил среднюю школу и поступил в Ленинградский архитектурно-строительный техникум, который окончил в 1960 году по специальности «техник-строитель». До призыва в Советскую армию работал мастером в УОР-62 Ленгорисполкома. В июле 1960 года был призван в ряды Советской армии в Ленинградский военный округ.

После демобилизации в 1963 году был зачислен в Ленинградский инженерно-строительный институт на строительный факультет. В 1968 году окончил институт по специальности «инженер-строитель-технолог».

С 1968 года по 1972 год работал на заводе ЖБИ-3 в должности заместителя начальника цеха № 3 и начальника цеха № 1. В 1972 году поступил на Экспериментальный завод на должность главного технолога. С 1974 года переведен на должность главного инженера, а с 1989 и по настоящее время — генеральный директор ЗАО «Экспериментальный завод».

Кандидат технических наук, член-корреспондент Санкт-Петербургской инженерной академии, заслуженный строитель Российской Федерации, лауреат премии Правительства РФ (премия Правительства РФ в области науки и техники).



# ОНФ решает «квартирный вопрос»

**Максим Еланский** / Активисты регионального штаба Общероссийского Народного Фронта в Петербурге в рамках мониторинга выполнения программы по расселению из ветхого и аварийного жилья провели инспекционные выезды на городские жилые объекты. Эксперты убедились, что некоторые дома, не попавшие в программу расселения и признанные подлежащими только капитальному ремонту, непригодны для проживания.

Рабочая группа «Качество повседневной жизни» ОНФ в Петербурге в начале апреля провела мониторинг ветхого и аварийного жилья и домов, подлежащих капитальному ремонту. Общественной организацией было обследовано 20 домов в различных частях города. Три объекта были осмотрены совместно с журналистами.

## Дом, уходящий в болото

Первой точкой объезда комиссии стал дом в Купчино, расположенный по адресу: Фарфоровский пост, 2. Двухэтажное здание постройки 1959 года вплотную примыкает к ветке действующей железной дороги, огорожено от которой только забором. Возле дома железнодорожное ведомство. До распада СССР здание находилось на балансе монополиста, по уверению местных граждан, им же еще в 1979 году было признано аварийным.

По словам жительницы дома Ирины Ключевой, ранее недалеко от их дома находился пруд, на котором отдыхали жители нескольких кварталов. Постепенно водоем пришел в запустение, администрация района решила засыпать его. После того как пруд исчез под горами песка и гравия, вода пошла к дому, превращая прилегающую территорию в болото. «Сейчас у нас почти во всех квартирах сырость и грибок, из-за чего многие жители дома болеют. Также у нас валится штукатурка, стены покрываются трещинами. О расселении дома нам никто не говорит. Чиновники района не считают дом аварийным, хотя приглашенная независимая комиссия признала его таковым», — отметила она.

Стоит добавить, что Жилищная инспекция в 2010 и 2012 годах обращалась



Жители проблемного дома просят помощи у представителей ОНФ

в администрацию Фрунзенского района с письмом о признании дома непригодным для проживания. Однако до сих пор муниципальные чиновники данный вопрос не вынесли на заседание межведомственной комиссии.

## Перекошенные казармы

Вторым в объезде общественников стал дом по Боровой ул., 44, лит. А. Находится жилое здание в центре города, недалеко от станции метро «Обводной канал». Дом построен в 1881 году, до революции в нем

находились казармы Преображенского полка. Последний капремонт здания был в 1970 году. В настоящее время даже визуально наружные стены дома существенно отклонены, имеют разрушения и трещины.

Представители ОНФ пообщались с жительницей дома Еленой Остапенко, малолетней узницей концлагерей. Пожилая женщина показала членам комиссии коммунальную квартиру, в которой проживает. Членов комиссии поразили перекошенные стены, в стыки которых даже пролезает рука. Женщина старается не подходить к опасным местам в своей

квартире и передвигается чуть ли не на цыпочках.

Другая жительница дома на Боровой рассказала экспертам, что несколько лет назад у нее в квартире произошел «ниагарский водопад» после дождя. Добиться какой-либо компенсации от управляющей компании она так и не смогла, хотя до сих пор пытается судиться.

Отметим, что согласно городской программе капремонта кровлю данного дома будут ремонтировать в 2030-2032 годах, внутридомовые инженерные системы водоснабжения — в 2024-2026 годах.

## Блокадная трещина

Активисты ОНФ в рамках инспекционного выезда осмотрели еще один дом в центре, расположенный по адресу: Витебская ул., 15а. Он был построен в 1911 году. С боковой внешней стороны здания по стене проходит глубокая трещина. Как рассказали жители дома, она появилась еще в годы войны из-за разорвавшегося рядом авиаснаряда, с той поры она растет. Также на здании в последние годы появляются другие трещины, а с фасада падает штукатурка.

Согласно городской программе капремонта, в этом доме он должен будет пройти в 2015-2017 годах. Однако многие его жители сомневаются, что он принесет пользу. По мнению граждан, требуется инструментальное обследование дефектов фасада с целью оценки определения его аварийности.

По словам руководителя региональной рабочей группы «Качество повседневной жизни» ОНФ в Петербурге Павла Соколова, действующие подходы, методологии определения аварийности домов устарели. «Необходимо вносить изменения в законодательство как на региональном, так и на федеральном уровне. Общероссийский Народный Фронт готов оказать поддержку в разработке новых нормативов, опираясь на обращения населения», — подчеркнул он.



Фарфоровский пост, 2



Боровая ул., 44, лит. А



Витебская ул., 15а

Фотоотчет с мероприятия смотрите на новостном портале «АСН-инфо» (www.asninfo.ru)



## Николай Николаев: «Программы капремонта формируются некорректно»

Директор Центра мониторинга исполнения указов президента «Народная экспертиза» ОНФ прокомментировал итоги инспекционного выезда в Петербурге.

— Как вы оцениваете состояние тех жилых объектов, которые посетили?

— Данные три адреса, которые мы проинспектировали, — типичные иллюстрации того, как в Петербурге, да и в других городах страны реализуются программы капремонта жилых зданий. Мы увидели, что по факту аварийные дома власти

города пытаются ремонтировать. Непонятно, зачем на это тратить деньги, являются ли расходы на ремонт целесообразными для местного бюджета. Сейчас мы систематизируем выявленные в регионах проблемы, чтобы разработать такой механизм, когда программа капремонта действительно работает на людей.

— Что в этом выезде поразило больше всего?

— Неприятно поразила ситуация с Еленой Остапенко, живущей на Боровой ул. Пенсионерка, узница концла-

герея живет в коммуналке, где рушатся стены, и давно уже перестала надеяться на чью-либо помощь. Считаю, ее случай требует незамедлительного вмешательства властей, о чем они будут обязательно уведомлены, а мы будем содействовать решению проблемы.

— Вы подвергли критике и стоимость услуг ЖКХ в данных домах.

— Это действительно так. В прошлом году был ограничен рост цен на коммунальные услуги, однако мы увидели, что рост тарифов в осматриваемых

объектах превышает заданные показатели. Полагаю, что в целом на федеральном уровне необходимо ограничить рост стоимости жилищных услуг, привязав его к уровню инфляции, тогда счета граждан уменьшатся на 5-6%.

— Как относится ОНФ к законопроекту Минстроя о расселении граждан из аварийного фонда?

— К подготовленному законопроекту у нас есть ряд серьезных замечаний. В частности, мы видим, что в своей основе документ делает ставку



на инвестиционную привлекательность земельных участков, на которых находится аварийное жилье. Однако не все площадки могут быть интересны инвесторам. К примеру, это касается дома на

Фаворском посту, расположенного в промзоне у железной дороги. Вполне возможно, если законопроект будет принят в действующем виде, люди могут остаться даже без надежды на расселение.

# За исполнением «майских» указов усилят контроль

**Максим Еланский** / Представители ОНФ считают, что в Петербурге реализация программ по переселению граждан из аварийного фонда и капремонту жилых зданий должна проходить быстрее и более качественно. ➔

Петербургский региональный штаб Общероссийского Народного Фронта провел совещание по вопросам ликвидации аварийного фонда, капремонта жилых зданий и лицензирования управляющих компаний. В его рамках эксперты решили усилить контроль за исполнением чиновниками «майских» указов президента страны, направленных на обеспечение россиян доступным и комфортным жильем.

## Новоселье не для всех

По словам руководителя региональной рабочей группы «Качество повседневной жизни» ОНФ в Петербурге Павла Созинова, в Северной столице по сравнению с другими регионами страны «майские» указы президента Владимира Путина реализуются приемлемыми темпами. Тем не менее, считает эксперт, проблемы есть. В том числе по качеству проводимых чиновниками мероприятий.

Павел Созинов напомнил, что ОНФ в Петербурге проводит регулярный мониторинг аварийного и ветхого жилья и домов, подлежащих капремонту. Проблемные жилые объекты, рассказывает он, выявляются как среди исторических зданий, так и домов, построенных в относительно недавнее время.

«К сожалению, за последние несколько лет количество зданий, которые власти города ежегодно признают аварийными, уменьшилось более чем в 10 раз. Сейчас аварийный фонд пополняется лишь 5-6 домами в год. Это свидетельствует о резком снижении темпов реализации программы, направленной на улучшение жилищных условий граждан», — полагает Павел Созинов.

Председатель Жилищного комитета Валерий Шиян сообщил, что в настоящее время в Петербурге в рамках различных программ расселено 893 аварийных дома. В стадии расселения находятся еще 55 объектов. 43 из них были признаны аварийными до 1 января 2012 года и попадают под «майский» президентский указ. Предполагается, что в течение 2015 года из оставшихся аварийных домов люди переедут в другие квартиры.

Чиновник напомнил, что до недавнего времени расселение шло с проблемами из-за нежелания граждан переезжать из центра в отдаленные районы города. Решить этот вопрос помогла выкупная рыночная цена изымаемых помещений, предлагаемая отказникам. В прошлом году на эти цели было выделено 292 млн рублей, в этом году рассматривается заявка комитета на 355 млн рублей.

Помощник полномочного представителя Президента РФ в СЗФО Сергей Зимин рассказал о том, как «майские» указы реализуются в федеральном округе. По его словам, до сентября 2017 года в федеральном округе должно быть построено 1,173 млн кв. м жилья для переселенцев из аварийного фонда. По итогам 2014-го программа выполнена на 65% от заданных показателей.

«Деньги-то на расселение людей из федерации выделяются, но есть некоторые сложности с организационной работой на местах. Поэтому можно было бы подумать о том, как провести софинансирование данных мероприятий на уровне бюджета



субъекта и муниципалитета с учетом федеральных программ», — полагает Сергей Зимин.

## Избирательный ремонт

На совещании рабочей группы ОНФ был заслушан отчет генерального директора НКО «Фонд — региональный оператор капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах» Дмитрия Локтаева о текущей ситуации в городе по капремонту. По словам чиновника, в этом году в Петербурге будет отремонтировано 1700 жилых зданий. До начала лета с подрядчиками в рамках конкурсов будут заключены все контракты.

В большинстве случаев будет проведен не полный капремонт зданий, а ограниченный, то есть будет выполнен ремонт отдельных конструктивных элементов: кровли, фасада, инженерных коммуникаций, сообщил специалист.

## Аварийный фонд пополняется 5-6 домами в год, что свидетельствует о снижении реализации программы расселения граждан

Тем не менее эксперты ОНФ усомнились, что выборочные работы всегда целесообразны. Кроме того, их заинтересовало, как чиновники определяют первоочередность того или иного ремонта в доме.

По словам Дмитрия Локтаева, основным критерием выбора объекта ремонта является его максимальная изношенность. Однако, как признается руководитель фонда, в определении изношенности иногда бывает неточности. Поэтому для корректировки работ создана подпрограмма актуализации капремонта. Сейчас в соответствии с ней определяется первоочередность ремонта зданий на 2016-2017 годы.

## Лицензия повышенного риска

Также на совещании ОНФ была затронута тема лицензирования управляющих компаний. Главный государственный жилищный инспектор Петербурга Владимир Зябко напомнил, что с 1 мая все российские УК должны будут работать с лицензиями. В настоящее время их выдают специальные лицензионные комис-

сии, состоящие из чиновников, депутатов, представителей общественных организаций. Для того чтобы получить лицензию, компания должна соответствовать ряду стандартов жилищного законодательства, а специалисты УК пройти экзамен.

«В Петербурге почти половина из 315 работающих на рынке управляющих компаний получили лицензию. Десять УК не прошли квалификационный отбор. Остальные компании мы сейчас проверяем. Думаю, что большинство из них успешно получат лицензию до начала мая», — отметил инспектор.

Между тем, по мнению членов ОНФ, к лицензированию УК, к тому, как оно проводится, имеется немало вопросов. По словам Павла Созинова, предложенный механизм лицензирования как таковой нуждается в серьезной доработке, в которой должны принимать участие как профильные госструктуры, так и эксперты профессионального сообщества.



Эксперты полагают, что расселение граждан идет с трудностями

отделку фасадов. В том числе в исторических домах в центре города, имеющих какую-либо архитектурную или культурную ценность. Непрофессиональные работники могут только ухудшить состояние ремонтируемых объектов недвижимости, в том числе предназначенных для проживания», — считает Ирина Комолова.

Депутат Алексей Палин отметил, что властями города не ведется учет свободного маневренного фонда. Информация о конкретных объектах есть только у районных администраций. Отсутствие четкого учета, уверен он, негативно влияет на реализацию программ о расселении.

Депутат Андрей Горшечников рассказал, что большинство построенных жилых домов в городе не имеют пандусов для инвалидов или они сделаны крайне неудобно для их подъема и спуска. Также нет и во многих возводимых домах. Парламентарий полагает, что социальные аспекты должны учитываться при реализации жилищных программ, и предложил членам ОНФ обсудить проблемы инвалидов на отдельной встрече.

На совещании региональный штаб Народного Фронта присутствовал и руководитель Центра мониторинга исполнения указов президента «Народная экспертиза» ОНФ Николай Николаев. По словам московского гостя, Петербург сравнительно неплохо реализует «майские» указы президента страны, в том числе направленные на улучшение жилищных условий. «Однако более чем в 30 регионах страны задачи, поставленные президентом страны, не исполняются, что ставит под сомнение полную реализацию проекта. Считаю необходимым повысить за исполнением «майских» указов общественный контроль. При этом региональные и муниципальные власти должны публично отчитываться, как расходуются федеральные деньги на программу», — подчеркнул он.

## цифра

893

аварийных домов в Петербурге расселено за последние несколько лет

# Владимир Мовшович: «Уверен, что компания выйдет на новый уровень развития»

**Татьяна Крамарева** / Инженерный ресурс, материальная база – у ЗАО «СМУ № 2 Треста № 16» сегодня есть все для того, чтобы выйти на новый уровень развития, уверен директор компании Владимир Мовшович. 

– Владимир Вениаминович, с какими трудностями сталкиваетесь вы сегодня в своей деятельности?

– Мы уже давно все делаем для того, чтобы стать компанией не только с отличной деловой репутацией, но и с годовым оборотом более 1 млрд рублей. Однако сталкиваемся на этом пути с дополнительными препятствиями в виде ограничений, которые накладывает законодательство о проведении конкурсных процедур. Для работы на бюджетных объектах подрядные организации обязаны предоставить банковскую гарантию либо обеспечение в пределах 30% от стоимости контракта. И поскольку нам интересны объекты стоимостью от 1 млрд рублей, это означает, что необходимо изъять из оборота 300-400 млн рублей либо заручиться банковской гарантией, которая также немало стоит. С другой стороны, рентабельность по бюджетным объектам минимальная, и даже по коммерческим контрактам она не превышает 3%.

И все же, уверен, мы выйдем на новый уровень развития. Сегодня дополнительные предпосылки к этому я вижу в отсутствии у компании обязательств по банковским кредитам, долгов по заработной плате и налоговым выплатам. В свое 70-летие мы все начинаем с чистого листа. Символично, что как раз в преддверии юбилея сдаем в эксплуатацию торговый комплекс «Леруа Мерлен», который построили в очень сжатые сроки. Отмечу, что заказчик принял решение сделать его эталонным магазином своей сети.

Если говорить о трудностях на конкретных объектах, они могут быть совершенно разными. Так, на строительстве детского сада по заказу города Санкт-Петербурга (введен в эксплуатацию в конце 2014 года) нам пришлось своими силами заниматься его проектированием и получать разрешительную документацию. Это привело и к дополнительным затратам для компании, и к увеличению сроков строительства.

– А видите ли вы разницу в работе с российскими и зарубежными заказчиками, над коммерческими или бюджетными проектами?

– Вообще-то разница существенная. При работе с иностранными заказчиками гарантировано очень быстрое прохождение документов: как правило, основной документ – это контракт, и все его пункты исполняются безукоризненно. А строительство бюджетных объектов очень бюрократизировано, и прохождение каждого этапа согласований занимает длительное время.

– Но говорят, что бюджетные объекты интересны, во-первых, гарантированным финансированием, а во-вторых, масштабами – счет идет на миллиарды рублей.

– Это справедливо лишь отчасти. Сегодня коммерческие проекты могут стоить гораздо дороже. Бюджетные миллиарды закладываются под определенные программы, как правило, федеральные. А стоимость объектов, заказчиком на которых выступает Санкт-Петербург, сейчас редко превышает миллиард рублей. В адресной инвестиционной программе сейчас 53 объекта, но большинство из них с объемом финансирования до 500 млн рублей. В принципе, в частном бизнесе очень большие средства. В том числе если рассматривать и проекты государственно-частного партнерства.

Кроме того, при строительстве промышленных объектов для частного бизнеса заказчик готов нести даже дополнительные затраты, если это гарантирует сокращение сроков.

– Вы хотели бы расширить номенклатуру своих объектов? За счет чего?

– Мы строим промышленные и социальные объекты – например, сейчас участвуем в конкурсах на строительство двух бюджетных детских садов. Что касается жилья, то сегодня частные инвесторы, как правило, располагают собственными подрядными организациями, а сторонние компании могут рассчитывать только на статус субподрядчиков, что для нас не представляет интереса и, кроме того, требует изменений в структуре нашей организации. Однако сейчас мы принимаем участие и в конкурсе на строительство коммерческого жилья по заказу московской инвестиционной компании.



– А какие из уже построенных объектов для вас стали самыми запоминающимися?

– Конечно, вспоминается работа в Антарктиде. Могу сказать со всей ответственностью: мы сделали хороший объект – он всем нравится. Хотя у нас были совершенно иные методы строительства, нежели применялись на других антарктических станциях. Проект был интересен и тем, что заказчик очень серьезно отнесся к проектированию, поскольку комплекс рассчитан на эксплуатацию в течение нескольких десятилетий. По сути, именно заказчик и задавал технологии. И помимо этого мы были ограничены рамками Международного договора об Антарктике, где прописан запрет на строительство капитальных сооружений.

Очень красивым и технологически сложным получилось здание для студии анимационного кино «Мельница», которое мы ввели в эксплуатацию в 2014 году. Между прочим, заказчик намерен заявить этот проект к участию в международном архитектурном конкурсе.

– Чем СМУ № 2 отличается от других компаний, которые выполняют более или менее аналогичные работы?

– За последние 15-20 лет мы построили множество достаточно типовых объектов – тех же магазинов сети «О'Кей». Но, знаете, они отличаются тем, что в них по-особому уютно, комфортно. Казалось бы, типовое здание, а почему-то покупателям в нем приятно находиться.

– Каких целей вы стремитесь достичь в нынешнем году?

– Заключить контракты на строительство трех объектов и приблизиться к годовому обороту в 1 млрд рублей. Это для нас психологически важная планка: по итогам 2014 года оборот составил 800 млн рублей.

К сожалению, реальность такова, что многие иностранные инвесторы, которые планировали развивать свой бизнес в России, заняли выжидательную позицию – мы знаем об этом из разговоров с давними зарубежными заказчиками. Однако развитие возобновится, возможно, уже осенью этого года.

Что же касается бюджетных объектов, то с учетом освоения Комитетом по строительству Санкт-Петербурга в I квартале бюджета в небольшом объеме очередные конкурсы, думаю, будут объявлены в ближайшее время, и мы, конечно, будем в них участвовать.

– А каковы ваши планы на более отдаленную перспективу?

– Конечно, хотелось бы выйти в новые регионы. Мы готовы к участию в государственных программах инфраструктурного строительства, в том числе имеющих оборонное значение. Специально для этого прошли обучение и получили лицензию на объекты, представляющие государственную тайну. Хотелось бы войти в программу МЧС по воссозданию инфраструктуры на всем протяжении Северного морского пути.

Пока в нашей стране не пользуются спросом технологии строительства экологических и энергоэффективных легковозводимых сборных домов. Но мы уже создали совместное российско-финское предприятие для производства таких конструкций, и уверены, что эта и другие новые технологии окажутся востребованными в недалеком будущем.



Офисное здание «Адвекс-Растро», Санкт-Петербург, ул. Пархоменко, 10



Офисное здание ООО «Несте Санкт-Петербург», Санкт-Петербург, Пулковское шоссе, 32а



Торговый центр «Леруа Мерлен», Санкт-Петербург, пр. Культуры, 47



Торговый центр «Елизаровский», Санкт-Петербург, ул. Бабушкина, 8/2а



Студия анимационного кино «Мельница», Санкт-Петербург, пр. Большевиков, 34/2



ДОУ на 190 мест, Санкт-Петербург, Ленинский пр., 67, корп. 3



Зимовочный комплекс на станции «Прогресс», Антарктида



Реконструкция Конюшенного корпуса дворцово-паркового ансамбля «Стрельна», Санкт-Петербург, Стрельна, Березовая аллея, 3



Коллектив управления ЗАО «СМУ № 2 Треста № 16»

## МНЕНИЕ



### Олег Бодня, директор по строительству ЗАО «СМУ № 2 Треста № 16»:

– Так сложилось, что у нас представлены три поколения, которые я называю «шестидесятниками», «восьмидесятниками» и «двухтысячниками» – по времени начала их работы в компании. Знаковые объекты «шестидесятников» – это БКЗ «Октябрьский», реконструкция Марининского театра, санаторий «Белые ночи», СКК. Мое поколение, «восьмидесятников», участвовало в таких проектах, как строительство третьей ледовой арены в «Юбилейном» или нефтеналивного порта в Приморске. А молодежь строит крупные торговые комплексы, офисные и складские помещения. Мне нравится, что поколения не конфликтуют, что в нашей компании есть возможности и расти карьерно, и просто спокойно работать. И приятно, что сегодня в строительстве есть движение. А значит, и мы продолжаем развиваться.



### Роман Копырин, начальник участка:

– Для меня очень запоминающимся стал опыт работы в пос. Баренцбург, арх. Шпицберген, где у нас вообще не было своей техники – всю ее пришлось «выбивать» у корпорации «Арктикуголь». А самым крупным, наверное, можно назвать ТК «Леруа Мерлен», где заканчиваем работу сегодня. Это не просто большое здание. Мы осуществляли и прокладку всех

наружных коммуникаций, и ландшафтные работы. И результат получился, по-моему, действительно достойным, начиная от качества сварных швов на металлических деталях и заканчивая качеством сборки подвесных потолков. По крайней мере французскому руководству «Леруа Мерлен» все очень понравилось.



### Геннадий Алексеев, прораб:

– Я уже даже не помню, когда пришел в линейное подразделение СМУ № 2. Надо сказать, что линейными работниками становятся далеко не все, кто пробует себя в этой сфере. Из 10 новичков хорошо, если останутся трое. Не люблю под силу работать изо дня в день и физически, и умственно. Как показала практика, мне это подошло. Немало строительных, подрядных организаций, даже крупных, которые приватизировались в начале 1990-х годов, не смогли выдержать конкуренции, ушли с рынка. Мы были в составе Треста № 16. Сегодня его уже не существует, а мы работаем. И раз мы удержались, это говорит о многом.



### Василий Барков, прораб:

– Я работаю в СМУ № 2 с 2003 года, и за это время компания, на мой взгляд, изменилась в лучшую сторону. Мы строим довольно крупные объекты, работы хватает. Новые технологии, новые материалы, чтобы не только обеспечить еще более высокое каче-

ство, но и сократить сроки строительства, – все это мы стремимся применять в своей практике.

«Леруа Мерлен» – объект интересный потому, что большой объем разнообразных работ надо было выполнить в довольно сжатые сроки. Также в этом торговом комплексе интересна отделка: использованы материалы, более устойчивые к агрессивному воздействию атмосферных условий.

А наша компания интересна тем, что за 70 лет деятельности она не просто устояла, но и развивается, несмотря на потрясения 1990-х годов, кризис 2008 года и нынешние сложности в экономике.



### Юлия Зарецкая, мастер строительного-монтажных работ:

– В СМУ № 2 я устроилась 1 июля 2014 года. Мне здесь нравится! У меня есть опыт работы в двух других строительных организациях, но СМУ № 2 – самая лучшая. Мало кто берет девушек на линию – меня взяли, поверили в мой профессионализм. Так что я благодарна руководству и стараюсь оправдать доверие. За неполный год работы я, признаюсь честно, не изучила традиций нашей организации. Но уже успела оценить тесное, конструктивное взаимодействие линии и офиса и прекрасных специалистов-старожил. Наш Геннадий Алексеевич Алексеев никогда не устареет. Его девиз – «Строить качественно, безопасно и быстро», и я тоже стараюсь работать именно так.

## КСТАТИ

→ ЗАО «СМУ № 2 Треста № 16» – компания, в которой не редкость старожилы, работающие здесь уже 40 лет и более. «Молодежь от нас, бывает, уходит, но очень часто – на повышение. Мы всегда были кузницей строительных кадров для Санкт-Петербурга и Ленинградской области», – констатирует **Лидя Рыжкова, руководитель сметного отдела.**



Численность СМУ № 2 заметно сократилась с советских времен. Если к середине 1980-х годов в штате было около 300 человек, к началу 1990-х – около 200 человек, то сегодня штатная численность – 84 работника. «Однако эта динамика в большой степени отражает специфику современного строительства. Для работы на крупных объектах мы привлекаем дополнительные кадры на условиях срочных договоров», – уточняет Лариса Казберова, начальник планово-экономического отдела. ЗАО «СМУ № 2 Треста № 16» работает преимущественно с коммерческими заказчиками, однако наиболее крупные объекты в последние годы были как раз с бюджетным финансированием: строительство комплекса зданий для научных исследований на станции «Прогресс» в Антарктиде, лабораторного комплекса в пос. Баренцбург на архипелаге Шпицберген. «В советское время мы работали в среднем на 30 объектах в год, из них не менее пяти были крупными. Если раньше мы тщательно отбирали заказчиков, то сегодня, не скрою, заказы ищем. Но, как правило, длительных простоев в работе не бывает. У нас репутация генподрядчика, который ни разу не отказался от исполнения договорных обязательств, не сорвал сроков выполнения работ и не допустил брака в конструктиве», – говорит Лариса Казберова. «У нас нет собственного производства, но есть, образно говоря, головы и руки. Мы умеем организовать строительный процесс так, чтобы все выполнялось в срок и с хорошим качеством. Это и помогло нам выстоять в самые непростые времена с точки зрения экономики», – дополняет коллегу Лидя Рыжкова.



**ЗАО «СМУ № 2 Треста № 16»**  
Санкт-Петербург,  
наб. реки Мойки, 67/69  
Тел. 315-07-76  
peo@smu2.ru  
smu2@smu2.ru

## СПРАВКА О КОМПАНИИ

ЗАО «СМУ № 2 Треста № 16» было образовано как Строительномонтажная контора № 2 в составе Государственного союзного строительномонтажного треста № 16 «Главенинградстрой» за два дня до объявления Великой Победы на основании письма заместителя народного комиссара судостроительной промышленности СССР. «Мы считаем себя ровесниками Победы», – с гордостью говорят старожилы компании, которая все 70 лет своего существования строила только уникальные объекты. В первые послевоенные годы это были жилые высотки на Московском

пр., восстановление и строительство зданий общественного назначения: БКЗ «Октябрьский», кинотеатры и гостиницы, знаковые для города спортивные сооружения, государственные резиденции, пример качественной архитектуры – санаторий «Белые ночи», лечебно-оздоровительный комплекс областной больницы им. Свердлова (ныне санаторий «Дюны»), терминалы Пулковского-1 (старый) и Пулковского-2 – все это создавалось при непосредственном участии СМУ № 2. В недавнем прошлом силами компании было построено также множество торговых и офисных зданий.

Например, офисы для ООО «Несте Санкт-Петербург», «Адвекс-Растро» (на пр. Пархоменко, 10), производственные корпуса заводов «Пепси», ООО «Юнилевер Русь» (чаеразвесочная фабрика «Липтон»), «Алпла» (завод по производству упаковок). Стоит отметить, что компания всегда выполняла функции генерального подрядчика и, кроме того, занималась проектированием уникальных объектов. Как Строительномонтажная контора № 2 организация существовала до 1952 года, когда наконец получила нынешнее название – Строительномонтажное управле-

ние № 2 – и переехала в здание по адресу: наб. реки Мойки, 67-69, где остается и поныне. К 300-летию юбилею Санкт-Петербурга ЗАО «СМУ № 2 Треста № 16» в короткие сроки реконструировало и ввело в эксплуатацию здание бывшего Конюшенного корпуса в составе правительственного комплекса «Константиновский дворец» в Стрельне. В Конюшенном корпусе появились офисные помещения. Также к юбилею был построен детский реабилитационный центр детей-инвалидов им. Г.А. Альбрехта на ул. К. Смирнова.

# Гонка за лидером

**Роман Русаков** / Многие девелоперские компании, достигнув определенного уровня развития, принимают решение о выходе в другие регионы. Первый регион, который приходит в голову большинству из них, – столичный. Однако рынки Петербурга и Москвы имеют отличия. ➔

Аналитики говорят: рынок недвижимости Петербурга развивается с небольшим отставанием от московского. По данным «БФА-Девелопмент», в структуре предложения новостроек Москвы по классам проекты бизнес-класса занимают наибольшую долю, составляющую почти 58%. Санкт-Петербург же не может похвастаться столь высокой долей проектов бизнес-класса. В то же время Москва не может сравниться с Петербургом по количеству объектов эконом- и комфорт-класса. Однако в двух столицах обозначилась разница в требованиях, предъявляемых к жилью бизнес-класса. «В Санкт-Петербурге главные районы для бизнес-класса – исторический центр, Васильевский остров, Крестовский остров, Петроградская сторона, Московский пр., а также районы рядом с центром, с видом на набережные (окрестности района Черной речки). А вот из обязательных критериев в Москве ушел главный – расположение. Недостатки местоположения или иных характеристик можно компенсировать относительно невысокими ценами. Так и стали появляться проекты «доступного» бизнес-класса, условно относимые к нижнему ценовому сегменту. На первый план выходят качественные характеристики проекта, транспортная доступность, окружение – именно это определяет сегодня класс жилья», – рассказала маркетолог-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент» Екатерина Беляева.

По ее мнению, если в каком-нибудь региональном городе в центре строится дом с достаточно большими площадями квартир, отделкой входных групп или закрытым паркингом, то автоматически он относится в бизнес-классу, хотя, по сути, его качественные характеристики могут соответствовать по меркам Москвы только качественному комфорт-классу. Так, например, в Москве площадь одно-

ФОТО: НИКИТА КРОКОТОВ



Из обязательных критериев премиальной недвижимости в Москве ушел главный – расположение

комнатных квартир в проектах бизнес-класса начинается только от 50 кв. м, в регионах вполне может стартовать от 40 кв. м. В других крупных городах-миллионниках комплексы бизнес-класса могут не иметь охраны и видеонаблюдения, внедренных элементов системы «умного дома». Основные их характеристики – это расположение в центре города по соседству с деловыми районами и главными инфраструктурными объектами, монолитная технология и индивидуальный проект, часто подземный паркинг. Но тем не менее в крупных городах по мере насыщения рынка будут расти требования покупателей к качеству продукта. Больше внимания будет уделяться архитектурным

решениям, концепции проектов, созданию комфортной среды для проживания без автомобилей во дворах, а также строительству собственных объектов социальной инфраструктуры.

Игорь Оноков, генеральный директор девелоперской компании «Леонтьевский мыс», при этом полагает, что критерии элитного жилья одинаковы в обоих городах. «В Москве, как и в Петербурге, также востребованы квартиры в центре города, с видами на исторические памятники или воду, имеющие сервис в доме, богатую планировку и пр. Впрочем, в подходе застройщиков есть некоторое отличие. Все-таки главным критерием при реализации проекта для москвичей явля-

ется именно локация в центре в пределах Садового кольца. Это видно по нескольким проектам в Петербурге, которые реализовали московские застройщики. Но в таком подходе есть один минус. Поскольку плотность застройки у нас достаточно высокая, в этом случае будущий житель из своей квартиры будет смотреть на стену соседнего дома. Нет простора. Это одна из причин, почему предпочтения покупателей смещаются на острова. Тенденцию уже заметили девелоперы обеих столиц, поэтому такое различие постепенно нивелируется», – рассуждает господин Оноков.

Ольга Пономарева, вице-президент ГК Leorsa, добавляет: «С точки зрения элитного жилья разница в покупательском поведении в разы более заметная – в Москве данный сегмент покупателей, с одной стороны, гораздо шире, а с другой стороны, гораздо более требователен и избалован, что не могут не учитывать застройщики жилья элит-класса».

С ней не согласна Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости компании Colliers International в Санкт-Петербурге. Она полагает, что первая и самая заметная особенность, характеризующая петербургский «элитный запрос» – высочайшая требовательность к эстетическим параметрам будущего жилья. «Не будет преувеличением сказать, что петербуржцы избалованы многообразием панорам, включающих памятники архитектуры, уникальные ландшафты с набережными, островами, заливом. «Вид» при продаже жилья в Москве может означать как вид на Храм Христа Спасителя, Москву-реку, так и просто некий обзорный вид либо зеленый сквер или парк», – уточняет она.

## МНЕНИЕ



**Евгений Богданов,**  
генеральный директор финского проектного бюро Rumpu:

➔ – Сегодня для Москвы характерен устойчивый сформированный спрос на энергосберегающие экологические проекты. В Петербурге такие объекты только начинают появляться, а в регионах они практически отсутствуют.

## Главное отличие – в двойном размере

**Роман Русаков** / Если говорить о стоимости жилья в столицах, то разница в средней стоимости квартир между Москвой и Санкт-Петербургом может составлять от 80 до 100%: квартиры с одинаковыми параметрами могут оцениваться в 80-100 тыс. рублей за 1 кв. м в Санкт-Петербурге и 170-190 тыс. рублей за «квадрат» в Москве.

По данным «БФА-Девелопмент», средний уровень цен в Санкт-Петербурге (в черте города) на сегодняшний день практически равен стоимости квадратного метра в городах ближнего Подмосковья, что дает возможность при продаже недвижимости в Санкт-Петербурге переехать в жилье ближнего Подмосковья без потери площади квартиры и привлечения дополни-

тельных денежных средств. В новостройках Москвы цены на студии варьируются от 4-5 до 7 млн рублей. Если ориентироваться на качественные комплексы комфорт- и бизнес-класса в ближнем Подмосковье (Одинцово, Реутов, Мытищи), то диапазон цен составляет уже 2,5-3 млн рублей. «Несмотря на разницу в стоимости квартир, тенденции развития рынков недвижимости двух столиц очень схожи. Объем предложения на обоих рынках существенно превышает объем платежеспособного спроса, при этом происходит активное вымывание дешевых объектов», – обращает внимание Светлана Денисова, маркетолог-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент». Еще одной новой отличительной чертой между Москвой и Петербургом является развитие рынка апартаментов, кото-

рый в Москве и Петербурге пошел разными путями. Апартаменты – сравнительно новый формат на рынке новостроек Петербурга, появившийся порядка трех лет назад, и пока такие проекты можно пересчитать по пальцам. Квартиры, в которых нельзя прописаться, стоят дешевле обычных, и этим привлекательны для значительной части потребителей. В Петербурге активными покупателями апартаментов являются частные инвесторы, покупающие недвижимость для последующей сдачи в аренду. Что касается Москвы, здесь этот формат недвижимости активно раскупается для проживания – в особенности одиночками людьми или молодыми семьями. Ведь цены на апартаменты в среднем на 15% ниже, чем на квартиры аналогичного класса и локации.

Среди особенностей рынка коммерческой недвижимости Москвы в сравнении с рынком Санкт-Петербурга можно отметить спрос на небольшие отдельно стоящие здания площадью около 500 кв. м под одну компанию. Андрей Макаров, руководитель дизайн-проекта «Сова», отмечает стремление московского бизнеса к уединению и независимости от соседей. Также московские коллеги вынуждены справляться с нетипичными для Санкт-Петербурга проблемами. «Например, управляющая компания проекта «Москва-Сити» регулярно выделяет средства на замену разбитых стекол, так как небоскребы часто обстреливают. Также уникальным для Москвы является влияние на спрос на офисные площади криминальной обстановки, связан-

ной с мигрантами», – говорит господин Макаров. По его словам, в Санкт-Петербурге, в отличие от Москвы, в центральных районах невозможно согласовать проект в современном архитектурном стиле. «Яркие необычные здания могут появиться только в спальных районах. В Москве между тем часто можно встретить концептуальные офисные центры неклассического дизайна

в центре города», – добавляет господин Макаров. Общей тенденцией для офисного рынка двух столиц является переезд арендаторов в качественные проекты в нецентральных районах. Такая стратегия позволяет им сохранить привычный уровень комфорта и сократить издержки на аренду, так как локация составляет значительную долю в арендной ставке.

## МНЕНИЕ



**Ольга Пономарева,**  
вице-президент ГК Leorsa:

➔ – В Москве более развиты лофты и многофункциональные жилые комплексы с жилой функцией, в Петербурге такие прецеденты есть, но их гораздо меньше.

# Михаил Медведев:

## «Клиенты должны получать полную и объективную информацию о застройщике»

**Татьяна Крамарева** / Строительные компании могут и даже обязаны быть социально ориентированными. Это предполагает в том числе информационную прозрачность застройщиков, убежден Михаил Медведев, генеральный директор ГК «ЦДС». ➔

— Михаил Анатольевич, какой, по вашему мнению, должна быть информационная политика строительной компании на фоне роста экономических рисков?

— Я убежден в том, что компании, привлекающие серьезные средства, должны быть в разумном смысле открыты для потребительской аудитории всегда. А сегодня, в условиях глобального экономического сжатия, когда очень велики соблазны негативных оценок деятельности тех или иных строительных компаний, негативных прогнозов о развитии рынка в целом, застройщикам абсолютно необходимо доносить до потенциальных потребителей позитивную и, что самое важное, правдивую информацию. Можно привлечь внимание части потенциальных покупателей негативным, хотя и абсолютно не соответствующим действительности, прогнозом. Можно сиюминутно повлиять на их решения о приобретении жилья. Но последствия таких действий отдельных игроков наверняка отрицательно скажутся на рынке в целом. Да и вообще в такой консервативной и финансово емкой сфере, как строительство, пытаться сделать себе имя на негативе — мне кажется, категорически неправильный подход. Поэтому я за политику информационной открытости: клиенты должны иметь возможность получать как можно более полную и объективную информацию о происходящем в компании, которая строит их квартиры.

Кстати, политика информационной открытости предполагает и доступность правдивой информации для самих сотрудников вплоть до высшего руководства. Как генеральный директор ГК «ЦДС» считаю, я получаю достаточно объективную и полную информационную картину, что имеет большое значение для принятия взвешенных решений.

— Благодаря чему это достигается?

— Поскольку в Интернете информация распространяется с большей интенсивностью, чем через традиционные СМИ, этот инструмент становится все более актуальным для строительных компаний. Однако было бы неправильным недооценивать важность профильных масс-медиа. Профессиональные СМИ готовы заниматься строительной тематикой, и при этом они достаточно осведомлены о процессах, развивающихся на строительном рынке. В силу этих двух факторов давно работающие на строительном рынке Петербурга и Ленобласти компании представлены достаточно широко, но всегда есть к чему стремиться.

В принципе, региональный строительный рынок сегодня достаточно понятный. Есть лидеры — наиболее авторитетные и мощные игроки, есть достойные участники из числа менее крупных компаний. Информации о лидерах подается достаточно много благодаря и собственным пресс-службам, и сторонним источникам, прежде всего профессиональным изданиям. В то же время ограниченность сведений о деятельности компании среднего масштаба или недавно вышедшей на рынок совсем не свидетельствует о ее непрозрачности. Не секрет, что на бесплатной основе можно подать только определенную часть инфор-



мации. И с учетом того, что для эффективной кампании необходимо присутствие во всех основных СМИ, это существенная статья расходов, которую может себе позволить не каждый застройщик.

— А какую информацию наверняка заметят потенциальные покупатели?

— Особенность петербургского рынка жилищного строительства в том, что, во-первых, он не перенасыщен предложениями (и потому любой объект найдет своего покупателя), а во-вторых, зоны активной застройки рассредоточены по всему городу. Но в каких-то локациях конкуренция среди застройщиков достаточно сильная,

и почему вы поставили подпись под этим документом?

— Прежде всего, уточню: не стоит трактовать соглашение как проявление социальной ответственности строительного бизнеса. Это понятие скорее применимо к правительству как гаранту обеспечения прав и свобод граждан. Мы же нацелены на извлечение прибыли — это прописано в уставе любой строительной компании. Другое дело, что мы можем и обязаны быть социально ориентированными, потому что работаем с людьми. Конечно, предоставляя партнерам и потребителям правдивую позитивную информацию о своей деятельности, строительный бизнес ориентируется на

договорных обязательств. Добросовестных застройщиков в Петербурге достаточно много. И предполагаю, что не все они присоединятся к соглашению, хотя фактически соблюдают его принципы. Для меня было важно, что лидеры регионального строительного сообщества, объединившись, дали сигнал другим участникам рынка: «Так работать правильно!».

— В начале июня состоится очередной Съезд строителей Северо-Запада. Какие профессиональные вопросы, на ваш взгляд, логично обсуждать на уровне федерального округа? Есть ли сегодня вообще такое явление, как строительный рынок Северо-Запада?

— Пока, мне кажется, строительный рынок Северо-Запада еще не сформировался. Скорее, можно говорить об особенностях рынков Санкт-Петербурга и Ленинградской области, некоторых других крупных городов либо регионов в составе СЗФО. А один из самых злободневных вопросов, стоящих перед строительным рынком что города, что региона, что страны, — это предоставление максимально широкой информации об участниках рынка. Ведь она зачастую очень даже неплохая, нам есть о чем рассказать. Важна, по моему мнению, и взаимная поддержка строительных компаний в информационном плане. Имену в виду соблюдение принципов корректной конкуренции, что предполагает не дискредитацию конкурента, а детальную аргументацию собственных преимуществ.

Конечно, актуальны сегодня и вопросы, связанные с государственным субсидированием ипотеки: застройщикам предстоит отработать общую схему взаимодействия с банками в рамках освоения выделенных на эти цели 20 млрд рублей.

— Вы говорите о сжатии рынка. Насколько, по вашей оценке, могут сократиться объемы продаж строящегося жилья в Санкт-Петербурге и Ленинградской области?

— Сейчас непонятен ни вектор, ни период протекания процесса. С вероятностью 50/50 можно предположить, что либо рыночная ситуация начнет улучшаться уже в ближайшем месяце, либо нестабильность в экономике усугубится еще больше. В первом случае я бы не стал говорить о сокращении объемов продаж по сравнению с 2014 годом. Во втором случае важно понимать, когда произойдет отскок после сжатия рынка. Если уже в нынешнем году, это также позволит сохранить прошлогодние показатели. Но даже если положительный тренд проявится только в следующем году, сокращение объемов продаж по сравнению с 2014 годом вряд ли превысит 15-20%.

цифра

15-20%

составит возможное сокращение продаж строящегося жилья в Петербурге и Ленобласти в 2015 году

**В такой консервативной сфере, как строительство, пытаться сделать себе имя на негативе категорически неправильно**

а где-то ее практически нет — например, на Васильевском острове, Петроградской стороне. Сейчас точечная застройка практически ушла, поэтому если появляется предложение о приобретении на разумных условиях интересного жилья в локации с хорошей транспортной доступностью и покупатель имеет возможность заметить такую информацию — это достаточно мощный информационный повод для того, чтобы он зашел на сайт компании и начал более детально интересоваться данным объектом. Не исключаю, что даже в нынешнем непростом для застройщиков году такие предложения появятся.

— В марте лидеры строительного рынка и вице-губернатор Санкт-Петербурга по строительству Марат Оганесян подписали соглашение о основных принципах добросовестной работы на рынке жилищного строи-

тельства. Почему вы поставили подпись под этим документом?

— Прежде всего, уточню: не стоит трактовать соглашение как проявление социальной ответственности строительного бизнеса. Это понятие скорее применимо к правительству как гаранту обеспечения прав и свобод граждан. Мы же нацелены на извлечение прибыли — это прописано в уставе любой строительной компании. Другое дело, что мы можем и обязаны быть социально ориентированными, потому что работаем с людьми. Конечно, предоставляя партнерам и потребителям правдивую позитивную информацию о своей деятельности, строительный бизнес ориентируется на

рост продаж. И в этом смысле подписанное соглашение — еще одна возможность для укрепления своего положения на рынке. Тем более что идея разработки такого документа исходила от самих застройщиков. Однако не менее важно, что в соглашении предельно четко прописаны правила игры: работа только по 214-ФЗ, при наличии всех необходимых документов на земельные участки, на которых ведется строительство, а также положительного заключения экспертизы по проектной документации, разрешения на строительство и т. д. И кстати, положение об информационной прозрачности застройщика в соглашении тоже есть. Все это формирует позитивный образ строительной отрасли Санкт-Петербурга, но и накладывает дополнительные обязательства на самих участников рынка, подписавших документ. Мы декларируем, что готовы нести ответственность перед своими клиентами и гарантировать им исполнение всех

# Жилье становится образным

**Роман Русаков** / Практически каждый застройщик, ориентированный на строительство жилья класса выше «эконом», формирует некий образ своего объекта – так легче решаются маркетинговые задачи. Но узко ориентированных на конкретную целевую аудиторию жилых объектов в городе пока крайне мало. ➔

Объектов, объединенных одной архитектурной и маркетинговой идеей, в Петербурге появляется все больше. По мнению маркетологов, это позволяет лучше позиционировать объект на рынке и делает его более запоминающимся, что в конечном итоге помогает выстраивать имидж девелоперу.

Современные тенденции развития жилищного строительства демонстрируют стремление застройщиков реализовать стилистические предпочтения потенциальных покупателей, изменяя привычный архитектурный облик новостроек. Стремление угодить аудитории будущих клиентов заставляет девелоперов обратить внимание на стилистику проектов, и все больше новостроек имеют выраженную тематическую направленность. Основными мотивами, вдохновляющими современных проектировщиков, являются классические особенности европейской или американской архитектуры. Разумеется, новые архитектурные тенденции мало касаются недвижимости «бюджетного» сегмента, поскольку перед застройщиками жилья эконом-класса стоят несколько другие задачи.

Ольга Пономарева, вице-президент ГК Leorsa, полагает, что самые яркие примеры комплексов, выстроенных под какую-то идею, – это кварталы ЖК «Семь столиц». «Я думаю, что фасады, оформленные репродукциями Густава Климта, станут своего рода визитной карточкой всего района. Не так давно было анонсировано строительство небоскреба в стиле американских высоток. Интересен и проект ЖК «Гранд Семья», выполненный по мотивам французского шика: малые



Объектов, объединенных одной архитектурной и маркетинговой идеей, в Петербурге появляется все больше

архитектурные формы в виде Эйфелевой башни, купола Лувра и Триумфальной арки, отделка каждой из семи парадных в стиле различных провинций Франции».

При этом, отмечает госпожа Пономарева, домов для людей, увлекающихся конным спортом или наблюдением за небесными телами, она не встречала. «Отчасти к таким проектам можно отнести своеобразный загородный комплекс «Райт Парк» для ценителей органической архитектуры Фрэнка Ллойда Райта, рассчитанный всего на девять домовладений», – уточняет она.

«Среди ярких примеров в Петербурге могу отметить ЖК «Привилегия»,

ЖК «Парадный квартал», ЖК «Пять звезд». Москвичи – более взыскательные покупатели, они любят тематические комплексы. Особой популярностью пользуются жилые комплексы в стиле американских небоскребов (Manhattan House, Barkli Residence, TiBeCa) и английских замков (ЖК «Английский», ЖК Knightsbridge Private Park, Clerkenwell House)», – перечисляет Марина Агеева, руководитель отдела продаж жилой недвижимости УК «Теорема».

Елена Валуева, директор по маркетингу MirLand Development, полагает, что к тематическим также можно отнести и проекты,

## мнение



**Василий Вовк,**  
генеральный  
директор ООО  
«Дудергофский  
проект»:

➔ – Наиболее часто тематические проекты используются в недвижимости бизнес- и элит-класса. Квартыры в «тематических» новостройках представляются более интересным приобретением относительно жилых зданий, возведенных по более или менее стандартным проектам. При равных составляющих (цена, расположение) квартиры в «тематическом» проекте будут иметь приоритет по отношению к обычным многоэтажкам, поскольку потенциальные покупатели, которых интересует жилье бизнес- и элит-класса, весьма заинтересованы в эстетической составляющей проекта, что является одним из показателей престижа.

которые позиционируются как строящиеся по «зеленым» технологиям.

Генеральный директор ООО «Дудергофский проект» Василий Вовк при этом добавляет, что вне зависимости от того, как внешне выглядит здание, решающим фактором для потенциальных покупателей останется все-таки цена. «Не коснулись пока тематические проекты и сегмента класса комфорт, поскольку некоторые конструктивные решения, которые используются в проектах, требуют определенных усилий при утверждении этих проектов в государственных учреждениях, а это связано с затратами», – рассуждает господин Вовк.

## Комплексный подход определил тематику

**Роман Русаков** / С активизацией комплексного освоения территорий тематическое оформление комплексов стало чаще проявляться в благоустройстве придомовой территории: организуются тематические детские площадки, устанавливаются малые архитектурные формы, выполненные по индивидуальному проекту, проводится озеленение по канонам ландшафтного дизайна.

Такие комплексы, безусловно, привлекают повышенное внимание покупателей, реализация идет быстрее, считает Арсений Васильев, генеральный директор ГК «УНИСТО Петропавловск». Он полагает, что в настоящее время доля тематических строящихся жилых комплексов на рынке города составляет не более 10%. «В основном используются тематику западноевропейских городов, повторяя характерные черты архитектуры, используя декоративные элементы.

В большей степени это было характерно для сегмента элитного жилья и жилья бизнес-класса, где эксклюзивность воспринимается как элемент роскоши», – добавляет господин Васильев.

Господин Васильев отмечает, что именно увеличение доли проектов по комплексному освоению территорий дало толчок к оформлению проектов в некоем едином тематическом стиле. Но помимо проектов КОТ к тематическим комплексам нередко прибегают и небольшие проекты – такие, как правило, на рынке называются «клубными». И они формируются по иному принципу – там идет жесткий отбор жильцов, без согласия всех собственников приобрести жилье в таких проектах невозможно.

Петр Буслов, руководитель аналитического центра «Главстрой-СПб», правда, уверен, что настоящих жилых комплексов клубного (закрытого) типа официально на рынке нет. «Сегодня на

законодательном уровне не закреплено право владельцев апартаментов входить в состав управляющей компании, проводить соборное доведение с потенциальными покупателями и выбирать себе соседей. Фейс-контроль осуществляется по правилам и соображениям непосредственно инвестора/застройщика проекта.

Из-за фактора закрытости клубные дома никогда широко не рекламируются. Обычно все квартиры расходятся по «своим» еще до момента сдачи объекта в эксплуатацию, несмотря на высокие цены. Интерес к таким проектам остается на стабильно высоком уровне», – рассказал господин Буслов. При этом он уточнил, что в Петербурге насчитывается семь проектов, которые можно отнести к домам такого типа. В их числе Stella Maris, дом у Таврического сада, дом на Большой Морской ул. и другие проекты.

«Стоит отметить, что на московском рынке появля-

ются новые тематические форматы. Например, проекты в стиле лофт или неолофт. Показательным в этом плане является жилой комплекс ARTHOUSE в Тесинском пер., выполненный в стиле неолофт. Отличительный признак апартаментов в этом проекте – это высокие потолки (3,8 или 5 м) и огромные окна. В цокольном этаже предполагается разместить арт-галерею, ресторан, художественные мастерские. По замыслу архитекторов, формат неолофтов не разделяет работу и жизнь, офис

и дом. Неолофт – это определенная социальная среда (состоятельные творческие люди, богемы, которые ценят дизайн наравне с престижем, свободу и простор – наравне с комфортом)», – добавляет господин Буслов. Он уверен, что сегодня можно говорить о формировании устойчивого спроса на такой продукт со стороны состоятельных людей, стремящихся подчеркнуть причастность к творческому процессу. «Еще один пример тематического жилого комплекса – олимпийская деревня «Новогорск»

(Москва). Здесь акцент сделан на инфраструктуру комплекса. На территории будут расположены Международная академия спорта Ирины Винер-Усмановой, детский сад, британская средняя общеобразовательная школа, фитнес-клуб класса люкс и медицинский центр. Целевая аудитория – это обеспеченные семьи, родители, которые хотят дать своим детям качественное дошкольное образование в сочетании с хорошей спортивной подготовкой», – резюмирует господин Буслов.

## мнение



**Марина Агеева,** руководитель отдела продаж жилой недвижимости УК «Теорема»:

➔ – Есть теория, что у человека есть два понятия его жилья – когда оно ограничивается его квартирой и когда его видение жизни простирается на лестничную клетку, двор. Чем шире это понимание, тем лучше и комфортнее чувствует себя человек и социум. С тематическими комплексами так же. Они развивают единую концепцию дома и прилегающей территории, отражают одну идею, рассказывают какую-то историю.



интервью

## Алексей Горячев: «Для запуска импортозамещения нужна поддержка государства и долгосрочные гарантии»

**Лидия Горбукова** / Генеральный директор ГК «Меридиан» Алексей Горячев в интервью газете «Строительный Еженедельник» рассказал о том, как сложная экономическая ситуация отразилась на состоянии рынка подрядных организаций, работающих в электросетевом комплексе, а также о том, как запустить механизм импортозамещения в сфере энергетики.

– Насколько сильно, по вашим данным, в Петербурге изношены электрические сети и распределительные подстанции?

– На мой взгляд, ситуация с состоянием электрических сетей в Санкт-Петербурге и Ленинградской области находится в удовлетворительном состоянии. За последние четыре года в городе и области были реализованы крупные инвестиционные программы как у старейшего игрока – Ленэнерго, так и у альтернативных компаний – Санкт-Петербургских электрических сетей, ЛОЭСК, которые включали в себя комплексную работу по улучшению качества электросетевого комплекса: реновацию кабельных линий, реконструкцию и строительство подстанций, ЛЭП. Это позволило устранить основные проблемные места и создать задел на будущее.

– В каком состоянии сегодня находится рынок подрядных компаний, занимающихся строительством и модернизацией энергообъектов в Петербурге?

– На сегодняшний день в Петербурге и Ленинградской области сложился высококонкурентный рынок подрядных организаций, которые обладают необходимыми компетенциями в сфере энергетического строительства. У компаний есть своя специализация и почерк на рынке. Можно отметить порядка 15 крупных генподрядчиков, которые способны комплексно выполнять большой спектр задач в области реконструкции и строительства энергообъектов. К сожалению, в той экономической ситуации, в которой оказалась отрасль, многие компании поставлены перед выбором: продолжать дальнейшую работу или распускать компанию.

– Какие сложности сейчас мешают работать на рынке?

– Ключевой вопрос, стоящий сегодня на повестке дня любого руководителя подрядной организации, – это финансирование. В текущей тяжелой экономической ситуации в стране и в отрасли мы столкнулись с очень напряженной кредитной политикой банков, тенденцией к отсутствию авансирования и одновременным увеличением сроков выплат за выполненную работу от заказчиков. В итоге возникает кассовый разрыв, который подрядчику нужно перекрывать за счет собственных оборотных средств. Все это вносит значительные сбои в работу с контрагентами (поставщиками, субподрядчиками), создавая сложные ситуации. А надо учесть, что в стоимости контракта на реконструкцию

Фото: Мерида Брюсова



и строительство поставка оборудования составляет около 70% всех затрат объекта. При этом производители оборудования в настоящее время не работают по постоплате. Они все хотят получить аванс в размере не менее чем 30% до поставки оборудования и окончательный расчет к моменту готовности этой продукции к отгрузке. Мы частично решаем проблему путем индивидуальных договоренностей с нашими контрагентами, то есть в ручном режиме.

– Если взять кризис неплатежей, то как, на ваш взгляд, повлияет на рынок подрядных энергокомпаний тяжелая финансовая ситуация ОАО «Ленэнерго»?

– Я считаю, что ситуация, сложившаяся вокруг Ленэнерго, временная. Ее нужно просто пережить. Уверен, что те действия, которые предпринимает новое руководство энергокомпании, в итоге приведут к разрешению трудностей. Большой плюс в деле урегулирования этих вопросов – недавнее принятие решения по санации банка «Таврический». Необходимо понимать, что ситуацию с финансовой проблемой Ленэнерго в существующих экономических реалиях не решить в течение короткого промежутка времени. Потребуется не меньше года, чтобы произошла нормализация с платежами.

– То есть вы рекомендуете подрядчикам Ленэнерго подождать и не подавать в суд на компанию?

– Здесь нельзя говорить о каком-то едином шаблоне действий. Судиться с Ленэнерго или продолжать работу, надеясь, что ситуация выровняется, – это выбор каждого подрядчика в отдельности. Мы для себя определили политику партнерства, при которой стараемся, насколько это возможно, поддержать и подставить плечо Ленэнерго в это непростое время. Другой вопрос, что непростая ситуация с неплатежами на рынке сложилась не только по вине Ленэнерго. Сыграло несколько факторов: кризисные моменты в экономике, девальвация рубля, ситуация с банком «Таврический», где «зависли» в том числе деньги Ленэнерго для подрядчиков.

– Насколько длителен процесс импортозамещения в электроэнергетике?

– Думаю, это потребует нескольких лет, ведь чтобы полностью запустить процесс импортозамещения, необходима поддержка на государственном уровне и долгосрочные гарантии. Только при создании целого комплекса благоприятных условий подобная работа принесет успех.

Насколько нам известно, сегодня Минэнерго составляет для Минэкономразвития реестр существующих российских производителей, в котором пред-

лагает сделать некоторые льготы в виде налоговых послаблений и субсидий на разработку НИОКР. Подобный шаг даст возможность отечественным производителям вздохнуть полной грудью и развиваться. Мы же как компания, несущая ответственность за выполнение строительства объекта в целом, заинтересованы в скорейшем расширении линейки отечественных аналогов зарубежного оборудования. Конечно, удобнее работать с производителями, располагающимися в России. Они способны оперативнее поставлять оборудование, оказывать техническую и сервисную поддержку. Все это создает неоспоримые плюсы для нашей работы.

– Ваша компания как-то корректировала свою политику в кризис?

– Еще три года назад мы понимали, что нам нужно провести некую диверсификацию по заказчикам. Таким образом, помимо географического расширения нашего портфеля заказчиков среди электросетевых компаний (Россети, ФСК ЕЭС) мы вышли на рынок строительства сетей связи и ЛЭП для компаний автодорожной отрасли. Среди наших партнеров появились крупные генподрядчики, выполняющие работы для Росавтодора, ГК «Автодор» и Комитета по развитию транспортной инфраструктуры Санкт-Петербурга, для которых мы выполняем работы по переустройству сетей связи на строящихся и реконструируемых автомагистралях.

Кризис, как известно, не только опасность, но и возможность. Помимо негативных факторов, о которых я сказал, он приносит и положительные моменты. Он позволяет очиститься от всего ненужного, стать сильнее. Более критично оценить себя и результаты своей деятельности. По нашим прогнозам, года через два эффект отложенного спроса даст о себе знать. Кризис пройдет, рынок восстановится, придут новые игроки. Поэтому важно укрепить свое положение в период нестабильности.

### кстати

ГК «Меридиан» – это многопрофильный строительный холдинг, работающий на рынке с 2010 года и обладающий собственными производственными ресурсами, оказывающий полный комплекс услуг по строительству и проектированию объектов электроэнергетики, кабельных и воздушных линий, систем связи для дорожно-строительных и электроэнергетических компаний в классе напряжения от 0,4 до 750 кВ.

## арбитраж

➔ **Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти не удовлетворил иск АО «Санкт-Петербург Девелопмент ЛТД Корп.» к властям города.** В его рамках компания из Панамы пыталась признать неправомерным отказ чиновников от согласования проекта, в рамках которого планировала получить котельную по адресу: наб. реки Мойки, 26-3, под реконструкцию ее в отель. Из материалов дела следует, что инвестор в 2010 году получил предварительное разрешение на работы. Однако позже Смольный отказался согласовать инвестиционный проект из-за длительного невыхода компании на площадку. С 2012 по 2013 год компания пыталась опротестовать отказ чиновников, отмечая, что работы не могла начать из-за длительной процедуры согласований. Тем не менее арбитраж встал на сторону городских властей. Новое исковое заявление также не было удовлетворено судом. Считается, что за организацией из Панамы стоит греческая бизнесвумен Рула Левенди, имеющая несколько проектов в Петербурге. Инвестор успела вложить в проект, который так и не осуществился, 1,5 млн EUR.

➔ **Верховный суд РФ отказал ООО «НИС. Жилищное строительство» (холдинг RBI) пересматривать решения судов** нижних инстанций в деле об обжаловании ответчиком действий КГИОП по изменению границ и предмета охраны Лопухинского сада на Петроградской стороне Петербурга. Тем самым высшая судебная инстанция подтвердила запрет любого вида строительства на территории памятника культуры. Напомним, участок Лопухинского сада площадью 4 тыс. кв. м был выкуплен холдингом RBI в 2009 году. Перед этим надел был лишен статуса охранной территории. Летом 2013 года КГИОП вновь сделал Лопухинский сад историческим памятником, после чего холдинг обратился в суд, оспаривая результаты экспертизы комитета. Однако арбитражный суд отказал в удовлетворении иска компании. В октябре 2014 года кассационная инстанция суда подтвердила законность решения об отказе в застройке Лопухинского сада, после чего и последовало обращение в высшую судебную инстанцию.

➔ **Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти принял к рассмотрению иск о банкротстве ТСЖ «Рай в шалаше».** Истцом является ООО «Строительно-торговая компания «Полифакс». Причины требования признания банкротства ТСЖ на сайте ВАС пока не сообщаются. Дата рассмотрения иска пока не объявлена. Напомним, что «СТК «Полифакс» является застройщиком малоэтажного комплекса «Рай в шалаше» под Сестрорецком. В 2009-2010 годах, собрав деньги дольщиков, компания планировала построить вторую очередь комплекса, однако работы так и не начала. В 2012 году организация обанкротилась. В 2013 году главу «СТК «Полифакс» Сергея Кадубинского обвинили в мошенничестве. Согласно судебным документам, в прошлом году «СТК «Полифакс» требовала от ТСЖ «Рай в шалаше» 575 тыс. рублей как долг за работы по подключению домов к газоснабжению. Однако суд отказал в удовлетворении данного требования из-за отсутствия доказательств.

## технологии и материалы

# На рынке теплоизоляции повеяло холодом

**Екатерина Костина /** Объем рынка теплоизоляции СЗФО по итогам 2014 года составил около 5 млн куб. м, увеличившись по сравнению с 2013 годом на 10%. Представители отрасли говорят, что общее снижение объемов строительства напрямую сказывается на этом сегменте, и констатируют уменьшение спроса на теплоизоляционные материалы. ➔

Кирилл Иванов, коммерческий директор компании «Пеноплэкс», рассказал, что наблюдается сокращение потребления во всех сегментах теплоизоляции. Он связывает это с тем, что часть инвестиционных проектов отложена, поэтому спрос на теплоизоляцию уменьшается.

«По нашим оценкам, объем рынка теплоизоляции СЗФО в 2014 году составил около 5 млн куб. м. Он вырос на 10% по сравнению с 2013 годом», — подсчитал господин Иванов.

Ирина Садчикова, директор по маркетингу и стратегическому планированию компании Rockwool Russia, также подтвердила, что по итогам 2014 года наблюдался небольшой рост произведенных и потребленных теплоизоляционных материалов. Она констатировала, что из-за снижения строительной активности идет обострение борьбы за клиентов. При этом она добавила, что пока завод в Выборге, работающий на рынок Петербурга и Ленобласти, объемы производства не снижают и загружены заказами в полную силу.

## Вата лидирует

Ирина Садчикова прокомментировала, что наибольшее потребление теплоизоляционных материалов приходится на сегмент минеральной ваты, куда входит и каменная вата. «Повышенный спрос на каменную вату определяется ее основными характеристиками, такими как долговечность и негорючесть, кроме того, этот материал удобен в монтаже», — добавила она.

Кирилл Иванов также отметил данную тенденцию и привел статистику: «Первое место среди теплоизоляционных материалов по потреблению занимают ваты — 70%. Второе место за экструзивным пенополистиролом (XPS) — 16%. Вспененный пенополистирол с долей в 14% на третьем месте».

В свою очередь, Иван Крылов, бизнес-аналитик подразделения Isover компании «Сен-Гобен», привел другие данные. По его словам, доля минеральной ваты составляет около 90%, а оставшаяся часть приходится на материалы из пенополистирола и прочих утеплителей. «При этом каменная вата более популярна, ее доля — около 50-60%, доля стекловолокна — приблизительно 35%. Столь высокая популярность изоляции на основе минеральной ваты объясняется устоявшимися традициями в строительстве, высокой надежностью, долговечностью, широким спектром применения данного типа изоляционных материалов», — пояснил эксперт.

## Производство по месту

«Рынок теплоизоляции в Петербурге и Ленобласти достаточно конкурентен. Основные производители ватной теплоизоляции — Rockwool, Isover, Ursa, Paroc. С запуском завода Paroc в России конкуренция на ватном рынке обострилась. Основные производители XPS — компании «Пеноплэкс» и «ТехноНИКОЛЬ».



Первое место среди теплоизоляционных материалов по потреблению занимают ваты — 70%

Производителей вспененного пенополистирола значительно больше, что объясняется простотой технологического процесса. Среди наиболее крупных — KNAUF», — прокомментировал Кирилл Иванов.

Иван Крылов также подтвердил, что конкуренция на рынке Северо-Запада очень высока, на нем активно работают все ключевые игроки. «В сегменте изоляции на основе стекловолокна лидирующие позиции занимают три компании, среди которых Isover. Существенных изменений в расстановке сил в 2014 году не произошло, ключевые игроки рынка сохранили свои лидирующие позиции», — добавил Иван Крылов.

Кирилл Иванов говорит, что большинство теплоизоляционных материалов, представленных на рынке, производится в Северо-Западном регионе, поскольку экономически невыгодно ввозить данный вид продукции из других регионов и тем более из-за рубежа — слишком высоки будут транспортные расходы.

«На текущий момент не только в Санкт-Петербурге и в Ленинградской

области, но и на российском рынке в целом импорт — это только очень редкие продукты, которые ввиду мелких объемов не имеет смысла производить в России. Основной объем ТИМ на рынке Санкт-Петербурга и Ленобласти производится в России, иначе компании-производители просто не смогли бы конкурировать, находясь заранее в невыгодной ситуации из-за себестоимости, ведь здесь уже давно закрепились игроки со своими производственными площадками», — со своей стороны, добавила Ирина Садчикова.

В частности, производственные комплексы на территории Ленинградской области имеют компании Rockwool в Выборге (специализируется на решениях для тепло- и звукоизоляции из каменной ваты) и компания «Пеноплэкс» в Киришах (производит теплоизоляционные плиты из экструдированного пенополистирола). В Петербурге размещается производство компании «KNAUF Пенопласт», которая производит теплоизоляцию на основе вспененного пенополистирола.

## МНЕНИЕ



**Ирина Садчикова, директор по маркетингу и стратегическому планированию компании Rockwool Russia:**

➔ Рынок теплоизоляционных материалов отражает состояние строительной отрасли и будет подвержен тем же тенденциям. Если говорить про консолидацию рынка, вряд ли стоит ожидать серьезных изменений в Ленобласти и Санкт-Петербурге, так как в регионе представлены крупные игроки. Какие-то изменения возможны, но скорее в других регионах. В целом в кризисное время у сильных компаний — с хорошей управленческой экспертизой, финансовой стабильностью, мощной производственной базой — гораздо больше возможностей для развития. В то время как небольшие производители, у которых всего один завод, находятся в зоне риска, «подушка безопасности» меньше, им сложнее справиться с экономическими сложностями.



# Коммунальщики ожидают лицензии

**Максим Еланский** / С мая управляющие многоквартирными домами компании смогут осуществлять свою деятельность только при наличии лицензии. Пока в Петербурге только половина действующих УК получили разрешительные документы на дальнейшую работу. ➔

В настоящее время в городе действуют 315 управляющих многоквартирными домами компаний. До 1 мая в соответствии с новыми законодательными нормами все они должны получить лицензию, чтобы продолжать работать на рынке.

По словам заместителя главного государственного жилищного инспектора Петербурга Юрия Кузина, по данным на середину апреля, лицензии были выданы 160 управляющим компаниям города. Десять УК получили отказ в ее получении из-за неполного предоставления документов. 16 организаций и вовсе не подавали лицензионную заявку.

«Остальные управляющие компании пока проверяются. Думаю, что до мая большинство из них смогут получить добро на дальнейшую работу. В целом в Петербурге лицензирование УК проходит довольно спокойно. Особенно если сравнивать с другими регионами страны, где оно оборачивается скандалами», — подчеркнул чиновник.

Отметим, что лицензии выдает специально созданная комиссия из 15 человек. В нее входят по пять представителей Смольного, ЗакСа и общественных организаций. Решение о выдаче лицензии комиссия принимает на основе требований жилищного законодательства, согласно которым компания должна быть зарегистрирована только в России, не находиться

в стадии реорганизации или банкротства. Руководитель УК не должен привлекаться к административной ответственности за нарушения в сфере ЖКХ или к уголовной по любым тяжким преступлениям.

Нововведениями в жилищное законодательство оговариваются и условия отзыва лицензии. В частности, жилищная инспекция может ее аннулировать через суд, если выявит дважды за год нарушения

**Аннулировать лицензию управляющей компании госжилиньспекция может через суд, если выявит дважды за год нарушения на 15% обслуживаемого фонда организации**

на участке в 15% от обслуживаемого фонда организации. Кроме того, если в течение года в определенном доме УК дважды будут выявлены нарушения, чиновники имеют право просто «отобрать» его.

Если компания, занимавшаяся управлением многоквартирного дома, лишилась лицензии, то собственники жилья обязаны на общем собрании выбрать новую. На решение этого вопроса людям дается месяц. Если же выбрать новую УК по каким-то причинам на собрании не уда-

лось, то право на управление домами муниципалы должны выставить на открытый конкурс.

По словам Юрия Кузина, сменить управляющую компанию собственники жилья могут и раньше, не обязательно доводить ситуацию до аннулирования лицензии. «Но, к сожалению, граждане у нас привыкли опираться только на помощь госорганов. К примеру, сейчас мы получали

высока вероятность появления новых УК, готовых конкурировать за право управления домами и оказывать населению качественные услуги.

Как считают петербургские игроки рынка, для действующих управляющих компаний города получение лицензии на осуществление деятельности — только половина дела. Важно ее не потерять впоследствии. В частности, заинтересованные лица могут подстроить жалобы, чтобы ту или иную компанию лишили лицензии. Таким образом, рынок управляющих компаний в Северной столице может быть защищен под определенные приближенные к чиновникам структуры. Впрочем, учитывая, что многие собственники домов достаточно пассивны, они могут и не заметить, что уже находятся под управлением другой организации.

цифра

**160** управляющих

многоквартирными домами Петербурга получили лицензию на право дальнейшей деятельности

## Во вторые выходные апреля состоялась 14-я выставка «Строим дом»

11-12 апреля СК «Юбилейный» открыл свои двери для многочисленных посетителей выставки — для тех, кто планирует строительство, уже строит дом или занимается его благоустройством.

Посетителей на выставке ждали 200 компаний-участников, акции и скидки, программа шоу «Строим дом» с мастер-классами и семинарами по строительству и ремонту. У зрителей была возможность задать вопросы профессионалам, узнать о тонкостях и нюансах строительных работ. Выставка традиционно объединяет ведущие компании строительной отрасли. На экспозиции весной 2015 года были представлены современные строительные материалы и технологии — инженерные системы: канализация, очистка воды, вентиляция и отопление; окна, двери, лестницы; системы безопасности и «умный дом»; специализированный раздел «Салон каминов»; предметы интерьера, идеи для декорирования дома в разделе «Интерьерный салон». Участники совместно с дирекцией выставки заранее

подготовились к встрече с посетителями, представили специальные предложения и скидки. Так, например, компания «Окна Петербурга» приглашала всех посетителей выставки принять участие в «Краже века» — откройте окно и получите ценные подарки от компании и немецкого концерна «BEKA». Первые посетители в Паску получили в подарок от выставки замечательные куличи. В рамках уличного пространства выставки была организована праздничная программа от компании «Солнце». Конкурсы по располке самовара, чай и выпечка, музыкальные номера. Праздничное, приподнятое настроение царило на выставке весь воскресный день. Партнеры выставки «Строим дом» весной 2015 года: генеральный партнер — Северо-Западная сбытовая дирекция «КНАУФ», официальный партнер — группа компаний «Приозерский лескомбинат», бизнес-партнер — «ЛСР-Стеновые». Осознавая социальную ответственность бизнеса, выставочное объединение «Экспо Сфера» подде-

живает несколько благотворительных проектов. В рамках выставки «Строим дом» проходили благотворительные мастер-классы по изготовлению и раскрашиванию скворечников от фонда «Адвита». Это была прекрасная возможность сделать сразу несколько добрых дел: помочь собрать средства на лечение детей и помочь нашим пернатым друзьям с жильем. Кроме того, в рамках реализации программы «Благотворительный сувенир» продавались подарки с рисунками детей — подопечных фонда. В результате проведенной акции и мастер-классов собрано 25 тыс. рублей пожертвований в пользу подопечных фонда, на сумму 11 тыс. рублей куплено благотворительных сувениров. Выставка «Строим дом» — это выставка-продажа, эффективный инструмент сбыта. Сделки по приобретению недвижимости, строительных материалов, каминов, домов под ключ совершаются прямо на выставке. Выставка «Строим дом» — это способ приобретения новых деловых контактов, залог долгосрочного сотрудни-



чества и доверительного отношения потребителей. Одними выставками проект не ограничивается — это годовой комплекс мероприятий, включающий в себя рекламную кампанию и PR, круглые столы, профессиональные семинары. Отдельным проектом реализуются выставки недвижимости шаговой доступности «Магазин квартир». Таким образом объединяются все сегмен-

ты рынка строительства и недвижимости. Выставку поддерживают основные профильные журналы и газеты, ведущие общегородские СМИ. Информационные партнеры: журнал «Загородное обозрение», журнал «БКН», журнал «Новый дом», газета «Строительный Еженедельник», новостной портал «АСН-инфо»

([www.asninfo.ru](http://www.asninfo.ru)), газета «Мой район», портал Forumhouse.ru и многие другие.

Следующая выставка «Строим дом» будет проходить 17-18 октября 2015 года в Ленэкспо.

Выставочное объединение «Экспо Сфера» (812) 600-92-92 [expofera.spb.ru](http://expofera.spb.ru)

# Себестоимость вырастет на четверть

**Денис Кожин** / Строительные материалы в России в марте в годовом исчислении, по данным Росстата, подорожали на 10,4%. К февралю цены выросли на 1,7%, а за период с января по март – на 6,3%. По некоторым прогнозам, себестоимость строительства до конца года может вырасти на четверть. ➔

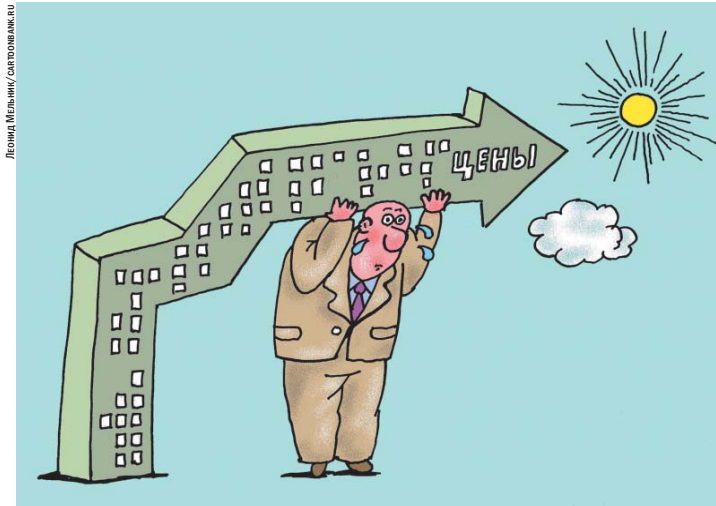
На этом фоне рентабельность девелоперов снижается.

С одной стороны, стоимость отдельных составляющих (прежде всего инженерии, лифтов – тех, где велика доля импорта) до недавнего времени увеличивалась пропорционально курсу евро, с другой стороны, некоторые производители снижали цены в связи с падением спроса и желанием остаться на рынке и реализовать свои товарные запасы. «Очевидно, что со снижением объемов строительства, которое будет иметь место в 2015 году, для строительных компаний наступают тяжелые времена, и отдельные игроки будут вынуждены уйти с рынка», – прогнозируют специалисты отдела стратегического консалтинга Knight Frank St Petersburg.

## Маржа формирует потенциал

Максим Морозов, управляющий партнер M9 development, считает, что рентабельность тех девелоперов, которым удалось пережить острую фазу кризиса, остановилась на уровне 7–13%. «Если говорить о себестоимости строительства, измеряемой в рублях, то она поднялась примерно на 15%. Но сама недвижимость бывает очень разной, от эконом до элитной, и ее цены меняются тоже разнонаправленно. Эконом-сегмент дешевле и будет дальше дешеветь в связи с рецессией в экономике. Квартиры эконом-класса за два года могут потерять до 20% долларовой стоимости. Элитные объекты хуже продаются и будут терять 5–10%, девелоперы имеют возможность держать их до улучшения макроэкономических условий. У наиболее крупных девелоперов есть запас прочности на год.

Главные составляющие себестоимости строительства – это оптовая цена тонны цемента (выросла на 20%, до 3250–3750 рублей за тонну) и оптовая цена арматуры – тоже выросли. Сейчас



мы покупаем по 27 000 рублей за тонну», – сообщил господин Морозов.

Андрей Хитров, региональный директор EKE Group в России, говорит, что некоторые импортные материалы и технологии подорожали на 50%, хотя при этом подготовительные и подсобные строительные работы стали дешевле в связи с падением спроса. «Показатель рентабельности застройщика зависит от множества факторов: привлекались ли заемные средства, какие технологии и материалы применяются в строительстве, если ли собственное производство строительных материалов. В среднем рентабельность жилого строительства снизилась также на 10%», – говорит господин Хитров.

Ольга Пономарева, вице-президент ГК Leorsa, инвестор БЦ Eightedges, отмечает: «С одной стороны, импортные строительные материалы и технологии заметно подорожали, с другой стороны, активно внедряется импортозамещение. Подрядчики снижают цены, чтобы сохранить объем заказов, так как сейчас немногие девелоперы ведут активные строительные работы. Более негативное влияние на экономику проектов оказывает сокращение платежеспособного спроса, дополненное высокой стоимостью кредитных средств».

Леонид Кузнецов, директор по строительству ЗАО «Строительный трест», это подтверждает: «Мы производим перерасчет себестоимости строительства, в первую очередь ищем пути импортозамещения. На сегодняшний день не менее 28–35% от себестоимости строительства составляют инженерные системы, и из них порядка 15–20% – зарубежного производства или из импортных комплектующих. Сейчас мы расширяем круг своих поставщиков за счет отечественных производителей и азиат-

ских компаний – из Китая и Кореи, с более привлекательной ценовой политикой и аналогичным качеством продукции».

## Без оптимизма

Но пока участники рынка оптимизма не полны. Директор по маркетингу и продажам компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Екатерина Гуртовая полагает, что в течение этого года себестоимость квадратного метра может вырасти на 15–20%. «Застройщикам, чтобы не поднимать ощутимо цены, возможно, придется снизить маржу. Однако с учетом того, что рентабельность строительных компаний составляет 10–15%, это снижение не будет большим. Ни один разумный предприниматель не будет заниматься бизнесом, приносящим убыток, и продавать товар по ценам ниже или равным себестоимости», – уверена она.

С ней согласен Валентин Заставленко, вице-президент группы компаний SprinGald: «Работа с нулевой рентабельностью – это путь в никуда, и ни одна сколько-нибудь вменяемая компания с нулевой рентабельностью работать не будет. Реальный рост цен на недвижимость мы, скорее всего, увидим к концу 2015 года – пока что еще есть ресурсы материалов на складах, а материалы, производимые в России, катастрофически не подорожали. Зарплата линейных работников тоже не изменилась – люди сейчас держатся за места, никакой иной стимуляции и не требуется пока». При этом он полагает, что если меры правительства по стимулированию ипотеки окажутся долгосрочными, то строители, почувствовав линию равновесия рынка, начнут постепенное увеличение цен, особенно на жилую недвижимость.

Но господин Хитров полагает, что компании, которые уже начали продажи своих жилых объектов, будут продолжать строительство даже при нулевой рентабельности. «Просто заморозить стройку им будет невыгодно в связи с требованиями 214-го закона о защите прав дольщиков. Что касается новых проектов, девелоперы будут проявлять осторожность», – отмечает он.

Впрочем, маркетолог-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент» Екатерина Беляева не верит, что строители будут работать с нулевой рентабельностью: «Даже в прошлый кризис большинство застройщиков сумели избежать строительства себе в убыток за счет оптимизации внутренних процессов в компании и больших объемов реализации. Строители признаются, что мало проектов по итогам прошлого кризиса оказались с нулевой рентабельностью или убыточными. По большому счету домов хоть небольшой плюс заработать удалось».

## мнение



**Константин Блинов,**  
директор по развитию  
«НЛК Домостроение»:

➔ – Отрасль деревянного домостроения имеет свои особенности. Комплекты домов из клееного бруса российского производства – продукт высокой индустриальной готовности, произведенный из российского сырья. Монтаж комплекта на площадке осуществляется российскими бригадами. Фактически резкого скачка в стоимости домокомплекта и монтажных работ не произошло. Доходность в рублевой зоне, в принципе, осталась на прежнем уровне. Сложнее дело обстоит с монтажом инженерных систем и отделкой. Присутствие западных продуктов в этой части строительства загородных домов весомо, хотя есть и достойные российские аналоги.



**Екатерина Беляева,**  
маркетолог-аналитик  
ЗАО «БФА-Девелопмент»:

➔ – Рентабельность российских строительных компаний не превышает 15% в некризисное время, а в настоящий момент может снизиться до 5% и ниже. Однако дороже всего обходятся стройки замороженные или ведущиеся медленными темпами. Чем дольше процесс строительства, тем выше себестоимость квадратного метра, поэтому рентабельность строительного бизнеса весьма невысока. Поэтому лишь увеличив темпы возведения своих объектов, строители могут снизить себестоимость строительства за счет сокращения длительности оплаты труда во временном отрезке.



**Андрей Макаров,** руководитель дизайн-проекта «Сова»:

➔ – В связи с ростом цен на строительные материалы рентабельность строительства как жилья, так и коммерческой недвижимости, безусловно, снизилась. Рентабельность каждого проекта изменялась индивидуально. Те проекты, которые уже начали строиться и продаваться, замораживаться не будут. Но выхода на рынок новых проектов ожидать не стоит: подорожали строительные материалы, заемные средства, в Санкт-Петербурге изменилась налоговая база, регулирующая коммерческий рынок.



**Екатерина Гуртовая,** директор по маркетингу и продажам компании «ЮИТ Санкт-Петербург»:

➔ – Сейчас нет ни одной составляющей строительного процесса, которая бы дешеветь. В перспективе цены на квартиры будут повышаться, так как себестоимость будет расти у всех застройщиков – многие стройматериалы и оборудование являются импортными или содержат импортные составляющие. Особенно это касается отделочных материалов и инженерного оборудования. При текущем уровне цен отделка может оказаться в 1,5–2 раза дороже.

# Строительный комплекс развивается несмотря на кризис

**Татьяна Крамарева** / XII практическая конференция «Развитие строительного комплекса Санкт-Петербурга и Ленинградской области» стала площадкой, на которой представители органов государственной власти и строительного сообщества не только озвучили наиболее проблемные, по их мнению, вопросы отрасли, но и предложили их решения. ➔

Организатором мероприятия традиционно выступил Союз строительных объединений и организаций. Газета «Строительный Еженедельник» также по традиции оказала информационную поддержку.

К числу наиболее острых вопросов строительной отрасли, по мнению руководства Российского Союза строителей, сегодня следует отнести проблему финансирования. В первую очередь получения кредитов, которые, во-первых, очень дорогостоящи, а во-вторых, малодоступны. «В трудные времена государство помогает банкам, ставя при этом условие снижения процентной ставки и повышения доступности кредитов для реального сектора. Но на практике эти условия не выполняются», – отметил Андрей Кошель, заместитель исполнительного директора РСС.

«Получить кредиты у банков достаточно сложно хотя бы потому, что дают их считанные кредитные организации и строго определенным застройщикам, в основном крупным», – заявил, со своей стороны, Владимир Авдеев, исполнительный директор АНО «Стратегическое партнерство «Северо-Запад».

## Диалог продолжается

Андрей Кошель напомнил также, что осенью прошлого года президент РФ заявил о необходимости более широкого применения механизма проектного финансирования, который в строительном комплексе не работает до сих пор. Альтернативой может стать совершенствование схем лизингового финансирования для региональных строительных проектов. Кроме того, целесообразно расширить предоставление гостарантий и субсидировать процентные ставки для подрядчиков, которые реализуют инфраструктурные проекты. Решению проблем строительной отрасли будут также способствовать уменьшение требований к объему банковских гарантий, возмещение инвесторам, работающим на инфраструктурных проектах, части фактических затрат на строительно-монтажные работы и приобретение оборудования, а также более широкие возможности привлечения в такие проекты средств фонда националь-



Конструктивное развитие отношений между властями города и строительным сообществом продолжается

ного благосостояния. В то же время представитель РСС высоко оценил факт подписания соглашения между правительством города и ведущими застройщиками.

О конструктивном развитии отношений между властями города и строительным сообществом упомянул и Михаил Демиденко, председатель Комитета по строительству Санкт-Петербурга. Об этом свидетельствуют, по его мнению, итоги 2014 года – лучшие за последние 10 лет. В частности, хотя федеральные планы предусматривали ввод в эксплуатацию 2,7 млн кв. м, фактически было введено 3,2 млн кв. м в основные фонды города. С учетом синергетического эффекта было привлечено свыше 440 млрд рублей. «Это рекордные цифры для новейшей истории Санкт-Петербурга, и это, мне кажется, достаточно показательно, чтобы оценивать состояние строительной отрасли», – отметил Михаил Демиденко. Он также уделил внимание решению в городе проблемы обманутых дольщиков. «Если не будет дополнительных сюрпризов, при выполнении планов [по вводу в эксплуатацию долгостроев] на 2015 год останется решить вопросы по семи объектам в 2016-2017 году, чтобы вообще забыть об этой проблеме», – сказал он.

ния, по его мнению, – совершенствование госзакупок.

## Доверительное управление

Серьезное внимание господин Зимин уделил также необходимости внесения поправок в Земельный кодекс в части предоставления права доверительного управления земельным участком по аналогии с доверительным управлением построенным объектом. Тем самым, заявил он, можно было бы сформировать целый сектор бизнеса, который бы занимался инженерной подготовкой земельных участков.

К реальной поддержке малого и среднего строительного бизнеса призвал и Лев Каплан, вице-президент, директор Санкт-Петербургского Союза строительных компаний «Союзпестрой». Он, кроме того, заявил о необходимости строгого контроля цен на строительные материалы и энергоресурсы, принятия закона о развитии конкуренции (с включением ныне не работающих норм антимонопольного законодательства).

В то же время, отметили некоторые участники конференции, экономические сложности дают и новые возможности. Так, по мнению Александра Орта, генерального директора ООО «Негосударственный надзор и экспертиза», фиксируемое сегодня снижение объемов строительства, отсутствие необходимости для проектных организаций работать в авральном режиме «позволяют больше времени уделять проработке технологических решений и тщательнее подходить к подбору материалов».

## Мнение



**Сергей Зимин, помощник полномочного представителя Президента РФ в Северо-Западном федеральном округе:**

➔ Значительное количество административных процедур нужно пройти, чтобы начать стройку. Мы должны понимать базовую вещь. Все, за счет чего повышается ваша себестоимость, и есть административные барьеры. Давайте так к этому относиться и искать в этом коридоре совместные решения, которые могли бы сдержать неналоговую нагрузку.

**23 апреля**  
**Игорь Евгеньевич МОРОЗОВ,**  
генеральный директор  
ЗАО «Фирма Стройкомплекс»

**Артем Юрьевич РЫЖИКОВ,**  
генеральный директор «Центр строительного аудита и сопровождения»

**25 апреля**  
**Андрей Александрович НАЗАРОВ,**  
генеральный директор  
ООО «УК «СТАРТ Девелопмент»

**Александр Николаевич ВИХРОВ,**  
президент СРО НП «Балтийское объединение проектировщиков»

Не забудьте поздравить с Днем рождения!

Более подробную информацию смотрите на сайте [www.asninfo.ru](http://www.asninfo.ru)

**СТРОИТЕЛЬНЫЙ**  
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

**ИЮСТРОЙ** **СТРОИТЕЛЬНЫЙ** **СТРОИТЕЛЬНЫЙ** **СТРОИТЕЛЬНЫЙ** **СТРОИТЕЛЬНЫЙ** **СТРОИТЕЛЬНЫЙ** **СТРОИТЕЛЬНЫЙ** **СТРОИТЕЛЬНЫЙ** **СТРОИТЕЛЬНЫЙ** **СТРОИТЕЛЬНЫЙ**

**КОНКУРС**  
**ЛУЧШИЙ КАМЕНЩИК – 2015**

Конкурс состоится среди профессионалов-каменщиков строительных организаций Санкт-Петербурга и Ленинградской области, а также среди учащихся профессиональных училищ в номинации «Лучший учащийся по профессии «каменщик»

Генеральный деловой партнер: **ТРЕСТ**  
Официальный деловой партнер: **ИР**  
Генеральный информационный партнер: **СТРОИТЕЛЬНЫЙ**  
Официальный информационный партнер: **СТРОИТЕЛЬНЫЙ**

Интернет-партнеры: **BN.ru**, **stroy-puls.ru**  
Информационные партнеры: **Свойка**, **БИОЛЕТЕНЬ НЕДВИЖИМОСТИ**, **СТРОЙ/ПАРК**

Генеральный оператор конкурса: **Петербургский строительный центр**  
324-99-97

**26-27 мая**

**2015**  
**КАМЕНЩИК**

# Демонтажный маневр

**Екатерина Костина** / По прогнозам экспертов, сокращение рынка демонтажных работ в Петербурге, по разным оценкам, составит от 20 до 40%. Перспективу развития в условиях сжимающегося строительного рынка компании связывают с расширением региональной сети и с диверсификацией бизнеса.

Сергей Ефремов, управляющий партнер ФГИК «Размах», рассказал, что, по предварительным оценкам компании, объем демонтажного рынка Санкт-Петербурга по итогам 2014 года составил порядка 640 млн рублей.

«Распределение долей между участниками рынка осталось прежним – свою долю в 69,8% «Размах» сохранил», – говорит он.

Максим Рот, управляющий директор компании «ИРОН», констатировал, что с начала 2015 года резко уменьшилось число крупных проектов, для которых требуется подготовить территорию. «Мы ожидаем, что сокращение рынка демонтажных работ составит 30-40% от уровня 2013 года», – высказал он свое мнение.

Со своей стороны, Сергей Герилевич, генеральный директор ООО «Тэморт», отметил, что по итогам 2014 года рынок демонтажа оказался достаточно сдержанным, несмотря на то что потребность в модернизации промышленных территорий, заводов с каждым годом растет. «Наблюдается уменьшение объема рынка по сравнению с 2013 годом, по нашим оценкам, ориентировочно на 20%», – добавил он.

Алина Безменова, заместитель директора ГК «Решение», говорит, что падение на рынке демонтажа ощущается. Но те проекты, которые привязаны к каким-то государственным программам и источникам финансирования, не связанным с зарубежным бизнесом, как шли, так и идут. Никто от них не отказывается независимо от суммы.

## Новые перспективы

Перспективу развития демонтажной отрасли в условиях сжимающегося строительного рынка компании связывают с расширением региональной сети и с диверсификацией бизнеса.

«Один из путей выживания в настоящее время на рынке – это диверсификация. Например, компания «ИРОН» изначально специализировалась на выполнении общестроительных работ, и сейчас вновь планируем ввести это направление работы», – высказал свою точку зрения Максим Рот, управляющий директор компании «ИРОН».

Алина Безменова добавляет, что демонтаж в чистом виде уже всем приелся, тем более что на рынке появилось много новых компаний, не обладающих большим штатом специалистов и парком спецтехники. «Пришло время, когда крупным



Демонтаж в чистом виде уже не моден – сегодня заказчики ориентируются на получение услуг в комплексе

игрокам, долгое время выстраивавшим свой бизнес, стало сложно конкурировать с более мобильными вновь образованными мелкими компаниями, особенно на небольших объектах. Выбор заказчика будет направлен в пользу низкой цены, а крупной компании сложно максимально оптимизировать свою работу и сократить издержки. С другой стороны, нынешние заказчики больше ориентируются на получение услуг в комплексе, поэтому наша компания начала специализироваться не только на демонтаже, но и на выполнении сопутствующих работ. Например, мы занимаемся подготовкой строительной площадки и выполняем работы нулевого цикла», – поясняет госпожа Безменова.

Сергей Ефремов подтвердил, что сейчас можно отметить определенный, хоть пока и незначительный прирост рынка за счет сопутствующих демонтажу услуг, например консалтинга, проектирования, экологического сопровождения.

Виталий Никифоровский, вице-президент ГК Springald, отметил, что компания продолжает диверсифицировать бизнес, запуская новые направления деятельности, но попутно укрепляется на рынке демонтажа. «По нашим ощущениям, весь рынок демонтажа в 2014 году не дотянул до показателей 2013 года, объем рынка

был явно менее 1 млрд рублей. С приходом кризиса явно обозначилась проблема демпинга на рынке – агонизирующие непрофессионалы старались любыми правдами и неправдами получить хоть какие-то контракты, что привело в конечном итоге к проблемам у их заказчиков – документация на обращение с отходами демонтажа не оформлялась должным образом, так как на нее банально не хватило средств», – прокомментировал эксперт.

В ООО «Тэморт» рассказали, что у компании на 2015 год на первом месте стоит расширение географии деятельности, а именно создание филиальной сети в основных федеральных округах РФ.

## Дороговизна и демпинг

Валентин Заставленко, вице-президент ГК Springald, пояснил, что цены на демонтажные работы складываются из десятков факторов: «С одной стороны, их гонит вверх инфляция, с другой стороны – сдерживает отчаянный демпинг мелких компаний».

Сергей Ефремов рассказал, что стоимость демонтажных работ напрямую зависит от цены на специальную технику и растет вместе с последней. Но, по его словам, в кризис многие компании

## мнение



**Максим Рот,**  
управляющий  
директор компании  
«ИРОН»:

– Демонтажные компании в основном доделывают работу в рамках договоров, которые были заключены еще в 2014 году. Если и есть новые договоры, то это те проекты, принципиальное решение о старте которых было принято еще в прошлом году и по которым точка невозврата уже пройдена. Работы на рынке стало меньше, а число демонтажных компаний осталось на том же уровне. Организаций, которые могут выполнять крупные заказы, в городе до пяти. Общее число компаний, которые называют себя демонтажными, – 20-30. Борьба за каждый объект между участниками рынка стала сильнее. При участии в конкурсе компании демпингуют, потому что хотят работать хоть за копейку. С начала года было несколько объектов, на которых цена падала в несколько раз.

вынуждены, напротив, не повышать цены, а столь активно использовать демпинговые схемы, что в итоге их долги в разы превышают заработок, а сами компании превращаются в «живых мертвецов».

«Чтобы этого избежать мы, во-первых, еще до кризиса отказались от выстраивания своей финансовой политики вокруг системы кредитования – у нас нет долга перед банками. Во-вторых, мы активно развиваемся в регионах РФ – крупных промышленных центрах. В-третьих, мы стараемся в своем портфеле заказов соблюдать баланс между государственными и частными контрактами, долгосрочными и краткосрочными проектами. Также по опыту прошлой волны кризиса мы понимаем, что в этот период рынок очищается, появляются новые возможности, и вместо того чтобы сокращать персонал, привлекаем новые энергичные кадры, в первую очередь в коммерческую дирекцию», – прокомментировал Сергей Ефремов.

Валентин Заставленко уверен, что больше всего не повезло компаниям, менявшим свой технопарк в конце 2014 года – хоть расчеты по технике и ведутся в рублях, в подавляющем большинстве случаев они привязаны к валютному курсу, последствия чего вполне понятны всем. «Техника уже работающая у участников рынка обслуживается планомерно, запчасти и расходные материалы есть – все это просто было на складах. Рубль постепенно приходит в равновесное состояние, но в любом случае к концу года общий рост цен на импортные запчасти составит не менее 20%», – добавил он.

Участники рынка отметили, что основной костяк игроков на рынке за последний год не изменился. Заметными компаниями по-прежнему являются «Размах», «КрашМаш», «ИРОН», «Тэморт», Springald, «Решение» и др.

Виталий Никифоровский отметил, что из более-менее заметных событий на рынке стал уход уральской компании «Реформа», которая не выдержала жесткой конкуренции в СЗФО.

## мнение



**Виктор Казаков,** генеральный директор ГК «КрашМаш»:

– В 2014 году тенденций роста на рынке демонтажа не наблюдалось. Частично это связано с кризисными явлениями и, соответственно, со снижением активности инвесторов в развитии застроенных территорий. На наш взгляд, развитие отрасли сдерживает отсутствие доступного финансирования и повышение кредитных ставок, что приводит к замедлению реализации инвестиционных программ. В связи с ростом курса валюты произошло существенное удорожание запасных частей и технического обслуживания

импортной строительной техники. К сожалению, полноценное импортозамещение в этой области пока что не просматривается. Сложившаяся непростая экономическая ситуация на сегодняшний день является не самой оптимальной для демонтажных компаний. С нашей точки зрения, на плаву будут компании, способные решать масштабные задачи, имеющие сложившуюся деловую репутацию. В планах у ГК «КрашМаш» – продолжение участия в реновации территорий Петербурга и в Москве, а также в программах модернизации промышленных мощностей в регионах России.

# Новгород получит программные метры

**Михаил Немировский** / ЗАО «СУ-5» вложит более 1,8 млрд рублей в строительство 48 тыс. кв. м жилья в Великом Новгороде, треть объема жилой застройки войдет в федеральную программу «Жилье для российской семьи». В мае область проведет еще четыре аукциона на строительство 40 тыс. кв. м жилья эконом-класса. ➔

О планах по развитию 7-го квартала Деревяницкого жилого района Великого Новгорода рассказал генеральный директор ЗАО «СУ-5» Андрей Варава. Участок площадью 7,1 га на пересечении ул. Советской Армии и ул. Державина компания на три года арендовала у Фонда «РЖС» в июне 2013 года. С севера пятно ограничено территорией Института сельского хозяйства и природных ресурсов Новгородского государственного университета им. Ярослава Мудрого, с юга – территорией АЗС.

Согласно проекту планировки территории на пятне застройщик планирует разместить шесть 9-этажных домов по 100-160 квартир каждый общей площадью 48 тыс. кв. м (75% жилья, согласно требованиям фонда, должно быть эконом-класса), а также школу на 120 мест. Стоимость каждого из домов застройщик оценивает в 300 млн рублей, таким образом, общий объем инвестиций в строительство жилья составит около 1,8 млрд рублей. В настоящее время компания уже приступила к строительству первой очереди проекта, разрешение на строительство выдано 6 февраля. Первая девятиэтажка будет включать в себя 108 квартир площадью 5,2 тыс. кв. м. Сроки строительства – 2015-2017 годы.

## Рынок толкает в программу

Отметим, что треть проекта, 15 тыс. кв. м жилья (330 квартир), девелопер отдаст под пилотный в регионе проект программы АИЖК «Жилье для российской семьи». Это два дома в первой и второй очередях строительства. Участок застройщика на ул. Советской Армии был отобран конкурсной комиссией 26 марта 2015 года, а 9 апреля ЗАО «СУ-5» и Департамент архитектуры и градостроительной политики области

## На пятне застройщик планирует разместить шесть 9-этажных домов по 100-160 квартир каждый общей площадью 48 тыс. кв. м

подписали соглашение на включение объекта в программу. Как рассказали в департаменте, сегодня в сводном реестре регионального Фонда ипотечного кредитования (региональный оператор АИЖК) уже есть первые 47 семей (120 граждан) на участие в программе. Эти списки будут переданы застройщику для заключения договоров долевого участия. Напомним, что стоимость 1 кв. м жилья, строящегося в рамках госпрограммы, не должна превышать 35 тыс. рублей. При этом рыночная стоимость «квадрата» в Великом Новгороде колеблется на отметке в 50 тыс. рублей. Даже несмотря на предусмотренную для застройщиков программой компенсацию строительства инженерной инфраструктуры в размере 4 тыс. рублей в расчете на 1 кв. м общей площади жилья, упущенная прибыль составляет сотни миллионов рублей. Региональные застройщики не раз говорили, что экономика проекта в рамках участия в программе не сходится, поэтому, например, в Вологодской области, заявившей в программу 906 тыс. кв. м жилья, конкурсы по отбору земельных участков



Генеральный директор ЗАО «СУ-5» Андрей Варава надеется на административную поддержку при реализации проекта

и застройщиков раз за разом проваливаются. В качестве официального мотива вступления в программу в ЗАО «СУ-5» говорят о социальной и гражданской ответственности и хороших отношениях со строительным блоком. В личной беседе господин Варава назвал другие причины. По его словам, в начале 2015 года рынок жилищного строительства города и области рухнул на 90%. Спроса на жилье практически не стало, и «тенденции к его восстановлению нет». Кроме того, рынок душит и недоступность кредитных ресурсов. «Сегодня областные банки полностью самоустранились от кредитования строительной отрас-

кта в госпрограмму (документы по проекту уже направлены в АИЖК). Стоимость инженерной подготовки участка в «СУ-5» оценивают в 600 млн рублей.

## Второй заход

В апреле Департамент имущественных отношений и государственных закупок Новгородской области объявил еще четыре аукциона по участкам, отобранным для реализации программы. Как рассказал заместитель руководителя департамента Руслан Тарусов, это два земельных участка для строительства жилья в 4-7 этажей площадью 5,7 и 7,2 га. Они расположены между Псковской ул. и Юрьевским шоссе. Еще два участка (4,7 и 5,6 га) предназначены под малоэтажное жилье. Всего на этих пятнах можно построить около 40 тыс. кв. м жилья эконом-класса. По словам господина Тарусова, застройщики в рамках аукциона будут торговаться на понижение – верхняя планка жилья будет установлена по нормативу 35 тыс. рублей за «квадрат», а победителем будет признана компания, предложившая построить еще дешевле. При этом к участникам будет предъявлен ряд требований по объему портфеля (должно быть построено не менее 10 тыс. кв. м жилья за последние три года) и по финансовому состоянию компании. Это, по мысли департамента, должно пресечь участие в конкурсе «фирм-однодневок». Аукцион пройдет 12 мая.

## Кстати

ЗАО «Строительное управление - 5» было создано в 1946 году как приемник СУ-228 треста № 48 «Новгородстрой». Учредителями компании, обладающими 5% и более акций, являются братья Сергей и Андрей Варава – 60,6 и 24,4% соответственно. В портфеле компании есть ряд знаковых городских объектов – универсам «Русь», Театр драмы, Радиотелецентр, здание автовокзала и множество жилых проектов.

## НОВОСТИ

➔ **Власти Калининграда выдали разрешение на ввод в эксплуатацию** четырех домов жилого комплекса «Ясная поляна», находящегося на ул. Толстого, 16-16в. Этот долгострой находится в областном перечне проблемных объектов долевого строительства. Активные переговоры по завершению строительства данного объекта начались в региональном правительстве еще в 2012 году. Главная задача заключалась в том, чтобы не допустить банкротства застройщика и убедить одного из крупнейших дольщиков – коммерческий банк – не бросать проект. Теперь 80 семей дольщиков смогут получить свое законное жилье. В 2015 году власти региона планируют ввести в эксплуатацию еще 15 «зависших» домов, что позволит решить проблемы порядка 400 семей дольщиков.

➔ **Строительство парка 1150-летия в Великом Новгороде** начнется летом 2015 года, передает [asinfo.ru](http://asinfo.ru). Вологодская компания «Норд-инвест», которая ведет строительство ТРЦ «Мармелад» на ул. Ломоносова, взяла на себя обязательства по реконструкции парка рядом с ним. 70% территории должно уйти на озеленение, а 30% – на тротуары, спортивные площадки и парковку. Между представителями ООО «Норд-инвест», ОАО «Институт Новгород-гражданпроект» и ЗАО «Научно-исследовательский и проектный институт территориального развития и транспортной инфраструктуры» на минувшей неделе был заключен договор. Через 30 дней после подписания документа должна быть разработана проектная документация. После этого в течение месяца нужно будет пройти экспертизу и затем получить разрешение на строительство в администрации Великого Новгорода. В первый этап включены вертикальная планировка земельного участка, устройство системы дренажа и водоотведения. Площадь будущего парка составляет 122 тыс. кв. м. Первый этап строительства обойдется вологодской компании в 30 млн рублей. На втором этапе начнется благоустройство территории. При этом внеплощадочное благоустройство бульвара Юности будет предусмотрено по отдельному проекту с привлечением средств из городского бюджета.

➔ **Власти Калининграда отказались от строительства четырех гостиниц** к чемпионату мира – 2018. При этом изначально к чемпионату в городе планировалось построить девять отелей, пишет [asinfo.ru](http://asinfo.ru). «Кто-то отказался в связи со сложной экономической обстановкой, один из инвесторов просто отказался от проекта, кто-то сказал, что будет реализовывать проект позже или перепрофилирует его», – сообщил представитель калининградского Министерства туризма Дмитрий Краминкин. Еще одним исключенным из программы объектом является уже построенный отель «Ибис» в центре Калининграда. Все объекты будут иметь категорию «четыре звезды». Общий фонд составит порядка 760 номеров. В рамках программы по подготовке к чемпионату мира – 2018 непосредственно в областном центре наряду с работающей гостиницей «Ибис» будут построены четыре отеля (в том числе «Марriott» и «Хилтон»), а также один отель «Лангендорф» в пос. Сокольники Гвардейского округа.

# Ипотеку подстрахует рассрочка

**Екатерина Костина** / Сокращение объемов ипотечного кредитования банками заставляет застройщиков искать другие схемы оплаты приобретаемого жилья. Одной из таких альтернатив на первичном рынке недвижимости является рассрочка. Но эксперты уверены, что этот механизм не станет полноценной заменой ипотеки, а является лишь временной мерой поддержания спроса. ➔

Эта тема стала центральной для участников заседания круглого стола «Схемы приобретения жилой недвижимости в условиях сжавшегося рынка ипотеки», который состоялся в рамках выставки «Ярмарка недвижимости». Организатором мероприятия выступила газета «Строительный Еженедельник».

**Валерий Грибанов:**  
– Как изменилась доля ипотечных договоров в общем объеме сделок купли-продажи на первичном рынке жилья?

**Марина Агеева:**  
– В сегменте бизнес-класса доля продаж жилья посредством ипотеки была не очень большой – 25-30%. В частности, судя по продажам в нашем ЖК «Пять звезд», даже после старта программы государственной поддержки ипотеки у нас не было заключено ни одной ипотечной сделки. При этом у нас оформлены договоры со многими крупными банками – Сбербанком, ВТБ, Газпромбанком, банком «Санкт-Петербург». Все они очень активно предлагают свои услуги по ставке в 11,9-12% годовых. Но в бизнес-классе никакого ипотечного ажиотажа все равно не происходит.

**Валерий Грибанов:**  
– А как повлияла программа господдержки ипотеки на продажи в сегменте эконом-класса?

**Петр Буслов:**  
– Рынок эконом-класса больше всех зависит от ипотеки. В прошлые годы объем таких сделок достигал 50-70%. У компании «Главстрой» доля продаж с ипотекой раньше составляла 50%, а сейчас она равна 30%. С начала 2015 года большинство людей ждали, когда сформируется государственная программа компенсации по ипотечным сделкам, поэтому покупку жилья с ипотекой они откладывали. Я думаю, что текущее снижение объема сделок с ипотекой – это временный факт. После того как программа господдержки начнет реально действовать, ипотека снова возьмет свою долю, но займет уже не 50%, а максимум 40%. Что касается настроения людей, то многие боятся заключать ипотечные сделки из-за невятной экономической ситуации. Думаю, летом ситуация улучшится, и к осени мы будем наблюдать рост ипотечных сделок.

**Александр Власенко:**

– Если брать вторичный рынок жилья, то до последнего момента 70-80% жилья здесь покупалось по ипотеке. На сегодня эта доля осталась, но лишь у основных банков, например Сбербанка, ВТБ, которые заявляют минимальный процент годовых. Мы общались с ипотечными менеджерами основных банков, которые говорят, что в договорах долевого участия уже стала набирать оборот субсидированная ипотека.

**Валерий Грибанов:**

– Некоторые застройщики заявляют, что у них можно купить жилье и под годовую ставку менее 10%, например компания «Отделстрой» заявляет об ипотеке в 7,5%. Как родилась эта процентная ставка?



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



**Александр Власенко**, руководитель отдела продаж жилой недвижимости АН «АРИН»



**Надежда Семенович**, финансовый директор ООО «УК «КВС»



**Марина Агеева**, руководитель отдела продаж жилой недвижимости УК «Теорема»



**Николай Гражданкин**, начальник отдела продаж ООО «Отделстрой»



**Иван Фатеев**, финансовый директор MirLand Development Corporation



**Петр Буслов**, начальник аналитического отдела ООО «Главстрой-СПб»



**Михаил Бимон**, директор департамента маркетинга АН «Домплюс-офис»



**Елизавета Конвей**, директор департамента жилой недвижимости компании Colliers International в Санкт-Петербурге



**Николай Гражданкин:**

– Предложить такие условия покупателям стало возможным благодаря разработанной совместно со Сбербанком ипотечной программе с так называемой маркетинговой ставкой в 7,5% годовых. Она образуется за счет скидки в размере 8,5% от итоговой стоимости квартиры, которую «Отделстрой» предоставляет покупателю, тем самым частично компенсируя платежи по ипотечной программе Сбербанка «Ипотека с государственной поддержкой» со ставкой 11,9%.

Таким образом мы стимулируем спрос, потому что в I квартале 2015 года мы наблюдали сокращение по объемам сделок с ипотекой. Например, за март ипотечные

которые еще не достигли такой степени готовности, соответственно, по ним ипотека банка ВТБ не работает. Кроме этого, Газпромбанк объявил, что не будет давать ипотеку по тем объектам, которые строятся в Ленинградской области.

Если банк не участвует в ипотечной программе, то у него ставка доходит до 17-20%. Но клиенты сейчас с опаской относятся к ставке и 7,5%, и 12%, потому что у них нет уверенности в завтрашнем дне. С другой стороны, мы клиентам объясняем, что сейчас очень выгодное время для покупки недвижимости. Можно купить жилье в ипотеку даже по более высокой ставке, а потом, когда ставка снизится, можно рефинансировать кредит.

я не видел ни одного человека, которому бы разрешили рефинансировать кредит.

**Марина Агеева:**

– Те люди, которые взяли ипотеку в декабре 2014 года под 16-18% годовых, так и будут ее выплачивать, так как, действительно, в ближайшие несколько лет перекредитоваться будет сложно. У нас есть один клиент, который пытается сделать это у банка ВТБ. Пока безуспешно.

**Валерий Грибанов:**

– В сложной ситуации с получением ипотеки может ли спасти положение такой инструмент, как рассрочка? Приходится ли застройщикам заделывать внутренние резервы для поддержания жизнеспособности подобных схем?

**Надежда Семенович:**

– Сейчас у строительных компаний сложный период, что частично связано с повышением ставок в банках при кредитовании застройщиков. По одним объектам финансовые структуры вообще отказываются выдавать кредиты, по другим же ставки подняли высоко даже ведущие банки, и займы непосильны. Чтобы строить быстро, денег должников недостаточно, поэтому сейчас компании действительно привлекают внутренние резервы. С другой стороны, если клиент видит, что на стройке работа кипит, то охотнее приобретает жилье в данном конкретном жилом комплексе. Ведь уровень готовности объекта при покупке жилья играет одну из главных ролей.

Для того чтобы сохранить клиентов, наша компания разработала собственные продукты. У нас до 65% сделок по продаже жилья в 2014 году прошло с помощью ипотеки. В этом году наблюдается снижение на 30%, но сейчас идет активизация. И мы участвуем в различных государственных программах, предусматривающих выплату субсидий, например «Молодежи – доступное жилье», «Расселение коммунальных квартир» и т. д., используем материнский

**После того как программа господдержки начнет реально действовать, ипотека снова возьмет свою долю, но займет уже не 50%, а максимум 40%**

сделки у нас составили всего 20% от общего объема сделок.

По итогам 2014 года мы прослеживали тенденцию, согласно которой в объектах высокой стадии готовности уровень ипотечных сделок доходил до 90%. А при покупке жилья в тех домах, которые находятся на ранней стадии строительства, клиенты предпочитали брать рассрочку сроком до трех лет.

**Валерий Грибанов:**  
– Сократилось ли количество банков, которые предоставляют ипотеку?

**Николай Гражданкин:**

– На рынке строящегося рынка жилья после «черного» вторника многие банки стали пересматривать условия кредитования объектов. Например, ВТБ ужесточил условия, повысив степень готовности объекта при его аккредитации до 80%. В нашей компании есть объекты,

**Валерий Грибанов:**  
– Ужесточили ли банки требования при выдаче ипотечных кредитов к заемщикам?

**Михаил Бимон:**

– Банки стали предъявлять более жесткие требования к зарплате клиентов и к выдаваемой сумме кредита. Если раньше кредит мог составлять до 80-90% от стоимости квартиры, то теперь уровень первоначального взноса возрос практически до 50%.

**Валерий Грибанов:**  
– Банки всегда не очень охотно шли на перекредитацию. А сейчас трудно перекредитоваться?

**Александр Власенко:**

– Сейчас все банки отказывают в перекредитовании. Как дальше это будет складываться, трудно сказать, но на сегодня

капитал. Также у нас разработаны новые программы рассрочек. В частности, продлены сроки рассрочек до момента ввода жилья в эксплуатацию: по ЖК «Ясно. Янино» до 30 мая 2018 года, а по ЖК «Новое Сертолово» – до 30 августа 2018 года. Кроме этого, предусмотрены скидки от 3 до 20% клиентам, которые платят 100%.

**Валерий Грибанов:**

– Какой сейчас самый большой срок рассрочки у строительных компаний? В прошлый кризис ЛенСпецСМУ заявляла о рассрочке длиной в 10 лет.

**Иван Фатеев:**

– Мы стараемся рассрочку больше трех лет не делать. Мы считаем, 10-летняя рассрочка – это аналог ипотечного кредита, а мы строительная компания и не видим смысла конкурировать с банком в этом направлении. С другой стороны, мы бы и трехлетнюю рассрочку не делали, если бы не было проблем с ипотечным кредитованием.

**Валерий Грибанов:**

– А рассрочка распространяется на время после сдачи объекта в эксплуатацию?

**Иван Фатеев:**

– Мы стараемся закончить последний платеж моментом ввода дома в эксплуатацию.

**Михаил Бимон:**

– Чем сложнее ситуация на рынке, тем быстрее появляется множество новых схем оплаты приобретаемого жилья. Действительно, у компании ЛенСпецСМУ до сих пор есть рассрочка на 10 лет в ЖК «Ласточкино гнездо». Это, в принципе, возможно, особенно если учесть тот факт, что этот застройщик работает по форме жилищно-строительного кооператива (ЖСК). По договору долевого участия сделать схему, когда рассрочка «уходила» бы за срок ввода объекта в эксплуатацию, пока не представляется возможным.

**Елизавета Конвей:**

– Мотивы у двух основных сегментов рынка – премиального и масс-маркета – для предоставления рассрочки и улучшения схем оплаты абсолютно разные. В элитном сегменте рассрочка не очень приветствуется, напротив, девелоперы с гордостью подчеркивают, что если у них и есть какие-то поблажки, то это могут быть лишь скидки, предоставляемые при 100% оплате. Они, как правило, варьируются на уровне 5%. А беспроцентная рассрочка если и дается, то максимум до конца строительства. Это связано с тем, что девелоперу в высококлассном объекте необходимо, во-первых, уменьшить количество инвесторов, покупающих и приобретающих недвижимость с целью спекуляции, поскольку важно соблюсти комфортное проживание жильцов в первые годы после сдачи. Во-вторых, гораздо выгоднее получить 100% оплату, тем самым увериться полностью в будущем составе жильцов в доме.

Совершенно другая ситуация в масс-маркете. Этот сегмент рынка, напротив, очень активно реагирует на повышение ипотечных ставок и немедленно предлагает целый ряд специальных мер. Длиннее рассрочки, чем ЛенСпецСМУ, пока не предлагает ни один застройщик. Три года беспроцентной рассрочки предлагает компания «Сэтл Сити». Также появилась такая программа, как скидка на первый взнос, которой 5-7 лет назад не было. Чем больше первый взнос, тем больше скидка. Появились дополнительные условия для региональных покупателей, приток которых с каждым годом увеличивается. В частности, покупателям полностью компенсируются затраты на дорогу, иногда дают дополнительные скидки в 3-5% от существующей ставки. В последнее время в элитном сегменте также появились скид-

ки для сотрудников компании «Газпром» и ее дочерних структур. Такие поблажки не афишируются, но клиентам озвучиваются.

**Валерий Грибанов:**

– А есть ли помимо рассрочек иные схемы, которые позволяют оплачивать покупку квартиры не сразу, а в течение какого-то времени?

**Елизавета Конвей:**

– Я таких схем не наблюдаю.

**Николай Гражданкин:**

– У нас успешно действует программа, которая называется «Зачет жилья». Если у покупателя есть какая-то недвижимость и сумма денег от 1 млн рублей, то он может реализовать имеющееся жилье, а полученные средства от продажи внести в счет оплаты строящейся квартиры. По квартирам, которые введены в эксплуатацию, у нас тоже есть схожая программа, позволяющая клиенту оплатить 40% от стоимости квартиры, вселиться в нее и одновременно выплачивать рассрочку в течение двух лет. А за это время спокойно продать имеющееся жилье.

**Валерий Грибанов:**

– Под какой процент годовых застройщики готовы давать рассрочку, и за счет чего они дают беспроцентные рассрочки?

**Елизавета Конвей:**

– Нужно отметить, что беспроцентная рассрочка стала довольно популярной. Если говорить о процентной ставке, под которую девелоперы предлагают свою рассрочку, то она абсолютно разная. Кто-то предлагает 1%, а кто-то 12 или 14% годовых. Кто-то ставит заградительную рассрочку, допустим, 16-18%. Это делается для того, чтобы стимулировать 100% оплату.

## Рассрочку, выходящую за период стройки, предоставляют единичные компании – всего 2-3% объектов попадают под такие программы

**Петр Буслов:**

– Когда все было хорошо, ипотека забирала 90% рынка. Сейчас мы просто снова откатились на несколько лет назад, и рассрочка является временным инструментом, чтобы девелоперы продолжали работать. Сегодня есть часть застройщиков, которым срочно нужен большой объем средств, поэтому они придумали множество различных видов рассрочек и сейчас их внедряют. Есть девелоперы, которые не нуждаются в средствах в столь большом количестве, поэтому они ждут, когда на рынок вернется ипотека. На рынке царствует покупатель с «живыми» деньгами, поэтому, чтобы вытащить из него эти деньги, и появились разные виды рассрочек. Но эта история будет недолгой, и когда ипотека вернется, все эти рассрочки уйдут.

**Марина Агеева:**

– Давайте будем корректными по поводу беспроцентных рассрочек. Хорошо, рассрочка беспроцентная, а при 100% оплате – скидка. Но в этом случае мы понимаем, что при такой рассрочке все равно какая-то наценка есть.

**Валерий Грибанов:**

– MirLand Development Corporation является международной компанией. Рассматривает ли она возможность привлечения зарубежных средств для предоставления рассрочек?

**Иван Фатеев:**

– Мы строим в Петербурге ЖК «Триумф парк». У нас довольно большая доля про-

даж по 100% оплате, а также большая доля ипотеки. Рассрочка для нас не является самоцелью. Да, мы привлекаем зарубежные кредиты, но не для того чтобы финансировать рассрочку. Я считаю, что в нынешней ситуации проблема не у строителей, а у покупателей, которые не имеют денег, чтобы купить квартиру. По нашим данным, спрос упал примерно на 40%, а общее соотношение тех, кто покупает жилье в ипотеку, и тех, кто пользуется рассрочкой, сохранилось. По нашей статистике, в рассрочку жилье покупают всего 5-7% покупателей.

**Валерий Грибанов:**

– Какая доля строительных компаний предоставляет рассрочку, и какая доля потенциально ее способна предоставлять, если ситуация и дальше будет развиваться не в пользу ипотеки?

**Михаил Бимон:**

– Рассрочку до окончания строительства предоставляют практически все компании. Рассрочку, выходящую за период стройки, предоставляют единичные компании – всего 2-3% объектов попадают под такие программы. 40% компаний на рынке рассматривают имеющееся жилье покупателя в зачет приобретаемой квартиры, большинство из них дают срок 2-3 месяца по бронированию и внесению какого-то небольшого залога. Программ, как при покупке автомобиля, по типу trade-in (вот вам старая квартира, но я в ней хочу жить, пока вы мне не постройте новую, доплатив только разницу в цене) на нашем рынке нет.

**Петр Буслов:**

– Средний платеж по рассрочке на рынке Петербурга составляет 50-60 тыс. рублей. Люди, как правило, берут рассрочку,

чтобы несколько месяцев платить, а потом продать имеющееся у них жилье и погасить оставшуюся сумму.

**Валерий Грибанов:**

– Какая доля строительных компаний сократила сроки рассрочек с наступлением сложной экономической ситуации?

**Александр Власенко:**

– Я бы сказал, что около 10% застройщиков сократили сроки своих рассрочек, а остальные все-таки оставили их в прежнем виде. С другой стороны, строительные компании стали предоставлять новые, дополнительные виды рассрочек, которых раньше не было.

**Валерий Грибанов:**

– Рассрочки доступны не для всех людей, и заменить ипотеку не смогут. Нам остается лишь надеяться на то, что к осени ситуация стабилизируется, и рассрочка останется инструментом для тех, кто хочет приобрести жилье быстро.

цифра

50-60

тыс. рублей составляет в среднем ежемесячный платеж в рассрочку в Петербурге

## тендеры

➔ **ГУП «Петербургский метрополитен» объявил тендер** на поставку 20 электропоездов метрополитена с асинхронным тяговым приводом и на предоставление программного обеспечения системы управления электропоезда. Стоимость тендера составляет 10,5 млрд рублей.

Согласно конкурсной документации, электропоезд должен состоять из восьми вагонов, где два головных моторных, четыре промежуточных моторных и два промежуточных безмоторных вагона. Поставка первых трех составов будет осуществлена уже в 2016 году, а остальные составы будут поставлены до конца октября 2020 года. Программное обеспечение на систему управления электропоездом предоставляется к 10 ноября 2020 года. Подать заявки на участие компании могут до 12 мая. Подведение итогов состоится 28 мая.

➔ **Комитет по строительству выбрал подрядчика строительства спорткомплекса** для лиц с ограниченными возможностями на Яхтенной ул.

Им стало петербургское ООО «Строй-Терминал». Также на контракт претендовали еще четыре компании из Северной столицы. Стартовая стоимость, по данным сайта госзакупок, составляла 1 млрд 584 млн рублей. Отметим, что многофункциональный спортивный комплекс должен появиться на Яхтенной ул. на участке северо-восточнее пересечения с Камышовой ул. не позднее 18 декабря 2017 года. В многоэтажном здании разместятся оздоровительный центр, спорткомплекс с бассейном, медико-восстановительный центр, двухсветный конгресс-холл и гостиница. В задании подчеркивается, что спорткомплекс и гостиница должны быть полностью доступны для инвалидов с учетом их выступлений и тренировок, в том числе на колясках.

➔ **СПб ГКУ «Дирекция транспортного строительства» информирует** о начале конкурса на ремонт дорог в Петродворцовом, Адмиралтейском и Василеостровском районах города.

Общая суммарная стоимость составляет 346,3 млн рублей. Все ремонты должны быть завершены не позднее 30 сентября 2015 года. Тезисное предписание подрядчику выполнить фрезерование проезжей части и тротуаров с последующим выравниванием покрытия, укрепление обочин, замену поребриков и многие другие работы. Заявки принимаются до 7 мая, победителей будут выбирать 13 мая.

## ПОДПИШИСЬ!

**Строительный** ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК **Петербургская область** Строительный

**Проверено временем!**

**Акция для подписчиков с 1 апреля по 31 мая**

Подробная информация по тел. 605-00-50  
podpiska@asninfo.ru



## НОВЫЙ ОККЕРВИЛЬ

### ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС



Застройщик – ООО «Отделстрой», проектная декларация на сайте [www.otdelstroy.spb.ru](http://www.otdelstroy.spb.ru)

# УДОБНО ВСЁ



## 670-01-01

Подробную информацию можно узнать на сайте

[www.otdelstroy.spb.ru](http://www.otdelstroy.spb.ru)



### ЛУЧШИЙ ПРОЕКТ

на Общероссийском конкурсе проектов комплексного освоения территорий 2011 и 2012



МИНИСТЕРСТВО  
РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ  
Российской Федерации



### ПОБЕДИТЕЛЬ КОНКУРСА ФИАВСИ-РОССИЯ

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



### ЛУЧШАЯ КОНЦЕПЦИЯ БЛАГОУСТРОЙСТВА И ИНФРАСТРУКТУРЫ

на премии Urban Awards 2011



### ЛУЧШИЙ ПРОЕКТ ПО КОМПЛЕКСНОМУ ОСВОЕНИЮ ТЕРРИТОРИИ

на конкурсе в сфере недвижимости «КАИССА-2013»

# IRON

ДЕМОНТАЖ ЗДАНИЙ И СООРУЖЕНИЙ

SINCE 1991

190068, Санкт-Петербург, наб. кан. Грибоедова, д. 109/8.

Тел. +7 (812) 714-53-22 | Факс +7 (812) 714-44-69

[info@ironcompany.ru](mailto:info@ironcompany.ru) | [www.ironcompany.ru](http://www.ironcompany.ru)