



читай
газету на

АСНИНФО.РФ

События

Смольный представил график достройки объектов ГК «Город». По нему все проблемные дома будут введены в строй до конца II квартала 2018 года.

**Новая схема
для «Города», стр. 3**

Интервью

Антон Евдокимов,
генеральный директор
Группы компаний «Эталон»:

**«Мы работали
и будем работать
в классе комфорт», стр. 11**

Финансы и страхование, стр. 12-13 • Арбитраж, стр. 14

Фото: Никита Крюков



Не по карману

Чиновники Петербурга из-за финансовых трудностей готовы отказаться от переезда в деловой центр «Невская ратуша». В Смольном надеются, что объект приобретет Газпром. (Подробнее на стр. 6) ➔

фирма
СЕВЗАП МЕТАЛЛ

320-92-92, 325-58-04

**ЛИСТОВОЙ, СОРТОВОЙ
МЕТАЛЛОПРОКАТ**

**АЛЮМИНИЕВЫЙ
ПРОФИЛЬ, ЛИСТ**

**ПЛАЗМЕННАЯ
РЕЗКА**

**ЛАЗЕРНАЯ
РЕЗКА**

www.szmetal.ru

РосСтройИнвест

8 (812) 331 50 00
8 (800) 700 50 15

многоэтажные дома по России без посредников
★ Отдел продаж: пр. Дыбенко, д. 17

При поддержке
ВТБ

ЗОЛОТЫЕ КУПОЛА Сертолово

СТРОИМ ДЛЯ РОССИИ
www.rsti.ru

- 11 км от КАД
- ЗАКРЫТЫЕ ДВОРЫ
- ДЕТСКИЙ САД, ШКОЛА
- ДЕТСКИЙ ПАРК РАЗВЛЕЧЕНИЙ
- ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР
- ОЗЕРО РЯДОМ
- РАССРОЧКА 0%

ВВОД: 1 этап - II кв. 2016 г., 2 этап - II кв. 2017 г.

Застройщик – ООО «РосСтройИнвест». Проектная декларация на сайте www.rsti.ru
Видеообзор уточняйте в отделе продаж.

НЕГОРЮЧИЕ
КЛАСС ПОЖАРНОЙ ОПАСНОСТИ КМ0
ДЕКОРАТИВНЫЕ ШТУКАТУРКИ ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

**«ШАГРЕНЬ-нг»
«КОРОЕД-нг»**

ДЛЯ ВНУТРЕННИХ РАБОТ

- готовые к применению и колерованные в массе.
- поставляются в оранжевых ведрах по 50 кг (30 л)
- система колеровки 240 цветов
- механизированный способ нанесения составляет 180-210 м² за рабочую смену
- расход составляет 2,5-3,8 кг на 1 м²

Изготовлены по ТУ 5745-002-62940788-2012
Прошли испытания по ГОСТу 30244
Сертификат соответствия
№ C-RU.ПБ74.В.00125 TP 0665133

НЕВОЛКМ
Производим с 2009 года

Отдел продаж: +7 (812) 920-26-92
Якорная, 15, корп. 2, лит. А
nevong.com nevolkm.ru

НЕГОСУДАРСТВЕННАЯ ЭКСПЕРТИЗА ПРОЕКТНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ

**№1 ПО КОЛИЧЕСТВУ
ПОЛОЖИТЕЛЬНЫХ
ЗАКЛЮЧЕНИЙ***

**Центр строительного
аудита и сопровождения**

+7 (812) 244-02-05
www.csas-spb.ru
Санкт-Петербург,
ул. Артиллерийская, 1

*соответствующий ПЗУ, среди негосударственных экспертиз, по данным Госстройнадзора за 9 месяцев 2015 г. www.expertiza.spb.ru
СВИДЕТЕЛЬСТВО ОБ АККРЕДИТАЦИИ: РОСС RU.0001.100317, РОСС RU.0001.101011

Буроабивные СВАИ

Строительная организация ООО «Основа»

Свайные работы. Устройство буроабивных свай диаметром 300-620 мм, длиной до 35 м.

Устройство «стен» в грунте из бурокасательных свай.

Устройство буроинъекционных свай для усиления фундаментов.

Устройство монолитных бетонных и железобетонных конструкций.

Устройство заземлителей.

Устройство наблюдательных скважин.

Тел. 314-9550, тел./факс 571-7302
www.osnova-bur.ru, e-mail: osnova_info@mail.ru

Свидетельство о допуске № 0585.03-2010-7825357163-С-003 от 21.02.2013

ООО «ОСНОВА»

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: Дарья Борисовна Литвинова
e-mail: litvinova@asninfo.ru
Тел. +7 (812) 605-00-50

Заместитель главного редактора: Лидия Горбуркова
e-mail: zareckaya@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:
Алеся Гриб, Татьяна Крамарева, Никита Крючков,
Лидия Горбуркова, Максим Еланский, Ольга Кантемирова

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

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

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



Отдел подписки:
Елена Хохлачева (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 Архипов

При использовании текстовых и графических материалов газеты полностью или частично ссылка на источник обязательна.
Ответственность за достоверность информации в рекламных объявлениях и модулях несет рекламодатель. Материалы, размещенные в рубриках «Точка зрения», «Паспорт объекта», «Достижения», «Личное дело», «Проект», «Качество строительства», «Строительные материалы» 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 (специвыпуски – по отдельному графику).

16+

Типография: ООО «Техно-Бизнес»
194362, Санкт-Петербург, пос. Парголово,
ул. Ломоносова, 113.
Тираж 9000 экземпляров
Заказ № 33
Подписано в печать по графику 04.03.2016 в 17.00
Подписано в печать фактически 04.03.2016 в 17.00



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



ЗОЛОТОЙ ГВОЗДЬ
Лучшее специализированное СМИ (номинант 2004, 2005, 2006, 2007 гг.)



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



CREDO
Лучшее СМИ, освещающее российский рынок недвижимости (лауреат 2009, 2011, 2013, 2015 гг.)



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



СТРОЙМАСТЕР
Лучшее СМИ, освещающее вопросы саморегулирования в строительстве (лауреат 2012, 2013, 2014 гг.)



Цитата недели



– Моя задача – в первую очередь сделать прозрачной всю жизнедеятельность НОСТРОЙ.

Андрей Молчанов, генеральный директор Группы ЛСР, кандидат в президенты Национального объединения строителей



Цифра недели

39,1 тыс. рублей –

средняя себестоимость строительства 1 кв. м жилья в России по итогам 2015 года, согласно данным Росстата

Жилье вместо «Алмаза»

Михаил Светлов / Компания Setl City, которая входит в холдинг Setl Group Максима Шубарева, купила земельный участок под новый жилой комплекс на Петровском пр. Сделка оценивается в 0,5 млрд рублей. За прошлый год девелоперы Петербурга вложили в расширение земельных банков более 30 млрд рублей, подсчитали аналитики. ➔

О том, что Setl City купила участок площадью около 3,6 га на Петровском пр., 26, лит. Б, сообщила пресс-служба застройщика. Участок находится между Петровским пр. и наб. Малой Невы. Это часть бывшей территории промышленного назначения, которая до 2008 года принадлежала судостроительному заводу «Алмаз», но после переезда завода на вторую площадку на Васильевском острове изменила промышленный статус на жилой. Сумма сделки не раскрывается. По оценке исполнительного директора ЗАО «Ойкумена» Романа Мирошникова, участок мог обойтись покупателю в 0,5-0,7 млрд рублей. Девелопер планирует возвести там жилой комплекс из нескольких зданий общей площадью 37,5 тыс. кв. м высотой до девяти этажей с паркингом на 600 машин и детским садом на 160 мест. На соседнем участке будет также возведена школа на 825 мест. Начало строительства запланировано на 2017 год. Стройка продлится около трех лет. Общий объем инвестиций в проект оценивается в 7 млрд рублей.

Эксперты отмечают, что редевелопмент промышленных территорий стал в последние годы редким событием в Петербурге. Власти города считают, что заводы должны оставаться на своих местах, объясняя такое решение стремлением сохранить промыш-

ленный потенциал Петербурга. Точку зрения Смольного регулярно озвучивает глава Комитета по промышленной политике и инновациям Максим Мейксин. Неудивительно, что строители практически перестали покупать промышленные территории под застройку. Хотя такой земли в городе немало: к «серому поясу» относится 19 тыс. га городской земли, что составляет 13,6% от общей площади города. Кроме того, проекты редевелопмента очень дороги и сложны с технической и юридической точек зрения. «Многие промышленные площадки имеют по несколько десятков, а то и сотен мелких владельцев и арендаторов, договориться с которыми бывает очень непросто. Некоторые старые промышленные предприятия напоминают сейчас гигантские коммунальные квартиры. А что такое расселить коммуналку – наверное, объяснять не надо. Так что пока девелоперам выгоднее осваивать оставшиеся в черте Петербурга земли, на которых раньше ничего не строилось, а также строить в Ленобласти», – говорит генеральный директор ИСК «Сфера» Тарас Кручинин.

Несмотря на экономический кризис, крупные девелоперы Петербурга за прошлый год, по данным экспертов Peterland, купили 270 га земли под жилищную застройку на сумму почти 30 млрд рублей.

Там можно возвести 2,5 млн кв. м жилья. Компании эту информацию подтверждают. Та же Setl Group увеличила портфель проектов на 14% до 6 млн кв. м жилья. ГК «ЦДС» Михаила Медведева нарастила земельный банк на 800 тыс. кв. м. А «Лидер групп» Александра Некрасова – на 850 тыс. кв. м. Львиная доля сделок пришла на вторичный рынок. А сам город земельные участки под жилье продает неактивно. В пресс-службе Фонда имущества сообщили, что за весь 2015 год было продано восемь таких пятен общей площадью 11 га. Для сравнения, в 2010 году, на который пришелся пик таких торгов, было продано более 450 га. Но предложений от лендлордов стало больше. «Но крайне мало денежных сделок. А цена в рублях на участки за год упала на 30–40%», – отмечает генеральный директор компании «Петрополь» Марк Лернер.

КСТАТИ

Для Setl City это уже 12-й проект редевелопмента промышленной территории в границах Петербурга: четыре объекта уже введены в эксплуатацию, шесть находятся в стадии строительства и еще один (квартал «Палацио») на стадии проектирования.

вопрос номера

Власти Петербурга готовы отказаться от покупки площадей в деловом центре «Невская ратуша» из-за экономии средств. От чего еще можно и нужно отказаться чиновникам в настоящее время?

Александр Вахмистров, первый заместитель генерального директора по направлению «Санкт-Петербург» Группы ЛСР:
– Чиновникам не надо ни от чего отказываться, просто нужно ходить на работу и там работать. Я считаю, что им пора научиться быстрее и оперативнее принимать управленческие решения. Экономия на этом будет значительно больше, чем от отказа от покупки какого-то автомобиля.

Борис Вишневский, депутат Законодательного собрания Санкт-Петербурга:
– Я уже много лет говорю о том, что нужно отказаться от строительства стадиона на Крестовском острове за счет бюджета города и требовать, чтобы его оплачивали федералы или Газпром. Но мое предложение не поддержи-

вают. Далее – не надо вкладывать бюджетные средства в инфраструктуру вокруг «Лахта-центра», а также в создание намывных территорий под станцию метро «Новокрестовская». Она вообще никому не нужна – на этих территориях мало жителей, а после матча станцию будут закрывать на вход. Лучше эти деньги потратить на капремонт домов исторического центра, расселение коммуналок и социальные пособия для бюджетников, чтобы хоть как-то компенсировать инфляцию.

Игорь Водопьянов, управляющий партнер УК «Теорема»:
– Отказ от покупки площадей в «Невской ратуше» – глупое решение. Его стоило довести до конца, договорившись с ВТБ о рассрочке платежей. Это была одна из немногих хороших идей от Смольного – сосредоточить администрацию в одном месте. Сэкономить можно много на чем. Во-первых, надо прекратить поддерживать малый бизнес, это бессмысленно. Кроме того, как минимум два комитета в Смольном надо сократить – это Комитет

по инвестициям и стратегическим проектам и Комитет по вопросам законности, правопорядка и безопасности. Не понимаю, зачем существует последний, если есть МВД. А для того чтобы в бюджете появились деньги, нужно наладить работу Комитета имущественных отношений. После его объединения с Комитетом по земельным ресурсам и землеустройству он почти перестал работать.

Дмитрий Солонников, директор Института современного государственного развития ИСОГОР:
– Во-первых, надо заняться сокращением самих чиновников. В этом году обещали сократить всего 4%, а могли бы и больше. Во-вторых, надо отказаться от персональных служебных авто, которыми сейчас активно пользуются в Смольном. Вместо этого лучше возмещать затраты на использование своего транспорта в служебных целях. В этом случае не надо содержать автопарк, гараж, платить водителям, а также отпадут ситуации, когда служебное авто используется в личных целях: тещу отвести

в аэропорт или съездить в магазин за покупками. В-третьих, надо ввести контроль в системе госзакупок в части приобретения техники определенных брендов, автомобилей и даже алкогольных напитков.

Борис Мошенский, генеральный директор «Морис Пропертиз»:
– Отказ от покупки площадей – очень печальное событие. ВТБ потратил многие годы и силы, создавая проект для Смольного. Сейчас ряд комитетов находится в не предназначенных для размещения подобных структур зданиях. Говоря об экономии, важно учитывать эффективность работы комитетов. Если она есть, то и бизнес будет нормально развиваться. Судя по отзывам девелоперов, с которыми я общаюсь очень много, вопросов к КГА по поводу выдачи разрешений и согласований всегда существовало очень много. Вот там и нужно повысить эффективность. А просто урезать зарплаты, объединять комитеты – так большой экономии не добьешься.

Новая схема для «Города»

Лидия Горборукова / Смольный представил график достройки объектов ГК «Город». По нему все проблемные дома будут введены в строй до конца II квартала 2018 года. Всего, по словам вице-губернатора Игоря Албина, на эти цели потребуется 1,5 млрд рублей. ➔

На прошлой неделе вице-губернатор Петербурга Игорь Албин встретился с дольщиками ГК «Город». Он и другие представители Смольного, ПАО «Банк «Санкт-Петербург» рассказали, как идет процесс строительства проблемных объектов, и представили схему их ввода в эксплуатацию. Так, ЖК «Ленинский парк» будет достроен к концу IV квартала 2016 года, ЖК «Прибалтийский» рассчитывают сдать во II-IV кварталах 2017 года и, наконец, «Морскую звезду» – во II квартале 2018 года.

Дольщики задали резонный вопрос, не будет ли нарушена данная схема вновь. На это Игорь Албин ответил, что срыв схемы невозможен. «Экономическая ситуация неблагоприятная, но я люблю придерживаться первоначальных сроков», – подчеркнул чиновник.

Вячеслав Якин, директор СПб ГУП «Центр содействия строительству», рассказал о том, на какой стадии возведения находится тот или иной дом в составе каждого из жилых комплексов. В наиболее высокой степени готовности дома ЖК «Ленинский парк», с другой стороны, на стадии котлована находится ЖК «Морская звезда». Все это время стройка велась за счет собственных средств компании «Проммолит», которая уже потратила 650 млн рублей. Как отметил Игорь Албин, решение не останавливать стройку было принципиальной позицией города. По его словам, компания «Проммо-



Игорь Албин заверил дольщиков, что новая схема не будет нарушена

лит» получила поддержку в виде государственных заказов на бюджетных объектах Петербурга и кредиты под гарантии городского правительства.

Ранее стало известно, что в качестве инвестора-санатора достройки объектов ГК «Город» выступит ПАО «Банк «Санкт-Петербург», которое уже создало подконтрольную компанию (холдинговая компания «Эра») и через нее будет управлять застройщиками, входящими

в ГК «Город». ХК «Эра» будет принадлежать 100% долей ООО «Простор», которая привлекается к достройке объектов, а также компаний-застройщиков: ООО «Планета», ООО «Высота», ООО «Спутник», ООО «Орбита», ООО «Азимут», ООО «Спектр». На новую компанию переходят функции инвестора и заказчика-застройщика по объектам проблемного девелопера. Подрядчиком выступит компания «Проммолит», финансовый

и строительный контроль будет осуществлять СПб ГУП «Центр содействия строительству». ПАО «Банк «Санкт-Петербург» предоставит кредит на достройку объектов, а ХК «Эра» передаст в качестве залога доли в ООО «Простор» и других структурах ГК «Город». Денежный транш для строительства должен поступить через два месяца, но Игорь Албин дал поручение максимально ускорить эту процедуру.

Как отметил Михаил Маков, советник вице-президента ПАО «Банк «Санкт-Петербург», при достройке объектов ГК «Город» будет три источника финансирования. Первый – это получение кредитной линии от банка «Санкт-Петербург» в размере 1,5 млрд рублей. Для этого, по его словам, потребуется пройти определенные процедуры, подписание договоров, оценку активов, внесение залога, причем в основе залоговой массы – земельные участки, которыми на правах аренды управляет ООО «Простор» (около 100 га земли в Каменке). Не вошедшие в залоговую массу земельные участки будут проданы, а вырученные средства станут вторым денежным источником и пойдут на завершение строительства. Третьим источником послужит реализация непроданных квартир и коммерческих помещений в строящихся ЖК ГК «Город». Но как отметил господин Маков, надежды на этот источник финансирования слабые, так как он самый труднопрогнозируемый.



Сроки сдачи корпусов объектов ГК «Город»

Название объекта	Срок ввода в эксплуатацию
ЖК «Ленинский парк», участки 5, 6, 7	IV квартал 2016 года
ЖК «Прибалтийский», участок 9	II квартал 2017 года
ЖК «Прибалтийский», участок 8	IV квартал 2017 года
ЖК «Морская звезда»	II квартал 2018 года

THE INVESTOR'S
GUARDIAN

ЦЕНТР
ГОСУДАРСТВЕННОЙ
ЭКСПЕРТИЗЫ

22 МАРТА 2016 ГОДА
СЕМИНАР ДЛЯ ЗАСТРОЙЩИКОВ И ИНВЕСТОРОВ В СТРОИТЕЛЬСТВО

**«КОНТРОЛЬ И МИНИМИЗАЦИЯ РИСКОВ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ.
BIM И АНТИКРИЗИСНЫЕ РЕШЕНИЯ»**

НИКАКОЙ ТЕОРИИ!
Только практика и обмен опытом.
Семинар ведет эксперт по внедрению
и использованию технологий BIM
на трех континентах в 15 странах мира.

КАК ОЦЕНИВАТЬ И КОНТРОЛИРОВАТЬ РИСКИ?

КАК СОХРАНИТЬ И ПРИУМНОЖИТЬ СТОИМОСТЬ ЗДАНИЯ?

ПОЧЕМУ BIM ПОВЫШАЕТ РЫНОЧНУЮ СТОИМОСТЬ
ОБЪЕКТА НА ЛЮБОЙ СТАДИИ ЕГО ЖИЗНИ?

ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ:
WWW.SPBEXP.RU
+7 (812) 576-15-38, +7 (812) 710-48-55
INFO@SPBEXP.RU

РЕКЛАМА

ГРУППА КОМПАНИЙ
ЦДС www.cds.spb.ru

ПРИБОРЕТАЕМ:

■ **ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ**
■ **ИМУЩЕСТВЕННЫЕ КОМПЛЕКСЫ**

под жилое строительство
в Санкт-Петербурге и
Ленинградской области

+7-(921)-946-10-47 razvitie@cds.spb.ru

РЕКЛАМА

**ПРОДАЖА
ЗЕМЕЛЬНОГО
УЧАСТКА**

КУРОРТНЫЙ РАЙОН,
ПОСЕЛОК СОЛНЕЧНОЕ,
ПЛЯЖ «ЛАСКОВЫЙ», 7А

S= 0,076 ГА

- Собственность
- Земля под строительство объектов общественного питания
- Подведены все коммуникации
- 50 м до Финского залива
- Живописное и популярное место отдыха

АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ «НЕВСКАЯ ИПОТЕКА»

8 (911) 816-50-16
WWW.NEVSKAIYIPOTEKA.RF

РЕКЛАМА

Три смелых скандинава

Михаил Светлов / Скандинавские застройщики жилья в Петербурге подвели итоги работы за прошлый год. Шведский концерн NCC сократил продажи на 24%, а финские YIT и «Лемминкяйнен» – на 35 и 60% соответственно. Эксперты объясняют ситуацию экономическим и политическим кризисом и прогнозируют, что этот год будет для европейцев в России еще сложнее предыдущего. ➔

Финиш «Лемминкяйнена»

Три скандинавских застройщика, присутствующих в Петербурге, на прошлой неделе отчитались о результатах работы в 2015 году. Худший результат показал финский холдинг «Лемминкяйнен» – у него продажи жилья в России рухнули на 60% до 137 млн EUR. А операционная прибыль сократилась более чем в шесть раз – до 2,9 млн EUR (с 19,7 млн EUR в 2014 году). Причины столь резкого падения показателей в самой компании, которая считает прибыль в евро, объясняют изменением курса рубля. Уже летом прошлого года генеральный директор компании Казимир Линдхольм заявлял СМИ, что концерн отказался от планов в четыре раза увеличить объемы строительства жилья в России из-за событий в глобальной экономике. «Мы не будем увеличивать продажи в России в течение ближайших лет. Из-за коррекции объемов работы изменилась и численность персонала. С начала года число сотрудников российского подразделения концерна сокращено на 18% – до 520 человек», – отмечал он. Результат озвученной стратегии не заставил себя ждать. В прошлом году концерн вышел из петербургского проекта «Илматар». Из-за этого он вынужден был списать из прибыли за III квартал 2015 года примерно 13 млн EUR (затраты на проектирование и прочие фактические издержки по проекту). А в IV квартале 2015 года девелопер завершил проект «Тапиола-2» в Петербурге. И приступать к новым стройкам пока не планирует.

УІТ ищет землю

Финский концерн YIT, по данным годового отчета, снизил продажи жилья в России в 2015 году на 35%. При этом выручка компании от жилищного девелопмента в РФ снизилась на 44% до 266 млн EUR, а операционная прибыль – на 99% до 600 тыс. EUR. Существенное снижение прибыли в YIT объясняют обесценением активов на 7,7 млн EUR из-за отказа от реализации девелоперского проекта в Москве и в связи с единовременными затратами в размере 2,7 млн EUR на реструктуризацию российского бизнеса, в результате которой были централизованы некото-

Фото: Игорь Бакустин



В 2016 году НСС планирует начать строительство нескольких новых очередей в текущих проектах

рые неосновные функции. К снижению выручки в жилом сегменте привели также замедление продаж жилья и девальвация рубля. Финский строительный концерн за год сократил персонал в России на 20% (на 400 человек). В Петербурге YIT сейчас строит пять жилых комплексов общей площадью около 300 тыс. кв. м. «Хотя за прошлый год участков под новые проекты в Петербурге мы не приобрели из-за неопределенности с изменениями в градостро-

ительном регулировании, но мы их активно ищем. Однако и имеющегося сейчас у компании земельного банка хватит еще на 5-7 лет. Нет никаких оснований говорить о каком-то «сворачивании» работы «ЮИТ» – ни в Петербурге, ни в других регионах России. В 2016 году мы планируем, в частности, запустить третью очередь комплекса «Новоостровский», – отметил директор по маркетингу и продажам «ЮИТ Санкт-Петербург» Максим Соболев.

мнение



Юусо Хиетанен, генеральный директор «NCC Жилищное строительство (Россия)»:



– Мы находимся в поиске земельных участков под жилищное строительство. Однако сегодня землевладельцы не учитывают реального состояния рынка, цены слишком высоки. В первую очередь, стоимость земли будет снижаться. Покупка участков после заявления правительства региона о новых правилах зонирования под жилищное строительство становится неактуальной. С учетом предлагаемых правительством области, она должна быть нулевой даже приплачивать желающим приобрести участок.

NCC в ожидании

Общая прибыль шведского концерна NCC на российском рынке выросла на 25% до 20,5 млн EUR (включая прибыль по жилищному строительству и дорожному строительству), рассказал глава российского подразделения NCC Юусо Хиетанен. По его словам, за 2015 год компания передала клиентам в Петербурге и Ленинградской области 1039 квартир, что на 15% превышает показатель предыдущего года. «Но мы зафиксировали спад продаж жилья на 23,6% по сравнению с 2014 годом. А показатели прибыли в итоге оказались высокими, поскольку мы продавали более дорогое жилье. Цены на квартиры в течение года компания повышала на 5-15% в зависимости от проекта. Несмотря на карусели курсов валют, мы очень довольны результатами работы в России в прошлом году», – сообщил Юусо Хиетанен. По его словам, около 30-40% сделок NCC проходит с привлечением ипотеки. «Поэтому мы очень рассчитываем на господдержку ипотечных программ. Считаем, что субсидирование ипотеки нужно продлить не только до конца 2016 года, но и далее – на 2017-2018 годы. Это обеспечит рынку стабильность», – отмечает он.

Наступивший год, по словам Юусо Хие-танена, будет для компании в РФ сложнее предыдущего. Но в 2016 году NCC планирует начать строительство нескольких новых очередей в текущих проектах. Однако по правилам концерна NCC необходимо сначала продать определенное количество квартир в предыдущих очередях, прежде чем приступить к возведению следующих.

Также в этом году компания приступит к реализации большого проекта на Охте – на пересечении Магнитогорской ул. и пр. Шаумяна – почти на 200 тыс. кв. м жилья. Средства для запуска проекта на Магнитогорской уже зарезервированы, но название пока не выбрано, и дата старта пока под вопросом из-за изменения градостроительных норм. «Возможно, высотность застройки придется понижать на несколько этажей. Пока мы не поймем требования города, мы не можем стартовать. Мы в диалоге с администрацией города», – пояснил Юусо Хьетанен.



КСТАТИ

Кроме того, в планах НСС на этот год запуск проекта элитного жилого дома на наб. реки Карповки. Согласно проекту, в нем будет 165 квартир. «Для реализации этого проекта мы ищем партнера из числа местных компаний, имеющих большой опыт в строительстве элитных домов, у нас его недостаточно. Мы ведем переговоры. Вся разрешительная документация для проекта получена, но пока выжидаем, стараемся предложить рынку адекватный продукт», – заключил Юсо Хьетанен.

Не забыть поздравить с Днем рождения!

8 марта Владимир Николаевич Юрьев, генеральный директор ГК «ПРОК»	11 марта Сергей Николаевич Новиков, генеральный директор ЗАО «ПО «Возрождение»
10 марта Марина Васильевна Ковтун, губернатор Мурманской области	12 марта Илья Николаевич Пименов, генеральный директор ГК «Невский Альянс»

Подробную информацию смотрите на сайте www.asninfo.ru

Строительный

РЕКЛАМА

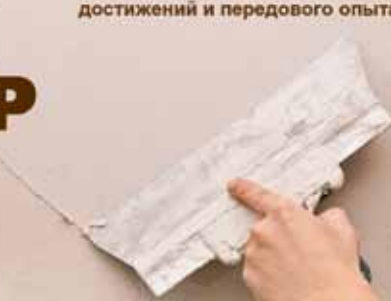







23-24 МАРТА IX конкурс ЛУЧШИЙ ШТУКАТУР

Конкурсанты должны продемонстрировать свои теоретические знания, применение профессиональных навыков и умений на практике



Основной целью конкурса является повышение престижа высококвалифицированного труда штукатуров, пропаганда их достижений и передового опыта

23-24 марта 2016 года состоится IX конкурс профессионального мастерства «Лучший штукатур – 2016»

Официальный информационный партнер



Дополнительный партнер



Информационный партнер




Медиа-партнер



Спонсорский партнер




Президент распутает сети

Лидия Горборукова / Депутаты петербургского ЗакСа просят президента РФ Владимира Путина поспособствовать ускорению передачи ОАО «Теплосеть Санкт-Петербурга» городу. Ситуация с судьбой теплосетевого актива зашла в тупик. Городские власти готовы взять сети на баланс безвозмездно, акционеры «Теплосети» отдадут ее только за деньги. ➔

На прошлой неделе вновь обострилась ситуация вокруг судьбы ОАО «Теплосеть Санкт-Петербурга». Акционерами этого предприятия являются две организации. Первая – ГУП «ТЭК СПб», а по сути, Петербург, у которого 25% акций. Вторая – ТГК-1 (основной владелец – компания Газпром, а второй акционер – финский концерн Fortum) – имеет 75%.

Как отметил один из авторов обращения к Владимиру Путину – депутат Сергей Никешин, основной акционер не вкладывается в инженерные сети ОАО «Теплосеть Санкт-Петербурга», у которого 44% трубопроводов являются изношенными и нуждаются в срочном ремонте. По оценкам, на эти цели требуется минимум 4 млрд рублей. Как пояснил господин Никешин, сами акционеры ОАО «Теплосеть Санкт-Петербурга» отказываются безвозмездно передавать убыточный актив на баланс города, требуя заплатить за него около 5 млрд рублей. Однако городские власти готовы вкладывать средства бюджета в развитие и реконструкцию «Теплосети», но выкупать актив не согласны. «Нам кажется, что ситуация требует вмешательства федеральных властей», – заключил Сергей Никешин.

Очень эмоционально по этому поводу выступил депутат Алексей Ковалев, который, не стесняясь в выражениях, обвинил компанию Газпром в том, что она не

заботится о благосостоянии петербуржцев, хотя у нее есть обязательства перед городом. По его словам, ни в коем случае не нужно платить из городской казны за ремонт теплосетей, финансирование должен обеспечить сам Газпром.

Подвел черту под выступлениями коллег спикер ЗакСа Алексей Макаров, который напомнил, что количество дефектов, которые произошли в последние две зимы

вал он. Инициативу обратиться к президенту Владимиру Путину, чтобы ускорить разрешение данной ситуации, поддержали 40 депутатов, а против проголосовал один.

Напомним, что история с выкупом 75% акций ОАО «Теплосеть Санкт-Петербурга» началась почти три года назад, но до сих пор в ней не поставлена точка. Еще в 2014 году Газпром был согласен продать контрольный пакет акций «Теплосети»

Ранее представители ГУП «ТЭК СПб» заявляли, что выходом из данной ситуации может стать консолидация городских теплосетевых активов

на сетях, подведомственных «Теплосети», зашкаливает. «В ЗакС поступило десятки тысяч жалоб от людей, которые в сильные морозы замерзали в своих квартирах. Сегодня около четверти тепловых сетей города имеют срок эксплуатации свыше 25 лет. При этом существенная часть из них находится на балансе «Теплосети», основным акционером которого выступает ТГК-1. И если компания не справляется с проблемой, наиболее разумным шагом является передача тепловых сетей под контроль Петербурга», – прокомментировал

Смольному по 25 копеек за штуку. В итоге общая сумма сделки равнялась бы почти 6 млрд рублей, но эти деньги ТГК-1 по условию соглашения должна была получить лишь в течение 20 лет. Однако сделка так и не состоялась и была торпедирована другими акционерами – ГУП «ТЭК СПб» и финским концерном Fortum, владеющим 29,5% акций ТГК-1. Осенью 2015 года вице-губернатор Петербурга Игорь Албин заявил, что городское правительство готовит решение по поводу обмена акций «Теплосети» на часть генерирующих мощ-

ностей ГУП «ТЭК СПб», отметив, что именно на эту тему «был разговор» между чиновником и Денисом Федоровым, генеральным директором ООО «Газпром энергохолдинг». Однако с того момента ситуация так и не приблизилась к разрешению.

«Запрос, который затеял спикер Алексей Макаров, – не более чем предвыборный маневр. Результат его сомнителен. С другой стороны, именно Владимир Путин в ручном режиме разрешил ситуацию, сложившуюся вокруг компании Ленэнерго, выделив 32 млрд рублей из федерального бюджета на докапитализацию компании. Возможно, в этой ситуации глава государства предложит вариант решения проблемы, который устроит все стороны», – высказал свое мнение собеседник «Строительного Еженедельника», знакомый с ситуацией.

Ранее представители ГУП «ТЭК СПб» заявляли, что выходом из данной ситуации может стать консолидация городских теплосетевых активов. Наиболее проблемной частью в сфере энергоснабжения являются именно сети, они убыточны. И чтобы поддерживать их в рабочем состоянии, нужно бюджетное софинансирование. «Если будет создана единая сетевая компания, то субсидия из бюджета будет направляться только на развитие теплосетевого хозяйства предприятия, на обновление сетей, которые находятся в ведении своего государственного предприятия», – заключили в ГУП «ТЭК СПб».

цифра

44% сетей,

принадлежащих ОАО «Теплосеть Санкт-Петербурга», являются изношенными

БЭСКИТ®

24-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

РЕКЛАМА

Немецкое качество, произведенное
в России: **двухтавровая балка VT20**

PERI

ООО «ПЕРИ»
Опалубка
Строительные леса
Фанера
Оснастка
Тел. +7(812)325-72-44
stpeter@peri.ru
www.peri.ru

- Аренда нового и б/у оборудования
- Доставка со склада PERI в Санкт-Петербурге
- Сопровождение проекта на всех этапах
- Очистка и ремонт опалубки

РЕКЛАМА

**Уважаемые партнеры! Приглашаем вас к участию
в тематических разделах газеты «Строительный Еженедельник»**

➤ **14 марта**

- Управление и рынок труда
- Технологии и материалы: Геодезические работы и инженерные изыскания в строительстве
- Рынок реставрационных работ и услуг

➤ **21 марта**

- Новости по Санкт-Петербургу
- Технологии и материалы: Сухие строительные смеси
- Точки роста: Город Кировск
- Коммерческая недвижимость

➤ **28 марта**

- Точки роста: Красногвардейский район
- Опрос к Ярмарке недвижимости
- Жилье: Квартира как инструмент инвестиций
- Приложение «Финансы и страхование»

➤ **4 апреля**

- Энергетика и инженерная инфраструктура
- Технологии и материалы: Рынок ЖБИ Петербурга
- Жилье

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

РЕКЛАМА

Фото: Никита Крючков



Административный корпус «Невской ратуши» был сдан в эксплуатацию несколько дней назад

Не по карману

Максим Еланский / Чиновники Петербурга из-за финансовых трудностей готовы отказаться от переезда в построенный специально для них корпус в деловом центре «Невская ратуша». В Смольном надеются, что объект приобретет Газпром.

Власти Петербурга продолжают ту же затягивать пояса. На прошлой неделе стало известно, что чиновники города готовы отказаться от масштабного переезда в 10-этажный корпус делового центра «Невская ратуша», который возводился ВТБ специально для них.

По словам председателя Комитета экономического развития и стратегического планирования Елены Ульяновой, когда проект начинался, ситуация в экономике была другой. «Сейчас мы бережем каждую копейку. Если найдется покупатель, то город не будет против продажи объекта. Если претендентов не будет, то город так или иначе будет выкупать свою часть «Невской ратуши», – подчеркнула она.

Напомним, строительство делового комплекса премиум-класса «Невская

ратуша» началось в 2007 году на Новгородской ул. на месте бывшего трамвайного парка структурами ВТБ. Ориентировочный бюджет проекта ранее оценивался в 700 млн USD. Доминантами первой очереди в нем должны стать три офисных здания. В одном из них должен был разместиться сам ВТБ, второе отдано под аренду коммерческим структурам, третье передано Смольному. По условиям контракта, власти города должны в рассрочку выкупить административный корпус стоимостью в 14 млрд рублей в течение 10 лет.

Отметим, что сроки достройки корпуса для чиновников несколько раз переносились. За несколько дней до демарша городских властей «ВТБ Девелопмент», управлявший деловым центром, объявил о сдаче объекта недвижимости, площадью

более 100 тыс. кв. м в эксплуатацию. Два других корпуса «Невской ратуши» были построены и открыты в 2014 году.

Ставка на Газпром

В текущих условиях, подчеркивает Елена Ульянова, даже 1,4 млрд в год – это много. По ее словам, корпус для чиновников мог бы приобрести Газпром, который даже с вводом в строй «Лахта-центра» не закрывает свои офисные потребности.

Между тем пока сам Газпром не комментирует предложение Смольного. Также новость о нежелании чиновников переезжать в построенное для них здание пока переваривает сам ВТБ.

Добавим, что многие сотрудники городских комитетов низшего звена обле-

ченно вздохнули, узнав о срыве планов по смене территориальной дислокации. Причина – в существенной удаленности «Невской ратуши» от метро, в отличие от тех мест, где сейчас размещены ведомства.

Дешевле вместе

Неоднозначно оценивают последнюю инициативу и независимые эксперты. Руководитель отдела коммерческой недвижимости Knight Frank Saint Petersburg Марина Пузанова напоминает, что главной идеей комплекса было собрать комитеты под одной крышей. При этом многочисленные здания, сейчас занимаемые структурами администрации, были бы освобождены и могли быть проданы для пополнения городского бюджета. Следуя начальной стратегии, комитеты в итоге заняли бы меньше площадей, чем в текущих зданиях, за счет чего была бы достигнута оптимизация затрат и по обслуживанию зданий, потому что за одним большим новым зданием следить дешевле, чем за множеством маленьких и старых.

«Нужно также учесть, что здание проектировалось и строилось в других экономических реалиях и цена его продажи не будет дешевой – использовались европейские материалы, сложная инженерия. Сейчас на рынке вряд ли найдется покупатель на такой объем офисных площадей единым лотом. Газпром строит себе башню, основные его подразделения уже нашли высококачественные здания и вложились в их отделку», – отмечает Марина Пузанова.

Возможно, считает эксперт, правильнее для администрации будет все же переехать в «Невскую ратушу», разместиться в ней плотнее, освободив тем самым больше зданий в центре города, и продавать эти здания. Спрос на компактные объекты в центре более высокий, и продаваться они будут быстрее.

цифра

14 млрд

рублей – стоимость корпуса «Невской ратуши», в котором предполагалось размещение комитетов Смольного

Вместе мы можем больше

Ольга Кантемирова / Поддержка малого и среднего бизнеса в строительстве во время кризиса – одна из приоритетных задач на ближайшее время. К такому решению пришли участники общего собрания Санкт-Петербургского Союза строительных компаний.

На мероприятии были подведены итоги работы «Союзпестрострой» за прошлый год, намечен план работ на 2016 год, а также переизбрано руководство союза на новый срок.

О работе «Союзпестрострой» в прошлом году отчитался его директор Лев Каплан. По его словам, за 60 лет работы в строительной сфере он не помнит более напряженного года для отрасли.

«В 2016 году состоится сплошная перепись компаний малого бизнеса, но уже

сегодня ясно, что их число значительно уменьшилось, – говорит Лев Каплан. – Сейчас в Петербурге, да и по всей стране пошла полоса банкротств. В сфере транспортной инфраструктуры из 24 базовых организаций на плаву остались только четыре».

Он также добавил, что в 2014 году на российском строительном рынке насчитывалось 218,4 тыс. организаций, из которых 214 тыс. – малого и среднего бизнеса. 89% из них – предприятия микробизнеса с численностью сотрудников до 15 человек. Именно поэтому в период непростой ситуации в стране необходимо усилить поддержку небольших предприятий, потому что их работа напрямую влияет на экономику страны, считает Лев Каплан. В период кризиса такие организации, как «Союзпестрострой», помогают быстрее

и легче преодолевать трудности, считает генеральный директор агентства недвижимости «Итака» Сергей Галалу. Он сообщил, что в прошлом году снижение объемов реализации в его компании составило 29%. «В целях экономики мы выходили из многих объединений, но посчитали, что «Союзпестрострой» – это сильная организация, которая работает. За время членства в ней счет по продажам нового жилья от застройщиков пошел на десятки тысяч», – сказал господин Галалу. Говоря о работе в прошлом году, Лев Каплан подчеркнул, что по инициативе союза строительная отрасль была включена в перечень социально значимых рынков, а также начата разработка стандарта конкуренции для строительного рынка Петербурга. В числе задач на 2016 год – обеспечение активной работы

компаний-подрядчиков, входящих в союз. «Мы будем кардинальным образом изменять условия участия компаний в капремонте общего имущества жилых домов Петербурга, предлагать участие субподрядных организаций у компаний крупного бизнеса, а также прилагать усилия во всех других направлениях развития стройкомплекса города», – сказал Лев Каплан. Также на общем собрании его участники приняли отчет ревизионной комиссии о финансовой деятельности за прошлый год и провели выборы руководящего состава. Так, единогласно были переизбраны на трехлетний срок президент союза Владимир Гольман и директор Лев Каплан, а также три вице-президента: Ромуальд Бирюков, Александр Фурман и Лев Каплан. Численность членов совета осталась

Фото: Никита Крючков



Лев Каплан назвал 2015 год самым тяжелым для строительной отрасли за 60 лет его работы

той же – 25 человек. Завершающим этапом мероприятия стало награждение членов союза почетными медалями и грамотами Российского союза строителей и «Союзпестрострой», которые вручили: от РСС – вице-президент Олег Бритов, от «Союзпестрострой» – президент

Владимир Гольман. В число награжденных вошла и газета «Строительный Еженедельник». Издание получило почетный диплом «За вклад в поддержку строительной отрасли и за многолетнее сотрудничество с Санкт-Петербургским Союзом строительных компаний».

Транспортники не вписываются в тарифы

Максим Еланский / Руководители муниципальных транспортных предприятий города жалуются на низкие тарифы за проезд. Из-за сокращения субсидий, отмечают они, получаемых доходов не хватает сейчас на модернизацию и закупку новой техники, и этот год становится особо критичным. ➔

На прошлой неделе в автобусном парке № 6 руководители городских транспортных предприятий и чиновники профильных комитетов провели заседание круглого стола, посвященное регулированию тарифов за проезд. В его рамках представители всех организаций отметили растущую убыточность своей деятельности, обусловленную сокращением дотаций из Смольного.

Первый заместитель директора ГУП «Петербургский метрополитен» Евгений Козин напомнил, что с нового года стоимость проезда в метро повысилась до 35 рублей, однако реальная себестоимость поездки составляет 41 рубль. «Льготные категории граждан, горожане, пользующиеся «Подорожником», платят и того меньше. Если в 2004 году доходы от выручки покрывали 90% расходов предприятия, то сейчас этот показатель только 64%», – отметил он.

Также Евгений Козин добавил, что у метрополитена значительно выросли расходы на меры по обеспечению безопасности. В частности, в прошлом году были установлены стационарные рамки металлоискателей.

Директор СПб ГУП «Горэлектротранс» Василий Остряков также пожаловался на серьезные экономические проблемы на предприятии из-за недополучаемых доходов. Он сообщил, что полная себестоимость билета на трамвай составляет сейчас 39 рублей. Поэтому денег на многое



По словам специалистов, изношенность трамвайного парка составляет 60%

не хватает. Усугубило критическую ситуацию удорожание электроэнергии, которое составило более 20%.

«В Петербурге 520 км путей. Из них 200 км находятся в просроченном ремонте. 30 км и вовсе за гранью допустимой безопасной эксплуатации. Изношенность трамвайного парка составляет 60%. Чтобы полностью заменить транспорт, необходимо закупать по 25 трамваев до

2025 года. Но пока на это нет средств ни у нас, ни у города», – подчеркнул он.

Аналогичная ситуация и у «автобусников». Как отметил генеральный директор ГУП «Пассажиравтотранс» Андрей Лызин, реальная себестоимость проезда в муниципальных автобусах составляет 37 рублей. Разницу с действующей стоимостью билета частично покрывают субсидии из городского бюджета. Однако в этом

году их существенно сократили. «Частные перевозчики, также получающие дотации за льготников, смогли повысить проезд до 40 рублей. Мы – нет, так как мы социально значимый городской транспорт. Сейчас мы находимся в условиях выживаемости», – признался он. Транспортники предложили представителям профильного комитета увеличить объемы субсидирования предприятий, так как в действующие тарифы они не вписываются.

Заместитель председателя Комитета по транспорту Олег Матвеев отметил, что это будет сложно сделать ввиду текущей экономической ситуации. При этом, подчеркнул он, тарифы для льготников в этом году сохранятся на действующем уровне. В том числе для студентов. Первый заместитель председателя Комитета по тарифам Гасан Сафаров напомнил, что на этот год Смольным был выбран инерционный рост тарифов в муниципальном транспорте, то есть в соответствии с инфляцией. Этот вариант наиболее оптимальный, чем вовсе не повышать тарифы и ухудшать экономическую ситуацию предприятий или же повышать стоимость билета по максимуму, что отразилось бы на кошельках граждан.

КСТАТИ

1,7 млрд рублей Смольный выделил в этом году на льготный проезд школьников и студентов.

Санкт-Петербург

ЯРМАРКА НЕДВИЖИМОСТИ

WWW.Y-EXPO.RU

1-3 АПРЕЛЯ 2016

ЭКСПОФОРУМ

Организатор -
ООО «Выставка «Ярмарка недвижимости»
Тел.: +7 (812) 331-75-45

ГРУППА КОМПАНИЙ **ЦДС**

Полис групп

Балтийская жемчужина

АСН ИНФО

УНИСТО Петросталь

NDG | NAVIS DEVELOPMENT GROUP

E3 Investment

СТРОИТЕЛЬНЫЙ

ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

ЗАРУБЕЖНАЯ И КУРОРТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

ЗАГОРОДНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ

АРЕНДА ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

ВЫСТАВКА

СТРОИМ ЗАГОРОДНЫЙ ДОМ

1-3 апреля 2016

ЭКСПОФОРУМ

Современные технологии домостроения

Готовые домокомплекты

Строительные и отделочные материалы

Инженерия, канализация, водоснабжение

Дизайн и благоустройство

Ландшафтный дизайн

ЯРМАРКА НЕДВИЖИМОСТИ

Организатор «Выставка «Ярмарка недвижимости»
тел. +7 (812) 331-75-45, www.y-expo.ru

Дом Нарышкина со скидкой

Лидия Горборукова / Российский аукционный дом (РАД) назначил повторный аукцион по продаже исторического особняка «Дом Нарышкина», снизив цену на 20%. Эксперты уверены, что дисконт пробудит интерес потенциальных покупателей, которые не откликнулись на первые торги, посчитав, что цена на объект чересчур завышена. ➔

РАД повторно продаст исторический особняк первой половины XIX века, или, как его называют, дом Нарышкина (второе название – дом Гурьева), расположенный по адресу: Литейный пр., 62, лит. А. Аукцион назначен на 28 апреля. Заявки на участие начали принимать с 1 марта, а закончат 26 апреля. Площадь здания составляет 5,5 тыс. кв. м, земельного участка – 2,7 тыс. кв. м.

Первый раз РАД назначал аукцион по продаже дома Нарышкина стоимостью почти за 0,5 млрд рублей на 3 декабря. Но торги не состоялись, так как участники рынка не проявили должного интереса – не было подано ни одной заявки. Теперь в РАД говорят, что собственник актива извлек уроки из прошлой ситуации и «принял решение привести начальную стоимость объекта в соответствие с состоянием текущего рынка». Так, начальная цена установлена по нижней границе рынка – около 71 тыс. рублей за 1 кв. м, всего 390 млн рублей.

В РАД отмечают, что это привлекательная стоимость за объект с уникальными характеристиками. Особняк расположен в так называемом золотом треугольнике Петербурга – на углу Невского и Литейного пр. Если говорить об истории этого здания, то в разное время здесь располагались апартаменты обер-прокурора Российской империи Константина Победоносцева, военный госпиталь, а позже музей Октябрьской железной дороги. В 2011 году дом Нарышкина перешел в собственность компании «СУ-155», которая вначале планировала сделать в нем гостиницу, а потом деловой центр. Однако компания так и не реализовала задуманное.



Фото: Никита Черныков



Аналогов дома Нарышкина в открытой продаже сегодня фактически нет

«Учитывая особенность расположения здания, будущий инвестор может реконструировать его под гостиницу или деловой центр. Фасадная часть здания может быть использована под магазин, медицинскую клинику или представительский офис, а дворовая часть с учетом создания внутривортовых атриумов – под ресторанную зону», – прокомментировала Юлия Акимова, заместитель начальника коммерческого департамента РАД.

Однако эксперты далеко не разделяют столь радужных перспектив, отмечая, что здание находится далеко не в идеальном состоянии и на его реконструкцию потре-

буются дополнительные вложения, сопоставимые со стоимостью покупки. Именно это стало причиной того, что не нашлось покупателя на столь ценный лот.

Виктория Константинова, директор по оценке NAI Bescag, говорит, что аналогов дома Нарышкина в открытой продаже сегодня фактически нет: на рынке реализуются коммерческие объекты с арендаторами, объекты с реализованной концепцией – гостиницы и апартаменты.

«Инвестору потребуются дополнительные средства на реконструкцию (по сравнению с иными объектами), поскольку здание относится к категории объектов

культурного наследия, что накладывает обязательства по сохранению тех или иных его элементов. Также необходимы дополнительные средства на подключение инженерных коммуникаций, которые на данный момент отключены. Однако при наличии свободных денежных средств у инвестора объект может быть интересен благодаря выгодной локации и возможности реализации многофункционального пространства. Актив может привлечь крупную компанию или крупного частного инвестора, возможно, из Москвы», – прокомментировала эксперт.

Со своей стороны, Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге, отметил, что работа с любым объектом культурного наследия даже регионального уровня несет в себе непредсказуемые риски. И чем более публичным является этот проект, тем выше риски. По его словам, предполагаемая концепция создания в этом здании «микса» из ретейл-зоны, ресторанного двора, офисных площадей или гостиницы интересна, но для развития такого рода проектов требуется квалификация в различных аспектах бизнеса, а таких игроков на рынке нет, считает он.

цифра

480 млн

рублей составляла начальная цена за дом Нарышкина на первом аукционе РАД

Небоскреб от «Пирамиды»

Михаил Светлов / Компания «Пирамида-Д» получила разрешение на строительство небоскреба в Невском районе. Инвестиции в проект оцениваются в 6 млрд рублей. В высотке, в частности, разместится гостиница Holiday Inn. Строить здания высотой около 100 м в Петербурге все сложнее, говорят эксперты.

Служба Госстройнадзора и экспертизы Петербурга разрешила компании «Пирамида-Д» построить в городе еще один небоскреб высотой почти 100 м. Компания получила разрешение на строительство конгрессно-выставочного центра на участке площадью 1,8 га на пр. Обуховской Обороны, 120, который раньше принадлежал ОАО «Обуховский завод». Общая площадь здания составит 74,9 тыс. кв. м. В нем разместится конференц-зал на 2,5 тыс. человек, гостиница категории «четыре звезды» на 414 мест, а также бизнес-центр, подземный паркинг и объекты сопутствующей

инфраструктуры. По оценке экспертов, инвестиции в проект составят около 6 млрд рублей. Срок окончания строительства – 2018 год. В конце прошлого года «Пирамида-Д» подписала соглашение с британской InterContinental Hotels Group о размещении в здании МФК гостиницы под брендом Holiday Inn. Это будет третий отель под таким брендом в Петербурге.

Гости города на высоте

Участники рынка говорят, что время для запуска нового проекта выбрано удачно – на горизонте чемпионат мира – 2018, который сулит отелям и сопутствующей инфраструктуре высокие прибыли. «Не менее 500 тыс. болельщиков приедут в Петербург и потратят за неделю пребывания в Северной столице более 10 млрд рублей. ФИФА на период мундиала-2018 запросила у городских отельеров 80 тыс. номеров трех-пятизвездочного класса, тогда как фонд город-

ских гостиниц насчитывает, по разным оценкам, от 17 тыс. до 19 тыс. номеров. В условиях такого серьезного дефицита номеров строительство каждого нового отеля – хорошая новость», – говорит один из городских отельеров. Но место для размещения нового Holiday Inn экспертов смущает. «Конечно, можно сказать, что отель разместится недалеко от исторического центра. Но, на мой взгляд, это натяжка. Да и промышленное окружение, в которое попадет гостиница, не очень соответствует ее высокому статусу. Хотя собственникам сети, конечно, виднее», – рассуждает директор по продажам УК Docklands Екатерина Запороженченко.

Препоны для строителей

Высотными в Петербурге считаются дома высотой более 25 этажей (90 м). Они появляются, как правило, в удаленных от центра спальных районах, и их доля в общем объеме городской застройки,

по данным Knight Frank St Petersburg, составляет не более 10%. Знаковые проекты последних лет – ЖК «Князь Александр Невский» (103 м, а со шпилем – 124 м) от компании «РосСтройИнвест» и офисный комплекс «Лидер Тауэр» (140 м) на площади Конституции от компании «Лидер групп». Инвесторы не слишком активно строят высотные здания в Петербурге по нескольким причинам. Во-первых, такое строительство традиционно дороже классического (в пределах 10-12 этажей). «Если высота здания выше 75 м, его себестоимость автоматически вырастает на 50%.

Кстати

Спрос на недвижимость в небоскребах нельзя назвать устойчивым. «Многие покупатели считают недвижимость на высоких этажах имиджевой. Это видно по тому, как хорошо покупают верхние этажи в наших проектах, хотя они на 20-30% дороже», – говорит Надежда Калашникова из Компании Л1. Директор по продажам компании «Строительный трест»

Нужно арендовать особую спецтехнику, покупать скоростные лифты и инженерное оборудование», – перечисляет генеральный директор «УНИ-СТО Петросталь» Арсений Васильев. Отдельный вопрос – укрепление фундаментов. «Все знают, что в Петербурге сложные грунты. А недавно выяснилось, что и от сейсмических рисков наш город не застрахован. Инцидент с колебанием бизнес-центра Reso после землетрясения в Охотском море пару лет назад – тому пример», – напоминает председатель совета директоров АРИН Андрей Тетыш. Эксплуатировать высоты также непросто. «Существуют специальные пожарные ограничения, связанные с эвакуацией людей с верхних этажей. Дорого обходится и мытье

фасадов с помощью альпинистов», – добавляет генеральный директор ИСК «Сфера» Тарас Кручинин. Кроме того, из-за строгого высотного регламента в городе основной сложностью для петербургских девелоперов остается согласование таких проектов. «На прохождении всех экспертиз и получение разрешений уходит в 1,5-2 раза больше времени, чем обычно. Приходится убеждать городские власти в том, что будущий небоскреб не нарушит историческую панораму города. Нам, например, пришлось заказывать в НИИ генплана отдельную оценку визуального восприятия небоскреба «Ингрия Тауэр» со стороны исторического центра», – сообщил Павел Бережной из ГК «С.Э.Р.».

Сергей Степанов считает, что большинство покупателей предпочитают квартиры не выше 10 этажа. «Только 10% клиентов целенаправленно выбирают последние этажи. Жилые комплексы средней этажности привлекательны для покупателей, поскольку там меньше квартир и можно создать более уютную, спокойную атмосферу для проживания», – поясняет он.

Торг неуместен

Лидия Горборукова / Сложная экономическая ситуация, желание покупателей сэкономить заставляют ретейлеров бороться за каждого покупателя в отдельности, а собственников торговых центров – расширять функционал объектов и менять подходы к их управлению. ➔

О том, какие перспективы ждет сегмент торговой недвижимости, обсуждали участники заседания круглого стола «Торговый центр будущего».

Дарья Кондратьева, руководитель направления по работе с сетями розничной торговли компании Nielsen (Санкт-Петербург), сообщила, что на сегмент торговой недвижимости очень сильное влияние оказали макроэкономические факторы. «Минэкономразвития РФ свидетельствует, что ВВП по итогам 2015 года снизился на 3,7%. Сильнее всего пострадали перерабатывающая промышленность, строительство и розничная торговля. Реальные доходы населения уменьшились на 5,4%, а уровень безработицы по итогам 2015 года вырос на 7,4%», – привела статистику эксперт. Это повлияло на снижение оборота розничной торговли. Как отметила Дарья Кондратьева, падение на конец прошлого года составило 13%. По итогам 2016 года выправления ситуации не предвидится – розница уйдет в минус еще не менее чем на 3%. Сильнее всего снижение ощущалось в товарах повседневного спроса, которые просели на 13,7%, при этом цены на них по итогам года выросли на 11%.

Дарья Кондратьева отметила, что основной тенденцией в поведении покупателей становится курс на экономию. В основном уменьшить траты хотят за счет урезания средств на покупку одежды, развлечений – люди стали меньше ходить в кино, театры, рестораны и т. д. Основным фактором при выборе продукта становятся низкие цены, на втором месте идет поиск скидок, и лишь затем потребители обращают внимание на состав продукта. Все это приводит к тому, что покупатели стремятся выбрать магазин с низкими ценами, покупать реже и в небольшом объеме. «Поэтому они меньше посещают гипермаркеты, предпочитая центры скидок. Им выгодно ходить

Нововведение – это взимание управляющими компаниями помимо арендной платы процента с оборота арендатора

в магазины у дома. Это отрицательно влияет на торговые центры (ТЦ), где якорный арендатор – гипермаркет», – делает вывод Дарья Кондратьева.

Новые стратегии

Алексей Плетнев, ведущий консультант по торговой недвижимости «ВатКом», анализируя текущую ситуацию, констатирует, что старая модель управления торговыми центрами умирает. «Мы отмечаем, что сегодня сформировались три тренда: рынок покупателя, нарастание конкуренции и изменение модели покупок людьми. Налицо сокращение покупательской активности, меняется модель потребления, расширяется клиентский опыт. Все это ведет к изменению арендных отношений между собственниками или управляющей компанией (УК) торгового центра и арендаторами», – пояснил он.

Одно из новшеств – это взимание управляющими компаниями помимо арендной платы процента с оборота арендатора. По словам Алексея Плетнева, этот факт заставляет УК внедряться в бизнес арендаторов из-за желания получить большую прибыль. Со своей стороны, арендаторы готовы пла-



Фото: Никита Чернов



Новая модель управления ТЦ – это фокус на покупателя, изучение его потребностей, привычек, желаний

тить управляющей компании за лучшее торговое место в ТЦ, то есть фактически они расположены покупать трафик, поток клиентов. Алексей Плетнев считает, что в современных условиях нужно переходить на уровень персонализированного маркетинга: «Новая модель управления ТЦ – это фокус на покупателя, изучение его потребностей, привычек, желаний. Важно проводить оценку посещаемости отдельного ТЦ в сравнении с рынком, оценивать, сколько пришло посетителей к конкретным арендаторам, а какая часть из них совершает покупки, и т. д.»

Саша Лукич, управляющий партнер и главный архитектор проектного бюро Portner Architects, также говорит о новой парадигме поведения покупателей, которые большую часть товаров стали приобретать посредством Интернета. «Многие

продавцы одежды, обуви, продуктов питания, раньше занимавшие большие торговые площади, сейчас сокращают объемы аренды и переходят на торговлю в Интернете. В связи с этим сегодня меняется функционал ТЦ, а соответственно, подход к их проектированию. К торговле все больше добавляется не только развлекательная функция, но и социальная – открываются центры платежей, банки и даже гостиницы», – констатировал Саша Лукич. «Наша цель – удерживать покупателя в торговом центре больше чем на 20 минут. А совмещение торговой, развлекательной и социальной функции позволяет это сделать», – добавил эксперт.

Ближе к дому

Станислав Ступников, руководитель торговой недвижимости ГК «Бестъ», констатировал, что сегодня при комплексном освоении территорий девелоперам следует отдавать предпочтение формату торговых центров у дома. Это отдельно стоящее здание в 2-3 этажа, площадью от 5 до 25 тыс. кв. м, якорным арендатором обязательно должен быть продуктовый ретейлер, а вторым по важности – детский супермаркет,

фитнес-центр, реже магазин бытовой техники, кинотеатр или развлекательный центр. Иногда ТЦ у дома пристраивают или встраивают в жилье, в зоне сложившейся застройки под такие объекты могут быть реконструированы советские торгово-бытовые комплексы.

Как отметил Станислав Ступников, в настоящее время в Петербурге насчитывается около 300 торговых центров у дома, они обслуживают около 4 млн человек в городе, занимая около 12% рынка. По его словам, к созданию подобных проектов подталкивают вполне привлекательные экономические показатели. Так, затраты на реализацию проекта составляют 65-70 тыс. рублей на 1 кв. м, доход от аренды – 16-18 тыс. рублей с 1 кв. м, налоги составляют 40-45% от дохода.

Ставка на соцсети

Наталья Суслова, директор КА «Репутация», говорит, что большие возможности для продвижения современных торговых центров открывают социальные сети. По ее словам, сегодня это один из недорогих каналов привлечения потребителей. В Петербурге очень большой популярностью пользуются «ВКонтакте», Instagram и Facebook. «Максимально эффективно реклама в них работает для небольших торговых центров шаговой доступности. Размещение информации в соцсетях позволяет вычлнить своего потребителя по локации, возрастным характеристикам, увлечениям и т. д.», – заключила Наталья Суслова.



Структура рынка торговой недвижимости Петербурга



Источник: данные ГК «Бестъ»

АСН-инфо
Агентство строительных новостей

НОВОСТИ

➔ **Марат Оганесян, бывший вице-губернатор Петербурга, занял пост старшего вице-президента банка «Российский капитал».** Он будет руководить проектом по достройке объектов ГК «СУ-155», сообщает **портал «АСН-инфо».**

По данным дольщиков ЖК «Каменка» и «Новая Каменка», в новой должности господин Оганесян уже встретился с главой петербургской «дочки» «СУ-155» – СК «Росстрой» – Сергеем Левчуком и посетил петербургские стройки.

В Петербурге у «дочки» «СУ-155» остаются недостроенными дома в ЖК «Каменка», «Новая Каменка». В Ленобласти – ЖК «Янино парк». Ранее сообщалось, что достройка объектов «СУ-155» займет ближайшие три года. Первые 63 дома холдинга планируется завершить в этом году (первая очередь). Сюда попали и дома в ЖК «Каменка».

➔ **Программа «Сохранение исторического центра» будет реализовываться по инерционному сценарию,** говорится в сообщении **портала «АСН-инфо»** со ссылкой на Комитет по экономической политике и стратегическому планированию Петербурга. Как рассказала председатель комитета Елена Ульянова, в настоящее время проводится обследование домов на Лиговке. Изначально планировалось, что на первом этапе программы будет выполнена реновация кварталов в районе Коломны и Конюшенной площади. Было выполнено обследование домов квартала, но оно показало, что частичные признаки аварийности имеют только 11 зданий в этих двух кварталах.

«Изначально, действительно, была идея масштабной реконструкции, однако обследование показало, что такой необходимости нет. Реализация программы будет возобновлена либо в случае появления федерального финансирования, либо если обследование выявит наличие конкретных аварийных адресов. В 11 домах, в которых аварийности нашли в рамках предыдущего обследования, работы будут выполнены за счет общегородской программы капремонта», – прокомментировала госпожа Ульянова.

➔ **Полигон «Красный Бор» будет преобразован из государственного унитарного предприятия** в государственное бюджетное учреждение, отмечает **портал «АСН-инфо»** со ссылкой на информацию от Смольного. Между тем пока нельзя назвать точные сроки, когда документ вступит в силу – требуется время на подготовку и рассмотрение всей документации, говорят власти. Вице-губернатор Игорь Дивинский заявлял, что опасность чрезвычайной ситуации в Красном Бору ликвидирована. Наибольшую угрозу представляли открытые карты, в особенности – 64-я и 68-я, которые были чрезмерно обводнены. Но на них поставили глиняный замок. Сейчас стоит задача по обезвреживанию хранящихся на полигоне отходов и его рекультивации. Однако окончательное решение будет принято после полного и всестороннего изучения всех возможных методов и технологий. Ранее в СМИ прошла информация, что корейская компания Korea Environment Technology на полигоне может построить электростанцию, работающую на токсичных отходах. Ее ориентировочная стоимость – 10-15 млн USD.

Экспертиза в кризисе

Екатерина Костина / Финансовая рецессия обострила конкуренцию на рынке негосударственной экспертизы Петербурга. Отрасть губят демпингующие компании, откровенно использующие недобросовестные методы работы, а зачастую просто торгующие экспертными заключениями. Изменить ситуацию поможет корректировка законодательства. ➔

Участники рынка негосударственной экспертизы говорят, что из-за экономических провалов с середины 2015 года произошел резкий спад работ по проведению экспертиз проектной документации. Однако Александр Орт, президент ГК «ННЭ», член совета НОЭКС, считает, что несмотря на весьма пессимистичные прогнозы и провальный I квартал 2015 года, в течение года ситуация выправилась. «В конце года мы хоть и получили некоторое снижение, но все же закончили год на достаточно хорошем уровне. Результат позволил нам комфортно продолжить работу, сохранив весь коллектив и основной пул заказчиков», – прокомментировал Александр Орт. Он отметил, что в 2015 году компания выдала около 250 заключений и стала первой и пока единственной экспертной организацией, которая прошла добровольную сертификацию на соответствие требованиям ГОСТ Р 56002-2014 деловой репутации.

Рынок покачулся

По мнению Виталия Реута, генерального директора ООО «СеверГрад», кроме финансового кризиса мешает развитию института негосударственной экспертизы постоянное изменение законодательства в строительной области. «При этом рамки объектов, попадающих под действие негосударственных экспертиз, сужаются под разными предлогами, в том числе разрешением госучреждениям проводить негосударственную экспертизу», – добавил он. Эксперт согласен с тем, что кризис покачул рынок экспертизы. «Наша компания за 2015 год выпустила порядка 130 заключений. Это в два раза меньше, чем в 2014 году. Но за количеством мы не гонимся, пытаемся улучшить качество», – подчеркнул Виталий Реут.

Анатолий Плотников, директор департамента экспертизы проектов ООО «Союзпестрой-Эксперт», считает, что 2015 год прошел без больших потрясений для негосударственных экспертиз, напротив, рынок стабилизировался, хоть на него и оказал заметное влияние общий финансовый и экономический кризис, который ввел недобросовестную конкуренцию. «Если не произойдет очередных изменений в законодательстве, то основ-



ное влияние на работу негосударственных экспертиз окажет все та же экономическая ситуация. Предполагаю, что некоторые организации могут прекратить свою деятельность», – заключил он.

Конкуренция нарастает

По данным реестра Росаккредитации, сегодня в Петербурге и Ленинградской области имеют право осуществлять экспертную деятельность 37 организаций, хотя в конце 2014 года их было 27. «Число аккредитованных на право проведения негосударственной экспертизы проектной документации и/или результатов инженерных изысканий компаний выросло почти в полтора раза. Среди них и аккредитованные на проведение негосударственной экспертизы госучреждения. Сколько из них реально работают – сказать не могу. Но думаю, что не более 10 из них являются действительно надежными и успешно осуществляющими свою деятельность. На сегодняшний день в негосударственной экспертизе наметилась тенденция сокращения появления новых организаций по сравнению с прошлыми годами. Появились уже и компа-

нии, ушедшие с рынка», – пояснил Александр Орт.

Юрий Добровольский, заместитель руководителя Санкт-Петербургского городского филиала Мосгосэкспертизы, также констатирует, что рынок экспертизы в Петербурге довольно тесный, но организации, которые оказывают услуги качественно, можно пересчитать по пальцам. «К сожалению, не все застройщики понимают возможные негативные последствия, с которыми они могут столкнуться при получении услуг по экспертизе в компаниях-однодневках. Для того чтобы закрепиться на рынке и показать себя как организацию высокого уровня, заслуживающую доверия, необходимо потратить немало сил, хотя формально для аккредитации нужно иметь в штате всего пять экспертов. Для многих пробующих себя на ниве экспертизы компаний трудно удержаться на рынке», – уверен Юрий Добровольский.

Кирилл Белоусов, генеральный директор ООО «Центр ЭСП», говорит, что развитию отрасли мешает прежде всего недобросовестная конкуренция. «Рынок губят демпингующие компании, работающие как в нашем регионе, так и приходящие из

других. Помимо этого действуют компании, откровенно торгующие экспертными заключениями. В связи с этим заказчик получает заключение на проект сомнительного качества, что может привести к необратимым последствиям. Считаю необходимым ставить на особый контроль подобные недобросовестные организации», – высказал свое мнение Кирилл Белоусов.

Артем Рыжиков уверен, что с такой тенденцией можно бороться: «Большое внимание в негосударственной экспертизе уделяется профессионализму и опыту работы персонала. Трудно работать на этом рынке, имея плохую репутацию. Поэтому реальные «шансы на успех» имеют те компании, которые ответственно подходят к своей работе. Первое условие – это наличие штатных экспертов по всем направлениям деятельности. Причем действительно специалистов в своей области. Знания в нашей отрасли нарабатываются годами».

Игра по новым правилам

Юрий Добровольский наиболее знаменательными законодательными изменениями в области негосударственной экспертизы назвал законопроект «О внесении изменений в Градостроительный кодекс РФ». Согласно ему предусматривается ужесточение требований, предъявляемых к аттестации физических лиц на право подготовки заключений экспертизы проектной документации и/или результатов инженерных изысканий. Также повышаются требования, предъявляемые к аккредитации экспертных организаций на право проведения негосударственной экспертизы. Ко всему прочему, планируется ввести ответственность экспертов за выдачу положительных заключений при несоответствии проектной документации и результатов инженерных изысканий требованиям технических регламентов.

«Принятие данного законопроекта радикально изменит рынок негосударственной экспертизы: повысит не только собственно конкуренцию, но и уровень оказываемых услуг, отсеив недобросовестные организации. Обеспечение качества и безопасности зданий и сооружений – принципиальная задача отечественного строительного комплекса, и жесткое регулирование сферы негосударственной экспертизы является одним из наиболее эффективных способов контроля в области проектирования и строительства», – уверен Юрий Добровольский.

Кстати

Среди важных событий Александр Орт отметил создание в Петербурге представительства НОЭКС, которое послужило проводником решений, своеобразным мостиком между национальным объединением и структурами, работающими в городе.

Мнение



Александр Орт, президент ГК «ННЭ», член совета НОЭКС:

➔ – Одной из особенных черт рынка стало появление в кризисный период нецивилизованной конкуренции. Это стало абсолютно очевидным в таких организациях, где присутствует административный ресурс и сращивание государственной и негосударственной экспертиз. В этом случае без особых усилий, привлекая специалистов государственной экспертизы, можно решать все вопросы и давать демпинг по стоимости негосударственной экспертизы вплоть до 50%. Ни один здравомыслящий человек не может себе представить, чтобы уважающие себя компании, например такие как «Мерседес», «Ауди» или «БМВ», предлагали свою продукцию со скидкой 50%. А некоторые организации экспертизы привлекают таким образом клиентов.

Считаю, что негосударственная экспертиза будет совершенствовать свою работу по всем направлениям, включая нововведения (электронный документооборот, электронную подачу заявлений, BIM и пр.). Возможно, не всем организациям это будет под силу. Этот этап станет очередной лакмусовой бумажкой и определит тех, кто пришел на рынок всерьез, а кто накоротке решает свои проблемы. На мой взгляд, количество организаций негосударственной экспертизы в Петербурге расти уже не должно и останется где-то на уровне 35-40.



Кирилл Белоусов, генеральный директор ООО «Центр ЭСП»:

➔ – По итогам 2015 года наша организация выдала более 200 положительных заключений.

Была проведена большая работа с заказчиками по оптимизации расходов и применению более выгодных и эффективных технических решений. Нам удалось сэкономить для наших партнеров более 150 млн рублей. В прошлом году было запущено новое направление деятельности. Теперь помимо негосударственной экспертизы и кадастрового учета объектов недвижимости компания оказывает услуги по проведению строительно-технической экспертизы. На мой взгляд, рынок негосударственной экспертизы на сегодняшний день полностью сформирован. 2016 год для отрасли будет непростым. Предполагаю, что количество профильных организаций на этом рынке уменьшится, останутся только сильнейшие игроки в этой области.

Антон Евдокимов: «Мы работали и будем работать в классе комфорт»

Тамара Назарова / Как обеспечивается качество работ, какие новые возможности дает кризис и за каким сегментом рынка жилищного строительства будущее – на эти и другие вопросы «Строительного Еженедельника» ответил Антон Евдокимов, генеральный директор Группы компаний «Эталон». ➔

– Ведущие застройщики Санкт-Петербурга и Ленобласти, как правило, стремятся следовать внутрикорпоративным стандартам качества строительства. Есть ли такой стандарт у ГК «Эталон»? На чем вы делаете акцент?

– Мы всегда строили качественные дома, а за последние три года весь свой опыт свели в единую систему качества, которая работает, начиная с момента выбора площадки.

В большой степени решению вопросов качества и неразрывно связанных с ними вопросов безопасности строительства способствует применение BIM-технологий. Важную роль играет и система стандартов: на виды работ, те или иные материалы, стандарты входного контроля этих материалов и т. д. У нас разработан внутренний индекс качества, который используется на всех объектах. Мало того, этот индекс привязан к мотивации работников: любой сбой на строительной площадке измеряется в деньгах. По сути, реализуется «кривая обучения»: мы накапливаем опыт, систематизируем его и применяем в последующих проектах. Для генерирования идей приглашаем еще и внешних проектировщиков. Так, в 2014 году состоялся международный конкурс на лучшую архитектурную концепцию жилых комплексов комфорт-класса ETALON NEXT. Его задача заключалась в том, чтобы не только красиво представить архитектурный замысел на бумаге, но и предложить технические решения, применение которых возможно в наших новых проектах.

Вторая составляющая в системе качества – это система реагирования. Предъявляя результаты своей работы клиенту, мы не уstraляемся от исправления возможных дефектов. При приемке квартиры покупателем присутствуют представители генподрядчика, продавца и эксплуатирующей организации. Выявленные дефекты актируются и устраняются на протяжении максимум двух недель. Надо сказать, что число претензий в последние три-четыре года остается неизменным, даже несмотря на рост объемов квартир с отделкой в нашей продуктовой линейке.

– А почему вы расширили объем предложения таких квартир?

– Исходя из очевидных предпочтений покупателей. Например, по данным опроса, проведенного среди посетителей осенней Ярмарки недвижимости, 30% людей хотят приобрести жилье без отделки, еще 30% голосуют за полную отделку, может быть, даже с мебелью. А 40% потенциальных покупателей предпочитают квартиру с «полуотделкой», то есть на самом деле речь о той же чистой отделке, но, к примеру, без обоев.

Для сравнения, еще пять лет назад соотношение между теми, кто хотел отделку, и теми, кто хотел просто купить жилье, составляло 20:80%.

– Насколько оперативны ваши внутренние процессы принятия решения, в том числе при взаимодействии жильцов ваших домов с управляющей компанией?

– Если необходимо экстренное реагирование, например, в случае случайно разбитого стеклопакета в квартире, вопрос



решается сразу, и только потом мы определяем, что стало причиной ситуации и кто должен понести расходы по ее устранению. Мы идем на контакт с нашими клиентами, даже если ситуация для нас очень непростая. Мы же сами живем в наших домах, и среди заявителей бывают и сотрудники ГК «Эталон».

Заявления по менее экстренным поводам отрабатываются по налаженным маршрутам системы документооборота. Нельзя принять решение, не определив ключевые точки, не уведомив ответственных специалистов, не посчитав затратную часть и не заказав необходимые материалы. Но в то же время не имеет смысла «растягивать удовольствие». Поэтому каждый из процессов имеет свою

Мы ожидали гораздо большего падения объема продаж в 2015 году – в пределах 30%, но они сократились только на 12%

жестко регламентированную продолжительность. Если мы в прошлом году сдали 502 тыс. кв. м, а в позапрошлом – 580 тыс. кв. м, то можно довольно точно оценить возможное число обращений. При таких огромных объемах строительства должна работать система.

– Сегодня крупные застройщики тяготеют к комфорт-классу как наиболее востребованному потребителями. Действительно ли за этим сегментом будущее?

– Мы сами работаем и будем работать в классе комфорт, который сегодня составляет более 45% предложения на рынке. Это жилье для среднего класса – для людей, которые вполне социально защищены и сами отвечают за свое будущее. Мы, по сути, помогаем им это будущее формировать.

Жилье сегмента эконо также рассчитано на массового покупателя. Но такие проекты в значительной степени зависят от государственных жилищных программ, наполнения бюджетов всех уровней.

– Все жилые комплексы ГК «Эталон» – со звучными названиями. Чем еще вы стремитесь привлечь внимание потребителей и насколько названия соответствуют стилистике объектов?

– Название должно создать для объекта уникальную легенду, сделать его неповторимым. Рекламные кампании, скажем, ЖК «Ландыши» и ЖК «Ласточкино гнездо» по определению не совпадают, потому что объекты воспринимаются по-разному. Всегда есть логика, которая соответствует нашим мотто, лозунгам – «Будущее строится сегодня» и «Строим с теплом и заботой». Мы не просто строим дома – мы создаем жилую среду. Понятно, что это во многом отражает эволюцию наших представлений о том,

привлекли компанию, которая в буквальном смысле слова прорисовывает логику внутри квартиры.

– Есть ли у вас интерес к локациям в Ленобласти?

– Вероятность нашего участия в развитии областных территорий зависит от решения инфраструктурных вопросов. В мировой практике есть немало примеров, когда жилищная проблема решалась за счет расширения городов. Все жилье за КАД относится к Ленобласти только формально: фактически это кварталы, «завязанные» на город, либо достаточно удаленные коттеджные поселки, то есть это в любом случае не альтернатива квартире в Петербурге. Когда появится реальная альтернатива городской квартире в Ленинградской области, мы готовы туда двигаться. Но только в том случае, если параллельно будет развиваться инфраструктура, прежде всего транспортная и энергетическая.

– С какими результатами ГК «Эталон» завершила прошлый год?

– Счастье для бизнеса – когда планы совпадают с фактом. Вот у нас именно это и произошло, и, считаю, это главный производственный результат группы в целом. Важно и то, что мы сделали очень много для улучшения внутренних управленческих процессов, продвижения компании, поддержания стабильности и подготовки платформы для следующих лет. Сегодня мы, не побоюсь такого заявления, самая стабильная (финансово, организационно, с точки зрения продуманности проектов) строительная компания в России. Мы ожидали гораздо большего падения объема продаж в 2015 году – в пределах 30%, но они сократились только на 12%. Плюс у нас очень хорошие перспективы. В 2016 году намечен рекордный вывод в продажу новых площадей и новых проектов.

– Каковы ваши планы на ближайшую перспективу?

– Самое главное для нас – не просто удержать занимаемую позицию, а расширить присутствие на рынке, в том числе выйти в дополнительные сегменты. В частности, мы понимаем, что квартиры с отделкой – это целый пласт новой деятельности.

Кроме того, к нам обращаются сторонние заказчики с предложениями о строительстве самых разнообразных объектов силами ЛенСпецСМУ и других наших компаний. Мы уже выполняем большой объем работ как генподрядная и подрядная компания, а в перспективе возможно взаимодействие с государственными предприятиями, участие в строительстве социальных объектов.

цифра

более 45%

составляет класс комфорт в структуре предложения на рынке жилья Петербурга

– А в форме замка?

– Можно, если за это кто-нибудь заплатит. Однако наш клиент очень прагматичен: он не хочет платить за лишние квадратные метры даже в прихожей. Например, средняя площадь квартиры раньше была 75 кв. м, а сейчас стала 55 кв. м – это, по сути, уже европейский стандарт. Поэтому мы очень детально продумываем площади и планировки –

Роль государства на рынке лизинга выросла

Денис Кожин / Обороты рынка лизинга Северо-Запада по итогам 2015 года упали более чем на 20%. Генеральный директор лизинговой компании CARCADE (ООО «Каркаде») Алексей Смирнов в интервью корреспонденту «Строительного Еженедельника» Денису Кожину рассказал о том, какие сегменты лизинга сегодня наиболее жизнеспособны и какие тенденции будут определяющими в 2016 году. ➔

– Как изменились обороты лизингового рынка в 2015 году?

– По итогам 2015 года объем нового лизингового бизнеса в России сократился на 22% к 2014 году. Негативное влияние на рынок оказало общее ухудшение экономической ситуации в стране. В настоящее время большинство участников рынка не ставят задачу в среднесрочной перспективе увеличить показатели лизингового бизнеса, а концентрируются на сохранении клиентской базы и обеспечении надлежащего качества лизингового портфеля.

– Как кризис повлиял на расстановку сил на рынке?

– Сегодня топ-4 российского рынка лизинга занимают компании, связанные с государством. Они входят в финансовые группы со значительным участием государства – с учетом доступа к ресурсам материнских банков они имеют возможности для экстенсивного развития. В приоритетном для CARCADE сегменте лизинга легкового транспорта лидерство также за «госкомпаниями» – по показателю объемов нового бизнеса их совокупная доля уже превысила 1/3 рынка. Увеличение доли госкомпаний – тенденция последних лет, актуализировавшаяся в кризисные 2014-2015 годы. Ценовая конкуренция со стороны госкомпаний привела к тому, что многие небольшие лизинговые операторы вынуждены либо уйти с рынка, либо ограничить бизнес-деятельность работой с клиентами-партнерами. Более низкая стоимость лизинга дает возможность госкомпаниям наращивать объемы нового бизнеса за счет участия в тендерах и государственных и муниципальных закупках, где речь идет о десятках и сотнях единиц транспорта.

Частные лизинговые провайдеры на фоне экспансии госкомпаний делают ставку на развитие продуктовой линейки, создание новых сервисных опций, повышение уровня комфорта клиентов на различных стадиях договора лизинга.

– Как изменились условия предоставления лизинга?

– Лизинговые компании вынуждены учитывать возросшие риски, связанные с ухудшением финансового состояния лизингополучателей. Лизингодатели скорректировали условия предоставления лизинга в сторону минимизации рисков возможных неплатежей – в основном ставка делается на клиентов, уже имеющих закрытые договоры лизинга, либо на новых клиентов, имеющих подтвержденную возможность выполнять обязательства.

На фоне общего ужесточения условий предоставления лизинга стоимость услуги в течение прошлого года поэтапно снижалась, что связано с уменьшением ключевой ставки ЦБ.

Несмотря на сложную экономическую ситуацию и повышение стоимости автомобилей, в прошлом году приобрести транспорт в лизинг можно было едва ли не на лучших условиях, чем в докризисный период. Большую роль сыграла



Частные лизинговые провайдеры на фоне экспансии госкомпаний делают ставку на развитие продуктовой линейки, создание новых сервисных опций

государственная программа льготного лизинга, согласно которой клиентам, приобретающим автомобили, произведенные на территории РФ, лизинговые компании предоставляли 10% скидку под субсидии из госбюджета. Отмечу, что ценовая выгода, предоставленная клиентам в рамках госпрограммы, вряд ли была возможна в докризисное время, когда государству не нужно было предпринимать экстренных мер для стимулирования автопродаж.

Скидки для клиентов в 2015 году стали своего рода стандартом рынка – так, несмотря на завершение госпрограммы 1 декабря, CARCADE продляла льготные предложения для клиентов до 1 января 2016 года. Мы улучшили условия льготного лизинга: размер скидок был увеличен до 15% от стоимости автомобилей, при этом ценовые льготы распространялись на все сделки, независимо от вида автотранспорта и финансовых условий договора.

– Какие сегменты лизинга развивались наиболее активно за последнее время?

– В 2015 году в качестве определенных стабилизаторов рынка лизинга выступили автолизинг и авиализинг. Программа льготного автолизинга и несколько крупных сделок в авиасегменте предотвратили большее сжатие рынка (сокращение нового бизнеса в целом по рынку могло составить 40%).

О роли госпрограммы льготного автолизинга говорилось выше; отмечу следующие факторы, позволившие сегменту адаптироваться к новым условиям: преимущественно розничный характер продаж, высокая ликвидность предмета лизинга, а также переориентация на лизинг тех клиентов (индивидуальные предприниматели и компании различной формы собственности), кто ранее приобретал транспорт единовременно

за полную стоимость или с использованием кредитных механизмов.

– Можете назвать ключевые тенденции на рынке?

– К числу основных тенденций рынка, безусловно, относится увеличение роли государства, которое выступает не только в качестве регулятора, но и стимулирует спрос за счет различных отраслевых программ. Господдержка (например, в виде субсидирования лизинговых сделок) в нынешних условиях играет ключевое значение.

В качестве негативной тенденции рынка отмечу сложности с привлечением средств для фондирования лизинговых сделок. Многие финансовые институты оценивают лизинговую деятельность как высокорисковую отрасль. Ряд коммерческих банков внесли лизинг в стоп-лист отраслей для кредитования. Соответственно, это накладывает определенные ограничения на доступ лизинговых компаний к ресурсам для фондирования сделок. При этом сохраняется риск сужения ликвидности и роста ставок в сегменте корпоративного кредитования. CARCADE удается решать задачи по привлечению финансирования за счет расширения пула банков-партнеров и использования различных инструментов фондового рынка.

Другая тревожная тенденция – рост уровня проблемной задолженности в портфелях участников рынка. В лизинговой рознице этот показатель на конец 2015 года достиг 15% (годом ранее – 10%). С одной стороны, проблему можно попытаться купировать через ужесточение условий для лизингополучателей, с тем чтобы отсеять потенциально «проблемных» клиентов уже на входе. CARCADE как автолизинговая компания, ориентированная на интересы клиентов, представляющих в основном малый бизнес (крайне уязвимая в финансовом отношении категория клиентов в условиях кризиса), не может действовать только методом «закручивания гаек» – именно поэтому мы сосредоточились на создании для клиентов тех условий, которые дали бы новые возможности для выполнения обязательств даже в период временных финансовых сложностей. С середины прошлого года все клиенты CARCADE могут использовать опцию «Лизинговые каникулы», которая позволяет пропускать очередной ежемесячный платеж по согласованию с компанией без начисления пеней и какого-либо ущерба для кредитной истории. Пропущенные платежи переносятся на будущие периоды – тем самым клиентам предоставляется время для решения насущных бизнес-задач без отвлечения оборотных средств на оплату лизинга. В 2015 году этой опцией воспользовались более 1 тыс. наших клиентов.

➔ справка

CARCADE работает в России с 1996 года и специализируется на оказании услуг лизинга (финансовой аренды) легковых автомобилей, легкого коммерческого транспорта, коммерческих автомобилей и спецтехники.

В 2003 году компания вошла в состав европейского финансового холдинга Getin Holding S.A. Объем лизингового портфеля компании на 30 сентября 2015 года составил 23,039 млрд рублей.

Банки к стройке осторожны

Вероника Маслова / Кредитная активность бизнеса в Петербурге остается невысокой. По данным Центробанка, в прошлом году в Петербурге банки сократили объемы кредитования компаний на 18%, и в этом году существенного роста не ожидается. ➔

В условиях труднопрогнозируемого развития экономики, финансовых, сырьевых и валютных рынков спрос на кредиты в Петербурге, как и в целом по России, продолжает падать. «Объемы новых выдач кредитов существенно снизились. Выросли риски и, соответственно, выросли ставки по кредитам, требования к финансовому состоянию заемщиков и обеспечению», — отмечает руководитель службы кредитования, старший вице-президент БФА Банка Юрий Манулис. Значительное число финансово грамотных и стабильных предприятий сокращают кредитную нагрузку в соответствии с ситуацией на рынке сбыта их продукции. В условиях снижения спроса привлекать существенно подорожавшие ресурсы неэффективно, добавляет банкир. БФА Банк закончил 2015 год с корпоративным кредитным портфелем 32,3 млрд рублей. За прошлый год портфель не вырос. «Ситуация полностью соответствует текущим экономическим условиям: падение производства и продаж во многих отраслях городской экономики, естественно, повлекло за собой падение аппетита к риску у банков. Да и само количество активно кредитующих банков снизилось», — отмечает Константин Миалович, заместитель управляющего филиалом «Петербургский» банка «Глобэкс» (группа Внешэкономбанка). Вместе со спросом на кредиты снижается и количество первоклассных, привлекательных заемщиков, добавляет банкир.

«По итогам оценки заемщики, зная о своей финансовой устойчивости, не готовы предлагать высоколиквидные и качественные залоги, а предлагают банкам работать либо с залогом товаров в обороте, либо без обеспечения вовсе», — констатирует Вадим Исаков, территориальный директор «БКС Премьер».

В текущем году рост корпоративного кредитования в 2016 году будет сдерживаться наличием высокой степени неопределенности в экономике и сохранением низкой инвестиционной активности компаний, полагают эксперты. Банки сфокусируют свое внимание на качестве кредитного портфеля, стараясь избежать возможных рисков, и больше нацелены на удержание существующих позиций.

На текущие нужды

По словам заместителя руководителя Северо-Западного регионального центра — вице-президента банка ВТБ Руслана Ерёмченко, в большинстве случаев кредитные средства сегодня запрашиваются на пополнение оборотных средств и финансирование текущей деятельности.

«В 2015 году большинство поступивших заявок на пополнение оборотных средств нами было одобрено, заявок на финансирование стартапов сейчас практически нет. Мы работаем с заемщиками, удовлетворяющими требованиям банка, среди которых финансовая стабильность, понятные перспективы развития компании, опыт работы на рынке и, конечно, кредитная история», — отмечает господин Ерёмченко.

Одна из причин сокращения объемов выдаваемых кредитов — высокий уровень ставок, что влияет на возможность и сроки

Сведения об объемах кредитования юридических лиц — резидентов и индивидуальных предпринимателей, рублей



Кредитный портфель



Источник: Центробанк

окупаемости инвестиционных проектов. Лучшие с точки зрения рисков кредиты получают сегодня ставку от 15% годовых в рублях, уточняет господин Манулис. Это проекты с низкочувствительным к макроэкономическим изменениям денежным потоком, с возможностью поддержки со стороны поручителя (бенефициара или связанного бизнеса), обеспеченные ликвидным залогом. Кредиты среднего уровня риска получают ставку от 17-18%.

Умеренный аппетит к риску

Среди перспективных заемщиков сегодня можно выделить компании, занятые в отраслях, определенных правительством приоритетными направлениями программы импортозамещения — сельское хозяйство, фармацевтика, пищевая промышленность, уточняет господин Ерёмченко. Также определенные успехи демонстрируют компании-экспортеры, разработчики информационных технологий.

В строительном секторе более устойчивое положение у жилищных застройщиков, работающих с привлечением средств ипотечного кредитования с господдержкой, говорит Руслан Ерёмченко. В портфеле ВТБ предприятия строительной отрасли занимают второе место с долей 18%. Среди клиентов такие компании, как Setl City, группа компаний RBI, группа компаний «РосСтройИнвест», группа компаний «КВС» и др. При этом основной объем кредитования строительных компаний сосредоточен в сфере жилой недвижимости. Так, ВТБ открыл финансирование части затрат ООО «КВС Девелопмент» (группа компаний «КВС») по строительству микрорайона во Всеволожском районе. Группа «РосСтройИнвест» получила кредит на возведение жилого комплекса в Сертолово. Обязательным условием сотрудничества является реализация квартир по 214-ФЗ с возможностью привлечения средств ипотечного кредитования, подчеркивает Руслан Ерёмченко.

Объемы кредитования компаний-застройщиков в Северо-Западном регионе пока не вернулись на докризисный уровень, отмечает председатель Северо-Западного банка Сбербанка РФ Дмитрий

Курдюков. По его словам, банк продолжает рассмотрение проектов в данной отрасли, но тщательно оценивает проект, для реализации которого привлекается финансирование. Параллельно с этим для успешной реализации проекта проводятся мероприятия по аккредитации объектов по различным ипотечным программам.

БФА Банк также продолжает кредитовать строительные и девелоперские проекты. Доля кредитов, связанных со строительством и недвижимостью, превышает треть кредитного портфеля. Однако подходы к кредитованию постоянно адаптируются к реалиям рынка. «Если в жилом строительстве мы раньше открывали линии и для частичного финансирования проектов, то сейчас рассматриваем проекты исключительно с точки зрения возможности осуществления полного финансирования, чтобы исключить возможность «недостроя», — говорит господин Манулис. По его словам, проекты в «закадье» в нынешних условиях роста себестоимости строительства и нестабильного спроса и уровня цен для кредитного финансирования не подходят. Но городские проекты с достаточно высокой стоимостью реализации квартир банк кредитовать готов.

В портфеле петербургского филиала «Глобэкс» также есть строители и девелоперы (доля за 2015 год существенно не изменилась). «Общие принципы работы с ними в текущем году — осторожность и умеренный аппетит к риску. Все-таки ситуация на строительном рынке дает нам не так много поводов для оптимизма», — осторожен господин Миалович.

кстати

ВТБ помимо строительства жилья финансирует проекты в сфере коммерческой недвижимости. Так, в 2015 году при участии его кредитных средств в Архангельске открылся ТРК «Титан-Арена», сейчас готовится к открытию крупный ТРК в Пскове.

блог-эксперт

«Проектное финансирование — единственный способ выживания экономики»



Иван Фатеев, финансовый директор MirLand Development Corporation

— Только большие компании с долгой историей успеха могут рассчитывать на проектное финансирование. Но разве только на крупный бизнес стоит делать ставку, когда речь заходит об укреплении экономики и т. д.? Отнюдь. Здесь главную роль играет средний и малый бизнес, который сейчас как раз и лишен доступа к финансовым ресурсам.

Если экономику предприятий не поддерживать доступным финансированием по понятным и простым условиям, то деградируют все отрасли.

Чтобы внедрить проектное финансирование в реалии российской экономики, потребуется немало усилий и времени. Например, необходимо внести поправки в законодательство и придать ему понятный юридический статус. В свою очередь, банкам, которые будут инструментами проектного финансирования, нужно иметь мощные кадровые ресурсы, которые смогут оценивать инвестиционные проекты и риски, связанные с ними, следить за их реализацией и т. д. Как альтернатива — эти функции отдаются на аутсорсинг.

Безусловно, этот вид финансирования подразумевает определенные риски. Но разве при кредитовании под залог их нет? Предприятия малого и среднего бизнеса всех отраслей уже начинают банкротиться, отказываться от проектов и уходить с рынка. Да, банки остаются с землей, оборудованием или полуготовыми коробками объектов. Но в итоге не могут их продать или продать по большому дисконтом. А непроводимый и неликвидный в кризис актив — это всегда серьезная нагрузка на финансовые организации.

Так что риски в кредитовании и проектом финансировании соизмеримы. Разница в том, что в первом случае себя чуть увереннее чувствует банк, а во втором — инвестор, который, по сути, и есть главное действующее лицо в экономике: он строит, производит, дает рабочие места, платит налоги. Его и нужно поддержать.

Только так Россия сможет преодолеть технологическое отставание от развитых стран и укрепить экономику. Экономисты подсчитали, что для модернизации российской экономики необходимо нарастить долю капиталовложений с 20 до 26% от ВВП. По другим оценкам, этот показатель необходимо увеличить до 35-40%. Для сравнения, в Китае он составляет 46%. Следовательно, в России, если за основу расчетов взять показатель ВВП за 2014 год, инвестиции в основную капитал должны быть увеличены как минимум на 4 трлн рублей.

Вряд ли это возможно без проектного финансирования. Большую роль здесь играет государство, а точнее, политическая воля. Проектное финансирование должно быть не только задекларированным, но и иметь четкий механизм и план реализации, а также достаточный финансовый ресурс в виде государственных гарантий.

НОВОСТИ

➡ **Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти удовлетворил иск Комитета имущественных отношений к ООО «Стройтрест № 7».** Согласно ему компания-ответчик выплатит городу пени в размере 3,4 млн рублей за нарушение условий инвестиционного договора. По условиям контракта с городом строительная компания должна была на предоставленной в 2004 году в долгосрочную аренду земле в пос. Металлострой построить многоэтажный жилой дом. Объект недвижимости – ЖК «Дом у озера» – предполагалось сдать в 2008 году, однако работы на площадке не велись до середины 2011-го. В 2013 году договор был продлен, однако сроки исполнения соглашения компания опять не соблюдала. Две недели назад застройщик пообещал сдать ЖК «Дом у озера» к 30 мая этого года.

➡ **В Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти направлен иск о банкротстве ООО «Аптеки 36,6 «Центр».** Истцом является ООО «ЗелСтрой». Дата рассмотрения иска пока не объявлена. ООО «Аптеки 36,6 «Центр» является частью дирекции известной федеральной аптечной сети. Зарегистрирована организация в Петербурге. «ЗелСтрой» – московская компания, занимающаяся обслуживанием и эксплуатацией объектов недвижимости, инженерных систем и коммуникаций. Согласно судебным материалам, в течение двух лет «ЗелСтрой» с аптечной сети пытается взыскать 1,6 млн рублей за проведенный ремонт ряда аптечных точек. Суд подтвердил правомочность небанкротного иска, однако долг так и не был погашен.

➡ **Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти удовлетворил иск военной прокуратуры Министерства обороны РФ к Комитету имущественных отношений города.** В его рамках военные истребовали из собственности Петербурга нежилое здание площадью 561,5 кв. м, расположенное в городе Пушкин по адресу: Леонтьевская ул., 32, в котором находится военкомат. Из служебных материалов следует, что Минобороны в январе этого года обнаружило в выписке Росреестра, что здание принадлежит городу, а передано военным было только в долгосрочную аренду. С такими утверждениями городских чиновников представители Минобороны не согласились. Арбитраж поддержал позицию истца, так как здание военкомата на момент разграничения государственной собственности относилось к федеральной, таковым осталось и сейчас.

➡ **Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти удовлетворил иск Комитета по строительству к банку «Глобэкс».** Городское ведомство требовало от кредитной организации выплаты 4,1 и 7,03 млн рублей как исполнения обязательств по банковской гарантии. Ранее между комитетом и ЗАО «Акрос» были заключены госконтракты на выполнение работ по реконструкции Богатырского пр. на участке от Гаккелевской до Байконурской ул., а также работы по продолжению пр. Королева в Приморском районе. «Глобэкс» стал банком-гарантом дорожно-строительной организации. Работы выполнены не были, «Акрос» стал банкротом. По условиям контракта банк должен вернуть предоставленные подрядчику деньги.

Ленобласть заплатит за «Усть-Лугу»

Максим Еланский / Банк ВТБ намерен банкротить ОАО «Компания «Усть-Луга» из-за невыполнения кредитных обязательств. Однако власти Ленобласти готовы погасить долги застройщика промышленного порта. ➡

В Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти направлен иск о банкротстве ОАО «Компания «Усть-Луга». Истцом является банк ВТБ, которому застройщик морского торгово-промышленного порта ранее задолжал 600 млн рублей. Первый небанкротный иск к «Усть-Луге» кредитная организация подала еще два года назад. В августе прошлого года между сторонами было подписано мировое соглашение, в рамках которого предполагалось поэтапное погашение долга. По всей видимости, обязательства компания выполняла нерегулярно, из-за чего и был подан иск о банкротстве.

Сама задолженность образовалась по кредитному договору, заключенному в 2010 году. Гарантом по предоставленному займу выступило правительство Ленобласти, владеющее 21% акций «Усть-Луги». Срок полной выплаты кредита наступал в конце 2015 года.

Компания «Усть-Луга» была создана в 1992 году для строительства морского порта на Лужской губе Финского залива. Работы на площадке начались в 2000 году. Строительство велось в формате ГЧП. Из них около 16% – средства федерального бюджета и Инвестиционного фонда РФ. Остальные деньги вкладывали Ленобласть, крупные банки и коммерческие компании.

Первые проблемы начались после кризиса 2008 года. Вливание денежных средств в проект снизилось. Некоторые подрядные компании стали испытывать нехватку финансирования. Кроме того, приблизительно с 2011 года активнее в порту стали работать структуры олигарха Геннадия Тимченко. Местным и чуть менее влиятельным бизнесменам просто пришлось немного подвинуться на данном объекте.

Отметим, что в течение двух лет пытаются обанкротить и генерального подрядчика строительства порта – ОАО «Промышленно-строительное товарищество». Организация считается аффилированной с самим заказчиком – компанией «Усть-Луга». Сбербанк в 2014 году взыскивал 530 млн рублей. В конце прошлого года иск о банкротстве ПСТ подал Рускобанк.



Ряд подрядчиков на строительстве «Усть-Луги» уже считаются банкротами

В настоящее время заявление банка находится в производстве.

Представители «Усть-Луги» заявляют, что конфликт с ВТБ регулируемый. Компания будет стараться погасить остатки задолженности, в том числе за счет продажи ряда активов. В январе этого года организация уже закрыла сделку по продаже искусственно сформированного участка группе «ИСТ». Предполагается, что на нем разместится портовый терминал, связанный с продуктопроводом Балтийского карбамидного завода.

Заступились за «Усть-Лугу» и власти Ленобласти. Первый заместитель председателя правительства Ленинградской области Роман Марков в официальном заявлении отметил, что иск о банкротстве не означает, что компания будет обанкрочена. «Мы приложим все усилия, чтобы ОАО «Компания «Усть-Луга» урегулировало вопросы, связанные с долгами, не доводя до реального банкротства. У организации есть активы, которые можно реализовать. Безусловно, в случае необходимости прави-

тельство Ленинградской области выполнит свои обязательства по гарантии и выплатит оставшуюся часть долга компании перед банком. В этом случае будет вестись работа по взысканию задолженности с дочерних структур ОАО «Компания «Усть-Луга», – отметил чиновник.

Не сомневается, что конфликт удастся погасить, и партнер консалтинговой группы «Центр экономических разработок» Андрей Костиков. «Допускаю возможность, что чиновниками будут произведены банку ВТБ не выплаты за кредит «Усть-Луги», а предоставлены какие-то значительные преференции в другом региональном объекте. Может быть, даже связанным непосредственно с площадкой этого промышленного порта», – считает он.

КСТАТИ

Общий объем инвестиций в проект составил 200 млрд рублей.

тендеры

➡ **СПб ГКУ «Дирекция транспортного строительства» информирует о конкурсе на достройку** Синопской наб. Проектом предусмотрено строительство тоннеля и выделение дорожного проезда к нему с разных транспортных потоков. Конструкция тоннеля предполагает использование буронабивных и грунтоцементных свай. Стоимость контракта определена в сумму 1,1 млрд рублей. Заявки принимаются до 24 марта, победитель станет известен 5 апреля. Рабочая документация должна быть готова к 20 декабря текущего года. Плановый срок окончания строительства – 25 мая 2017 года. Отметим, что тоннель на Синопской строится

с 2011 года в рамках 2-й очереди реконструкции набережной. Подрядчиками в разное время выступали московское НПО «Космос» и петербургский «Мостострой № 6», однако оба подрядчика обанкротились.

➡ **СПб ГКУ «Дирекция транспортного строительства» объявило два конкурса на реконструкцию объектов** в Сестрорецке: наб. реки Сестры между улицами Володарского и Борисова и моста у завода Воскова через реку Малую Сестру. Протяженность набережной – 766,5 м. Проектными решениями предусмотрена замена асфальта проезжей части набережной. У моста необходимо будет полно-

стью заменить конструкции пролетного строения. Максимальная стоимость ремонта дороги составляет 133,8 млн рублей, моста – 26,1 млн рублей.

➡ **Комитет по строительству подвел итоги конкурса предложений на право** достройки дома на Новоколомажском пр. в Приморском районе. Победителем признано петербургское ООО «Научно-технический центр «Стройнаука-ВИТУ». Работы будут выполнены за 740 млн рублей, начальная стоимость контракта составляла 744 млн рублей. Также за контракт боролись ООО «Антарес», ООО «Эпострой» и ООО «СЭМ». По условиям контракта не позднее

20 декабря 2017 года подрядчику необходимо возвести 3-секционный 18-этажный жилой дом.

➡ **Комитет по развитию транспортной инфраструктуры выбрал ОАО «Метрострой» победителем конкурса** на разработку рабочей документации по инженерной подготовке территории для Фрунзенского радиуса. Предприятие стало единственным участником торгов с итоговой ценой 36,4 млн рублей. Начальная цена закупки составляла 38,3 млн рублей. Как следует из техзадания, инженерное обеспечение требуется для строительства участка за станцией «Международная» и до станции «Южная».

Опалубка меняет форму

Екатерина Костина / По итогам 2015 года рынок опалубки сильно сжался, отмечают эксперты. Представители отрасли говорят, что общим трендом для этого сегмента является экономия на материалах и замена зарубежных систем и продуктов на отечественные аналоги. ➔

Роман Черныш, руководитель направления опалубки ГК «ПромСтройКонтракт» в Петербурге, отметил, из-за сжатия рынка опалубки по итогам 2015 года компаниям, торгующим в этом сегменте строительного оборудования, стало тяжелее продвигать свою продукцию, так как уменьшилось количество строящихся объектов. «Многие компании сокращают свои издержки, отказывают в кредитовании строителям, тем самым сокращают объем поставок и еще более сжимают рынок. Наша компания в этих условиях стремится к максимальному пониманию относиться к проблемам наших коллег, и мы пытаемся помогать им выстоять в эти годы. Никто не занимается благотворительностью, однако здоровое чувство взаимовыручки, доверия друг к другу способно во многих случаях спасти проект», – прокомментировал господин Черныш.

«По нашим данным, продажи производителей фанеры в сегменте «опалубка» упали в России в 2015 году на 24%. При этом, по данным «СМ Про», потребление цемента снизилось на 12%, а объем строительных работ, согласно Росстату, упал на 7%. Это позволяет говорить о том, что объем монолитного строительства и потребление фанеры для опалубки уменьшились не так сильно, как продажи, просто в каналах продаж сократились

мнение



Харийс Чика, генеральный директор ООО «Пери»:



– В 2015 году мы наблюдали заметное сокращение рынка опалубки по всей России, спрос на нее упал примерно на 30%. В 2016 году мы ожидаем продолжение падения спроса в нашем сегменте. Некоторые игроки уже уходят с российского рынка, происходит так называемая зачистка. Безусловно, в текущих условиях тяжелее всего приходится зарубежным производителям, так как их ценовая политика напрямую зависит от курса валют. Что касается нашего бизнеса, то еще в 2014 году руководство PERI приняло решение о строительстве первого завода компании в России. В сентябре 2015 года мы открыли первую производственную площадку в Московской области и уже полгода поставляем продукцию, изготовленную по немецким стандартам и технологиям, на российский рынок. 1 февраля 2016 года система менеджмента качества нашего завода была сертифицирована на соответствие стандарту ISO 9001:2008.

запасы фанеры. Дистрибьюторы не стали закупать фанеру зимой 2015 года в ожидании высокого сезона в 2016 году», – говорит Ольга Милованова, менеджер по развитию продукта в сегменте «строительство» группы «СВЕЗА».

По словам представителей отрасли, в связи с динамикой курсов валюты импортная опалубка стала еще более дорогим удовольствием на отечественном рынке. Роман Черныш добавляет,

что в целях экономии зарубежные игроки открывают свои производства на территории РФ, чтобы снизить себестоимость своей продукции. «Однако можно ли считать это отечественным продуктом или продуктом, например, «немецкого качества» – большой вопрос», – выразил он свою точку зрения.

Со своей стороны, Юлия Петахина, директор по маркетингу ЗАО «Руслес-экспорт» (компания является дилером

крупнейших российских производителей опалубки), считает, что отечественная продукция не хуже зарубежной, а потому переживать по этому поводу не стоит.

«На наш взгляд, крупнейшими игроками на рынке опалубки Санкт-Петербурга остаются ГК «ПСК», «ПромСтройКонтракт», «Промстройсервер», «Руслес-экспорт», «КСИ», «Парадигма», «РСК», «Блок-Монолит-Инвест», – перечисляет Роман Черныш. – К сожалению, некоторые отечественные компании фактически сворачивают свою деятельность, например компания «Алюма-Систем». На наш взгляд, во многом это связано с агрессивным давлением на отечественного производителя иностранных международных корпораций, чьи правительства ввели санкции против России, при том что их деятельность в России не ограничена».

По мнению участников рынка опалубки, в этом году негативные тенденции в отрасли продолжатся. Ольга Милованова отмечает, что в Петербурге, в частности, наметился переход от монолитного к панельному домостроению, что также влияет на спрос. Общим трендом, по мнению эксперта, является экономия на материалах и замена зарубежных систем и продуктов на отечественные аналоги. «При этом мы отмечаем существенное сокращение предложения фанеры от китайских производителей – в три раза в 2015 году, что объясняется девальвацией рубля к доллару», – подытожила госпожа Милованова.

кстати

По мнению Юлии Петахиной, несмотря на кризис, крупнейшие поставщики опалубки, работающие на строительном рынке более 10 лет и имеющие авторитет, никуда не делись: «Они продолжают работать, поставлять опалубку на объекты. Их доли меняются, но незначительно и незаметно для других».

InterStroy Expo

Крупнейшая международная строительная выставка Северо-Запада России

20–22 апреля 2016
Санкт-Петербург, КВЦ «ЭКСПОФОРУМ»

Забронируйте стенд на сайте:
www.interstroyexpo.com

В рамках выставки:

- IBC Международный конгресс по строительству
- Acity Международный форум градостроительства и архитектуры

Организаторы: **primexpo** **ИТ**

Партнеры: **СТРОИТЕЛЬНЫЙ** **АСН ИНФО**

Пансионат-информационный партнер: **СТРОИТЕЛЬНЫЙ** **АСН ИНФО**

Реклама

Предлагаем Вам посетить семинар на тему

«Новое в налогообложении и бухгалтерском учете за I квартал 2016 г.»

В ПРОГРАММЕ СЕМИНАРА:

- 1) Новые подходы к бухгалтерскому учету и налоговому администрированию в 2016 году.
- 2) Особенности составления отчетности с учетом изменений в законодательстве.
- 3) Обзор последних изменений.
- 4) Налоговое законодательство. Анализ изменений, особенности и последствия.
- 5) НДС, НДФЛ, налог на прибыль и другие налоги. Особенности последних изменений и практика применения.
- 6) Анализ последних изменений в нормативной правовой базе и правоприменительной практике.
- 7) Анализ самых распространенных ошибок при составлении отчетности.
- 8) Ответы на вопросы и практические рекомендации.

Вы можете зарегистрироваться на семинар или получить дополнительную информацию по телефону **680-2000** или на сайте **v-pravo.spb.ru**

Дата и время:
25 марта, 11:00–17:00

Место проведения:
г. Санкт-Петербург, Лиговский пр., д. 10, Гостиница «Октябрьская».

Лектор:
Мухин Михаил Сергеевич

Ваше Право
информационный центр Сети КонсультантПлюс

г. Санкт-Петербург,
наб. реки Смоленки, д. 33а,
офис 4.61

Реклама

КВАРТИРЫ В НОВЫХ ДОМАХ

**МЕСЯЦ ЭКСКЛЮЗИВНЫХ
ВЕСЕННИХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ**

1,5
от
млн руб

СКИДКА
до
37%

**ПАРКИНГ
В ПОДАРОК!**

**ОТДЕЛКА
В ПОДАРОК!**

ЦС ЦДС | ГРУППА КОМПАНИЙ

320·12·00

*Приглашаем в ЖСК. Приобретение квартир осуществляется посредством вступления в ЖСК «ЦДС-Мурино», ЖСК «ЦДС-1» и уплаты взносов. Предложение ограничено и действительно при условии единовременной оплаты по адресам: Всеволожский р-н, пос. Мурино, ул. Новая, д. 7; г. Пушкин, Колокольный пер., д. 5а до 31.03.2016. Подробная информация: в офисах отдела реализации. О подробностях акции, месте и сроках ее проведения, информации о застройщике и проекте строительства (проектной декларации) можно узнать на сайте www.cds.spb.ru