



События

Акционеры ОАО «Большой Гостиный Двор» рассмотрят проект создания на территории универмага Международной академии музыки Елены Образцовой.

Гостиный Двор спелся с Еленой Образцовой, стр. 6

Итоги

Вице-губернатор Марат Оганесян подвел итоги работы отрасли за 2013 год:

«Моей ошибкой была задержка с принятием кадровых решений», стр. 8-9



Новости регионов, стр. 7 • Точки роста, стр. 11-14



Новые тенденции при старых объемах

По данным Комитета по строительству, в 2013 году в Петербурге сдали 2,583 млн кв. м жилья. С января по декабрь было построено 989 жилых домов на 42,5 тыс. квартир. В 2012 году объем ввода был практически такой же – 2,576 млн кв. м. Но тенденции на рынке строительства в прошлом году проявились новые. (Подробнее на стр. 10) ➔

Надежность Ответственность

СЕВЗАП МЕТАЛЛ

ЧЕРНЫЙ МЕТАЛЛОПРОКАТ

АЛЮМИНИЕВЫЙ ПРОФИЛЬ

ПЛАЗМЕННАЯ РЕЗКА

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

Бюро экспертизы проектов ООО «ЛКФ»
195197, г. Санкт-Петербург, ул. Минеральная, д. 13, литер Ч

ПРОВОДИТ НЕГОСУДАРСТВЕННУЮ ЭКСПЕРТИЗУ ПРОЕКТНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ, РЕЗУЛЬТАТОВ ИНЖЕНЕРНЫХ ИЗЫСКАНИЙ, ОПРЕДЕЛЕНИЕ ДОСТОВЕРНОСТИ СМЕТНОЙ СТОИМОСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА

ФЗ № 337 от 28.11.2011

Тел./факс: (812) 321-63-07;
8-911-903-9288; 8-964-390-3461

Свидетельство об аккредитации № 78-3-5-073-11 от 19.04.2011

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

Санкт-Петербург, промзона «Парнас»,
5-й Верхний проезд, д. 16,
тел./факс: 449-23-50, 449-23-51

ООО «Союзпетрострой-Эксперт»
свидетельство об аккредитации № РОСС RU.0001.610086 от 11.03.2013

ПРОВОДИТ НЕГОСУДАРСТВЕННУЮ ЭКСПЕРТИЗУ ПРОЕКТНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ ОБЪЕКТОВ КАПИТАЛЬНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

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

УСЛУГИ ОКАЗЫВАЮТСЯ ЗАКАЗЧИКАМ И ПРОЕКТНЫМ ОРГАНИЗАЦИЯМ ЛЮБОГО РЕГИОНА РФ

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

НОВЫЙ ОККЕРВИЛЬ
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

670-01-01 www.otdelstroy.spb.ru

Застройщик ООО «Отделстрой»

ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ



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

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

Адрес редакции:
Россия, 194100, Санкт-Петербург,
Кантемировская ул., 12
Тел./факс +7 (812) 605-00-50
E-mail: info@asninfo.ru
Интернет-портал: www.asninfo.ru

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

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

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

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

Над номером работали:
Алеся Гриб, Дарья Литвинова, Лидия Горбукова,
Татьяна Крамарева, Никита Крючков,
Михаил Немировский, Максим Еланский

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

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

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



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

Подписной индекс в Санкт-Петербурге
и Ленинградской области – 14221.
Подписной индекс в СЗФО – 83723.
Распространяется по подписке, на фирменных стойках,
в комитетах и государственях, в районных
администрациях и деловых центрах.

Отдел дизайна и верстки:
Елена Саркисян, Роман Арипов

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

Ответственность за достоверность информации
в рекламных объявлениях и модулях несет
рекламодатель.

Материалы, размещенные в рубриках «Точка зрения»,
«Паспорт объекта», «Достижения», «Личное дело»,
«Стиль бизнеса», «Конкурс», публикуются
на правах рекламы.

Газета «Строительный Еженедельник» зарегистриро-
вана Федеральной службой по надзору в сфере связи,
информационных технологий и массовых коммуникаций
(РОСКОМНАДЗОР) при Министерстве связи
и массовых коммуникаций Российской Федерации.
Свидетельство ПИ № ФС 77-53074.

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

Типография: ООО «Паргеловская типография»
194362, Санкт-Петербург, пос. Парголово,
ул. Ломоносова, 113.
Тираж 9000 экземпляров
Заказ № 5
Подписано в печать 17.01.2014 в 17:00



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



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



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



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



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



СТРОЙМАСТЕР
Лучшее СМИ, освещающее строительство (лауреат 2012 и 2013 гг.)

Дольщики застрахуют обща

Лидия Горбукова / На прошлой неделе Банк России выдал лицензию «Обществу взаимного страхования застройщиков» (ОВС). В планах организации в 2014 году – застраховать ответственность строителей при возведении более 3 млн кв. м жилья по всей России. Однако эксперты считают этот инструмент не очень эффективным для устранения проблемы обманутых дольщиков. ➔

С 1 января 2014 года вступил в силу закон о взаимном страховании ответственности застройщиков. Новая норма призвана решить проблему появления на строительном рынке так называемых обманутых дольщиков. Согласно новому закону застройщик не сможет привлечь средства граждан, не застраховав свою ответственность перед ними посредством банковской гарантии, коммерческого страхования или вступления в общество взаимного страхования.

Как рассказал газете «Строительный Еженедельник» директор некоммерческой организации «ОВС застройщиков» Сергей Пахомов, общество было учреждено в середине 2013 года 30 застройщиками из 9 регионов России. Среди них ГК «Пик», ГК «Мортон», ГК «Жилищный капитал» и др. Сейчас общество увеличилось до 40 членов. В скором времени число застройщиков вырастет до 50. Однако ни одна петербургская компания в организацию не вошла.

Вступительный взнос в общество составляет 500 тыс. рублей. ОВС имеет два базовых тарифа. Согласно первому, страхованию подлежит каждый отдельный контракт долевого участия. Ставка по нему составляет 1,2% от суммы продажи квартиры. Второй тариф предполагает, что застройщик должен застраховать весь объект в целом, например корпус строящегося дома. Здесь ставка составляет 1,65% от продажной цены квадратных метров всего объекта.

Кроме этого, к базовым тарифам применяются «поправочные коэффициенты» – от 0,1 до 10%. На какой конкретно коэффициент будет умножен базовый тариф, зависит от многих показателей, например от финансового положения застройщика, его надежности и позиции на рынке, опыта, от особенностей проекта, его маркетинговой оценки и т. д. При этом особых рекомендаций от застройщика при вступлении в ОВС не требуется.

По словам Сергея Пахомова, в 2014 году некоммерческая организация собирается застраховать ответственность при строительстве более 3 млн кв. м жилья по всей России. Он отметил, что теоретически вступление застройщика в ОВС – это один из трех способов, которые предлагает законодательство РФ для страхования ответственности застройщика перед дольщиками. Однако он уверен, что на практике это единственный путь надежной защиты. «Страховые коммерческие компании так и не приняли решение о страховании этих рисков. Более того, они не имеют права перестраховать их за рубежом. Поскольку члены общества несут солидарную ответственность по обязательству, то это и есть некий внутренний механизм перестрахования. Банки также не стремятся выдавать гарантии, потому что им выгоднее дать застройщику кредит», – прокомментировал ситуацию Сергей Пахомов.

Однако эксперты не так позитивно настроены по отношению к эффек-

тивности данного механизма. Алексей Белоусов, генеральный директор НП «Объединение строителей СПб», координатор НОСТРОЙ по Петербургу, отметил, что предложенные федеральным законодательством механизмы – коммерческое страхование, ОВС и банковские гарантии – в принципе, не гарантируют дольщикам абсолютную защиту от потенциального банкротства или прекращения деятельности застройщика по тем или иным причинам. «Активные местных страховых компаний не так велики и не могут покрыть тех рисков, которые несет в себе весь строительный комплекс России. Достаточно умножить число квадратных метров, введенных в России в 2013 году, на среднюю цену «квадрата», и мы получим цифру, многократно превышающую все возможные резервы», – пояснил Алексей Белоусов.

Лев Каплан, вице-президент, директор «Союзпестростроя», рассказал, что в его практике уже была попытка создать общество взаимного страхования в Петербурге, но она не имела успеха, потому что компании-конкуренты не способны доверять друг другу и складывать деньги в «общий котел». «У меня к этому механизму отношение крайне отрицательное. В наших условиях ОВС можно создавать только среди очень крупных, близких и доверяющих друг другу компаний. Я в Петербурге таких не знаю. Все заинтересованы в продвижении лишь своего товара», – заключил он.

вопрос номера

В 2013 году в Петербурге был введен практически такой же объем жилья, как и в 2012 году. Говорит ли это о стагнации строительного комплекса города или, наоборот, о стабильной ситуации на рынке?

Вячеслав Семененко, член совета директоров Seti Group:

– Ввод на уровне 2,5–2,7 млн кв. м в год – это привычная для Петербурга цифра. Она говорит о реальном объеме спроса на новое жилье, реальном уровне рынка. Показатели, превышающие эту цифру, – это либо кратковременный всплеск, либо, наоборот, снижение. С другой стороны, если мы посмотрим на объем ввода жилья в ближайшей Ленобласти, то мы увидим рост. В зоне притяжения города покупатель привираивает эти квадратные метры к городским. И с этой точки зрения это не стагнация или стабилизация, а рост рынка новостроек.

Роман Зарецкий, заместитель генерального директора ООО «Меридиан Девелопмент»:

– Я полагаю, что не надо трактовать данный результат как плюс

или минус. Это нормальный показатель для строительного сектора. Значит, девелоперы имеют на руках понятный объем градостроительной документации, в согласовании которой они уверены. Все остальное регулирует рынок – зачем застройщикам гнаться за какими-то рекордами и строить лишние квадратные метры? Спрос все расставит на свои места – строят столько, сколько могут купить.

Валерий Казейкин, заместитель координатора ГД РФ по развитию малоэтажного жилищного строительства «Свой дом», вице-президент НАМИКС:

– Данная цифра говорит о стабилизации рынка. В 2013 году ГД РФ был принято много законодательных актов, направленных именно на это. Также было создано Министерство строительства, начала разрабатываться новая программа «Доступное жилье». Кроме этого, 1 января этого года введены поправки в 214-ФЗ, которые говорят об обязательности страхования ответственности застройщика перед дольщиками. Потребуется определенный переходный период, чтобы адаптироваться к этим

новым условиям. В связи с этим в 2014 году уровень ввода жилья, на мой взгляд, останется на таком же уровне, что и в этом году.

Сергей Румянцев, генеральный директор ООО «УК «Сателлит-Девелопмент»:

– Мы сейчас находимся на развилке, и следует ожидать самых разных ситуаций на рынке жилищного строительства города. Ведь макроэкономические прогнозы сейчас не самые радужные. Кто-то пророчит новый кризис, кто-то отрицает, но то, что город сдал как минимум не меньший объем жилья, – это результат позитивный. Другое дело, если этот результат не будет меняться в течение последующих лет. Тогда будет стагнация. В любом случае об итогах 2013 года лучше всего расскажут итоги 2014-го.

Павел Лушин, исполнительный директор Межрегионального объединения строительных компаний:

– Я бы связал это с тем, что в 2012 году городская администрация затягивала процесс согласования проектов планировки

крупных жилых проектов. Дело не в том, что строители не смогли построить больше в течение этих двух лет, – загвоздка исключительно в излишних административных барьерах. Сейчас вроде бы процесс выдачи согласовательной документации вошел в нормальный режим, и если экономическая ситуация в стране не ухудшится, то в 2014 году мы должны увидеть серьезный рост объемов вводимого жилья.

Дмитрий Уваров, директор по маркетингу компании Normapp:

– Отсутствии динамики по числу квадратных метров в Петербурге связано с тем, что город выставляет на продажу мало подготовленных территорий под строительство. В 2012 году Администрация Петербурга реализовала с торгов всего четыре земельных участка, в 2013 году – столько же. Ситуация с вводом жилья в Петербурге похожа на развитие Московской агломерации, где строительство массового жилья ушло в прилегающие районы области, а «внутри» Москвы происходит редевелопмент промышленных территорий и реновация «хрущевки».

Рекорды Группы ЛСР

Никита Кулаков / Группа ЛСР установила рекорд по продаже жилья. Во всех регионах присутствия в 2013 году холдинг продал квартиры более чем на 60 млрд рублей, в том числе в Петербурге на 46 млрд рублей. Другие застройщики также констатируют увеличение роста продаж и связывают это с появлением предложения, которое лучше соответствует спросу, и с развитием ипотеки. ➔

Группа ЛСР в прошлом году во всех регионах присутствия заключила новые контракты на продажу 753 тыс. кв. м жилья, что на 69% превышает показатель 2012 года, говорится в раскрытии информации компании. Это абсолютный рекорд за всю историю группы. Стоимость заключенных ею контрактов превысила 60 млрд рублей, что на 62% больше соответствующего показателя за 2012 год. Покупателям за год передано 350 тыс. кв. м недвижимости, что на 41% больше, чем в прошлом году. В том числе в Москве Группа ЛСР продала 104 тыс. кв. м (на 12% больше, чем в 2012 году) на сумму 7 млрд рублей. И 120 тыс. кв. м жилья (рост 46%) на такую же сумму в Екатеринбурге. В Петербурге за тот же период группа удвоила продажи квартир, заключив контракты по продаже 529 тыс. кв. м жилья на сумму 46 млрд рублей. Группа передала покупателям 251 тыс. кв. м, что на 54% выше уровня прошлого года, и ввела в эксплуатацию 177 тыс. кв. м, что на 20% ниже прошлогодних показателей. В компании пояснили, что снижение показателей по вводу связано с плановым графиком реализации проектов.

Самый большой рост продаж в Петербурге у Группы ЛСР в сегменте масс-маркет: заключены контракты на 452 тыс. кв. м жилья на сумму 34 млрд рублей. Рост в натуральном выражении составил 117%, а в денежном – 106%. За отчетный период было введено в эксплуатацию 150 тыс. кв. м такого жилья в проектах «Аврора» и «Восток». В элитном сегменте достижения несколько скромнее: продано 76 тыс. кв. м на сумму 12 млрд рублей. Рост в натуральном выражении – 20%, в денежном – 16%. В эксплуатацию сдано 27 тыс. кв. м элитного жилья в проектах «Парадный квартал» и «Ковенский, 5».

Всего в 2013 году Группа ЛСР вывела на рынок семь новых проектов: Viva, «Калина-парк», «София», «Новая Охта», «Квартет», «Европа Сити» и «Дом на Дворянской». В продажу попало 555 тыс. кв. м жилой недвижимости, что на 55% больше, чем в 2012 году. Сейчас компания продает квартиры в 15 жилых комплексах города. Самый крупный девелоперский проект группы в Петербурге – ЖК «Новая Охта» площадью более 800 тыс. кв. м – вышел в продажу в мае 2013 года. Этот проект – первый этап освоения холдингом



Александр Вахмистров, генеральный директор, председатель правления Группы ЛСР, в 2014 году планирует вывести в продажу 700 тыс. кв. м недвижимости

участка площадью около 600 га на востоке города. Там до 2025 года будет возведено около 4 млн кв. м жилья.

А в 2014 году ЛСР планирует вывести на рынок города около 700 тыс. кв. м недвижимости, что на 26% больше, чем в 2013 году.

Эксперты рынка ожидали таких результатов. Кирилл Таченников, аналитик UBS, говорит, что Группа ЛСР увеличила свою долю на региональном рынке, нарастив портфель проектов. «Поскольку в ее активе много земельных пятен с широкой географией, мы ждем улучшения нынешних рекордных показателей продаж в следующем году», – добавляет он.

Другие застройщики города также констатируют рост продаж. Правда, второй публичный девелопер Петербурга – Etalon Group – раскрывает показатели продаж за 2013 год на этой неделе. Но другие опрошенные компании говорят, что их результаты продаж тоже оказались высокими. «Особенно много сделок было в последние месяцы 2013 года. Их число приблизилось к 2 тыс. в месяц, что в два раза больше, чем годом ранее», – сообщили в ЦРП «Петербургская недвижимость», на долю которого приходится 20% от всего объема

продаж на первичном рынке Петербурга и Ленобласти.

«По предварительным подсчетам, за 2013 год наш объем реализации квартир в квадратных метрах вырос более чем в два раза», – сообщили в пресс-службе Setl City, но абсолютную цифру не назвали. Сергей Терентьев, руководитель департамента недвижимости ГК «ЦДС», также сообщил, что число сделок в объектах группы выросло на 50-70%.

«Рост продаж идет за счет вывода на рынок новых проектов, которые пользуются спросом, – с квартирами небольшого метража с комфортными планировками. На рост продаж также влияет развитие ипотеки», – заключает генеральный директор АН «Новый Петербург» Андрей Вересов.

цифра

529 тыс. кв. м

жилья реализовала Группа ЛСР в Петербурге в 2013 году



➔ В рамках работ по созданию центрального участка ЗСД строители приступили к устройству тоннеля под рекой Смоленкой на Васильевском острове, сообщает пресс-служба Комитета по инвестициям Петербурга. Работы выполняет итало-турецкий консорциум ICA («Асталди Ичташ»). В сообщении комитета говорится, что в настоящее время генеральный подрядчик центрального участка ЗСД завершает устройство песчаной насыпи, а в феврале 2014 года строители приступят к установке свай для укрепления грунтов, после чего начнутся работы по сооружению стен тоннеля.

Тоннельный участок глубиной 11 м от уровня земли и длиной 289 м, представляющий собой рамную железобетонную конструкцию с тремя «стенами в грунте» (две ограждающие и одна средняя, разделяющая полосы движения), будет проходить под искусственным руслом Смоленки. Русло реки пустят по облицованному гранитом железобетонному каналу, расположенному непосредственно на верхней плите перекрытия тоннеля. Строительство Западного скоростного диаметра началось еще в 2004 году. Целью данного проекта является создание скоростной автомагистрали общей протяженностью 46,6 км, которая обеспечит транспортные связи Большого морского порта Санкт-Петербурга через кольцевую автодорогу с выходом на федеральные трассы и страны Скандинавии, а также снизит транспортную нагрузку на исторический центр города.

➔ В рамках первого в 2014 году заседания совета Национального объединения изыскателей (НОИЗ), которое состоялось 16 января, было принято решение о назначении Антона Савицкого, председателя совета СРО «Региональное инженерно-изыскательское объединение», руководителем аппарата Национального объединения изыскателей. В рамках внеочередного, XI съезда НОИЗ, который состоялся 12 декабря 2013 года, делегаты проголосовали за досрочное отстранение Леонида Кушнира от должности президента нацобъединения и за назначение члена совета Павла Клепикова временно исполняющим обязанности президента. Было также решено 13 марта 2014 года созвать очередной, XII съезд НОИЗ для проведения выборов нового президента.

27 января 2014 г.

ОАО «Фонд имущества Санкт-Петербурга» проводит торги по участку № 18 площадью 3,9 га в квартале 24-27 Полюстрово западнее пересечения пр. М. Блюхера и Лабораторной ул.

для строительства многоквартирного дома со встроенно-пристроенным гаражом.

Участок расположен на расстоянии менее 70 м от вестибюля станции метрополитена «Арсенальная» и объекта розничной торговли

Начальная цена торгов – 80 млн руб.

РЕКЛАМА

LEGENDA
INTELLIGENT
DEVELOPMENT

КУПИМ

лучшие земельные участки
в Санкт-Петербурге

**НА ИСКЛЮЧИТЕЛЬНЫХ УСЛОВИЯХ
В ЦЕЛЯХ СТРОИТЕЛЬСТВА**
многоквартирных жилых домов

тел. 8 931 210-47-99
invest@legenda-dom.ru

РЕКЛАМА



АГЕНТСТВО
СТРОИТЕЛЬНЫХ
НОВОСТЕЙ

ОАО «Теплосеть Санкт-Петербурга» ищет подрядчика по проведению работ по восстановлению асфальтового покрытия после реконструкции теплосетей. Согласно информации, размещенной на сайте госзакупок, восстановить дорожное полотно организация-подрядчик должна на территории Адмиралтейского, Василеостровского, Центрального, Московского, Невского (левый берег) и Фрунзенского районов. Стоимость контракта не должна превышать сумму в 32 млн рублей. Информация о дате проведения конкурса и сроках работы подрядчика не размещена.

Петербургский пассажирский порт «Морской фасад» выбрал подрядчика по эксплуатации своих зданий и сооружений на период с 01.02.2014 по 31.01.2015. Им стала компания «Каверион Санкт-Петербург». Данная организация будет обслуживать здания порта за сумму 74,72 млн рублей при изначальной стоимости контракта в 78 млн рублей. Всего на конкурс было подано три заявки. Кроме «Каверион Санкт-Петербург» участие принимали компании «МТЛ» и «БФ». Заявка последней организации не была допущена к дальнейшему рассмотрению из-за несоответствия ряда условий по своей деятельности.

Инвестиционно-строительная компания «Отделстрой» на год раньше срока ввела в эксплуатацию первые два пуска третьей очереди жилого комплекса «Новый Оккервиль». Разрешение на ввод в эксплуатацию подписано 25 декабря 2013 года. Заселение начнется уже в январе 2014 года. Напомним, что предыдущую очередь «Нового Оккервиля» компания также сдала с опережением на год.

Первый и второй пуски третьей очереди включают в себя 14 секций, в составе которых 1251 квартира общей площадью 66,3 тыс. кв. м. В домах уже запущены лифты, работает котельная, есть вода, по постоянной схеме подается электричество, организована служба консьержей. Всего третья очередь разбита на четыре пусковых комплекса. Сдача следующих секций намечена на I квартал 2015 года и IV квартал 2016 года.

Комитет по госзаказу Санкт-Петербурга ищет подрядчика по строительству трех станций Фрунзенского радиуса метрополитена, начальная (максимальная) цена контракта составляет почти 26 млрд рублей, следует из заявки, размещенной на портале госзакупок.

Как говорится в техническом задании, необходимо провести работы по строительству станций «Перспектив Славя» (глубокого заложения с двумя вестибулами и наклонными ходами), «Дунайский проспект» (станция мелкого заложения с двумя вестибулами) и наземной станции «Южная». В конце прошлого года топонимическая комиссия Петербурга определилась с названиями семи новых станций. При этом станцию «Дунайский проспект» решено было назвать «Дунайской», а «Южную» переименовать в «Шушары».

Окончание работ назначено на 20 декабря 2018 года. Заявки на участие в тендере принимаются до 10 февраля, подведение итогов конкурса пройдет 17 февраля 2014 года.

«РВМ Капитал» купила часть «Петергофского каскада»

Максим Еланский / Управляющая компания «РВМ Капитал» приобрела более 70 квартир в ЖК «Петергофский каскад». На покупку недвижимости были потрачены деньги пайщиков УК в общем объеме 250 млн рублей. В течение года компания намерена продать недвижимость и получить прибыль в размере не менее 18% от вложенных средств.

Московская управляющая компания «РВМ Капитал» намерена инвестировать 250 млн рублей в новые квартиры ЖК «Петергофский каскад» общей площадью 4800 кв. м. На приобретение недвижимости будут потрачены денежные средства пайщиков компании из закрытого паевого инвестиционного фонда «РВМ Жилая недвижимость». Как свой доход, так и прибыль пайщиков инвестор намерен получить от дальнейшей перепродажи приобретенного жилья, которая должна состояться в течение одного года.

Стоимость чистых активов ПИФа «РВМ Жилая недвижимость» составляет 155 млн рублей. Минимальная сумма первого и последнего взноса – 100 тыс. рублей.

Посредником по покупке недвижимости в пригороде Петербурга выступила группа компаний NAI Besar. Профессиональный брокер помог москвичам приобрести более 70 квартир различного метража у застройщика жилого комплекса – компании «Квест». Также NAI Besar окажет услуги по дальнейшей реализации квартир в течение оговоренного с партнером срока. Как подчеркивают представители компании, они гарантируют инвестору доходность от продажи данных квартир в размере 18%.

Между тем среди всех закрытых ПИФов в недвижимость, которых в России более сотни, фондов, использующих механизм вложения средств в жилую недвижимость, не так уж и много – всего несколько десятков. Средняя их годовая доходность составляет 10-20% годовых.

По словам вице-президента NAI Besar Ильи Андреева, сравнительно небольшое количество действующих ПИФов с жилой недвижимостью связано с тем, что институциональные инвесторы ранее не были вовлечены в работу в данном сегменте. Профессиональным инвесторам нужны были очень понятные, прозрачные схемы финансирования, так как в их работе существует множество формальных критериев отчетности перед пайщиками, а также четкое понимание рисков и сроков возврата инвестиций. Сейчас ситуация меняется, считает эксперт, и управляющим компаниям интересна и жилая недвижимость.

С такими доводами согласен и директор по развитию компании ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate Александр Веселов. По его мнению, данный способ получения доходов начинает быть востребован инвестиционными фондами по всей России. «Я бы не стал особенно выделять Петербург, хотя объемы ввода жилой недвижимости и уровень спроса на квартиры в новостройках в Северной столице высоки. Полагаю, обеспечить заявленный уровень доходности в 18% годовых можно при условии сохранения текущей конъюнктуры рынка и инвестирования в строящуюся жилую недвижимость надежных застройщиков».

Директор департамента консалтинга и оценки АРИН Андрей Петров отмечает, что сейчас наиболее выгодно вкладывать средства на начальной стадии строительства: «В данном случае доходность вложений может достигать 40%. Вложения в уже готовые квартиры менее доходны, но в данном случае более надежны».

Аналитик инвестиционного холдинга «Финам» Антон Сороко добавляет, что в настоящее время рынок недвижимости (как вторичный, так и первичный) является благоприятной площадкой для инвестирования существенных финансовых ресурсов, так как обладает высокой емкостью, неплохой ликвидностью и прекрасно подходит для долгосрочных вложений.

«Конкретно данная сделка характеризуется низким уровнем риска – квартиры уже сданы, и необходимо только провести грамотную оценку недвижимости и найти клиентов. Думаю, что достигнуть предполагаемой доходности ПИФа будет вполне возможно, так как приобретенный сегмент недвижимости весьма ликвиден. Кроме того, оптовый покупатель, которым является «РВМ Капитал», вполне мог получить хорошую скидку, которая в дальнейшем станет залогом получения неплохой прибыли», – резюмирует эксперт.

справка

ЖК «Петергофский каскад» размещается по адресу:

Ропшинское шоссе, 3, вблизи исторических парков и залива. Комплекс состоит из восьми 5-этажных домов, выполненных по монолитно-панельной технологии. Сдан в эксплуатацию «Петергофский каскад» был в I квартале 2012 года.

Землю отберут или зарегистрируют

Николай Волков / Министерство экономического развития вынесло предложение **передавать право собственности на незарегистрированные земли государству и муниципалитетам. Данная инициатива призвана стимулировать собственников озадачиться оформлением земельных участков.**

Процедура будет занимать не более полутора месяцев. Чиновники получают право через суд требовать передать признанную бесхозной недвижимость в госсобственность. Однако в ходе разбирательства судья будет обязан пригласить тех, кто может дать сведения о принадлежности имущества, то есть его фактических владельцев. В настоящий момент примерно половина всех земельных участков физических лиц не зарегистрирована должным образом в Росреестре. Это мешает нормальному функционированию как самой системы регистрации прав, так и хозяйственной дея-

тельности. Нередко случается так, что при попытке сдать в аренду «ничью» землю объявляется собственник, заявляющий о своих правах. Для того чтобы не возникло проблем с определением точных границ земель, Минэкономразвития предлагает указать срок при регистрации им статус бесхозных. Аналитики восприняли данное предложение с осторожностью. «Еще одна бредовая инициатива властей. По данным на 2013 год, лишь одна пятая выявленных бесхозных объектов – это участки. Остальное – строения. Как, интересно, государство собирается национализировать дом, построенный на земле, находящейся в частной собственности, даже если этот дом не оформлен в собственности должным порядком? Его что – будут вертолетом переносить в казну? Да и с национализацией участков не все так просто: в любой момент может объявиться прежний собственник и затеять бесконечные суды с неясным исходом», – считает Дмитрий

Сперанский, руководитель Бюро аналитики по рынку недвижимости, аналитик Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и Ленобласти. «Я, если честно, не понимаю, как можно отобрать что-то: если я собственник земли, построил на ней дом, поставил после указанного срока признание на него не зарегистрировал. Как можно отобрать дом? Понятно, какую цель преследуют законо-

датели: они хотят убрать разрыв между двумя действиями – постановка объекта на кадастровый учет и регистрация права собственности. Однако делать это нужно без использования мер, которые противоречат колоссальному количеству законов, в том числе и Конституции», – уверен Дмитрий Майоров, генеральный директор компании «Русь: Новые территории».

мнение

Елена Машедо, генеральный директор компании «ПетроземПроект»:

– Цель властей понятна: необходимо навести порядок в институте права собственности. Ведь это важно и для сбора налогов, и для формирования достоверной базы данных о собственниках. А то очень часто бывают ситуации, когда просто невозможно понять, кому и на каких условиях принадлежит тот или иной объект недвижимости. Но заниматься национализированием имущества, мне кажется, это большой шаг назад в плане законности и развития именно правового государства.

ЖК «Людовик XIV» снесут

Николай Волков / Городской суд Санкт-Петербурга признал законным решение о сносе ЖК «Людовик XIV» на ул. Сегалева, 10, который возводило ООО «Девелопмент Групп». Решение вступило в силу, и в ближайшее время исполнительный лист на снос здания будет передан службе приставов, заявили в Госстройнадзоре. ➔

По сути, городской суд подтвердил решение, принятое в начале июля прошлого года Приморским районным судом, в котором был удовлетворен иск Госстройнадзора. И обязал застройщика снести многоквартирный жилой дом, расположенный на территории, предназначенной для индивидуального жилищного строительства. Как пояснили в Госстройнадзоре, решение вступило в силу и в ближайшее время служба получит исполнительный лист, который передаст приставам для исполнения решения. В какие сроки дом может быть снесен, в службе затруднились сказать.

По словам Веры Рябовой, старшего юриста практики недвижимости и градостроительства компании Rightmark group, обязанность снести самовольную постройку возникает у должника непосредственно с момента вступления решения суда в законную силу. «Судебный пристав устанавливает срок для добровольного исполнения застройщиком решения суда. Если в установленный срок дом не будет снесен застройщиком, снос производится силами специализированной организации, привлеченной судебным приставом-исполнителем, с последующим взысканием расходов с должника», – пояснила она.

Жилой комплекс «Людовик XIV» строится на месте дореволюционной дачи на ул. Сегалева, 10, в Коломягах, которую в 2012 году на аукционе Фонда имуще-



ЖК «Людовик XIV», незаконно построенный на землях ИЖС, будет снесен

ства Петербурга приобрела Ирина Бонд. Стоимость охраняемой постройки вместе с земельным участком площадью 2135 кв. м составила 3,7 млн рублей. Сама дача в 2001 году была включена специалистами КГИОП в Перечень вновь выявленных объектов, представляющих историческую, научную, художественную или иную

культурную ценность. При этом покупатель был обязан в течение 42 месяцев восстановить исторический облик старинной дачи.

Однако в конце 2012 года на этом месте ООО «Девелопмент Групп», возглавляемое Ириной Бонд, начало строительство четырехэтажного многоквартирного жилого комплекса, несмотря на то что согласно

Генплану Петербурга участок расположен в зоне застройки односемейными (индивидуальными) жилыми домами. В начале июля 2013 года суд признал строительство жилого комплекса незаконным и постановил его снести. Также иски поданы еще по нескольким объектам этой компании, которые строятся без разрешения на землях ИЖС: в пос. Левашово на ул. Чкалова, 33; в пос. Володарском на ул. Бабанова, 6. Кроме того, в июле 2013 года в отношении генерального директора ООО «Девелопмент Групп» Ирины Бонд было возбуждено дело по подозрению в мошенничестве.

Сколько точно квартир продано в «Людовике XIV», неясно. В самом ООО «Девелопмент Групп» летом заявляли, что продано около 90% из 120 квартир, по другим данным, пострадавших около 70. По версии следствия, ущерб составляет 8 млн рублей.

МНЕНИЕ



Вера Рябовая, старший юрист практики недвижимости и градостроительства компании Rightmark group:

➔ – Поскольку дом признан самовольной постройкой, право собственности на квартиры в нем не может быть зарегистрировано за приобретателями. Граждане, вложившие денежные средства в строительство, вправе требовать от застройщика расторжения заключенных договоров, возврата денег и возмещения причиненных убытков.

Уважаемый Владимир Михайлович!

Поздравляем Вас с Днем Рождения!



От имени НП «Строительный ресурс» примите самые искренние поздравления и пожелания крепкого здоровья на долгие годы, жизненной энергии и прекрасного настроения!

В этот день позвольте искренне поблагодарить Вас за профессионализм, ответственность, за созидательную работу, в которой есть частичка Вашей души и Вашего таланта.

От души желаем сплоченного коллектива, самых лучших кадров и достижения рабочих высот!

Успешная работа руководимого Вами коллектива и умение поддерживать партнерские отношения является подтверждением истины, что успех – привилегия профессионалов! Пусть дело, которому Вы посвятили себя, процветает! Желаем Вам всегда и во всем сохранять равновесие и уверенно продвигаться к намеченной цели!



РЕКЛАМА

БЭСКИТ®

21 год

экспертной деятельности

- **Обследование технического состояния зданий и сооружений:**
 - строительные конструкции
 - инженерные сети
 - фундаменты и грунты основания
- **Экспертиза промышленной безопасности в соответствии с требованиями Ростехнадзора**
 - зданий и сооружений, в т.ч. дымовых труб, резервуаров
 - проектной документации
- **Экспертиза проектно-сметной документации и выполненных строительно-монтажных работ**
- **Технический надзор за качеством строительно-монтажных работ**
- **Разработка**

- **Геотехнический мониторинг состояния зданий и сооружений при строительстве (реконструкции):**
 - геодезические измерения вертикальных осадок
 - измерение крена зданий (отклонений от вертикальности)
 - измерение горизонтальных смещений (сдвигов)
- **Испытания строительных материалов неразрушающими методами**
- **Тепловизионное обследование ограждающих конструкций зданий и сооружений**
- **Вибродинамические исследования**
- **Определение длины свай прибором «ИДС-1»**

СПб, Кирочная ул., 19, оф. 13Н

тел.: 272-44-15, 272-54-42

e-mail: beskit@mail.ru

www.beskit-spb.ru

© Сделано в СПб. МСРД. П.012-006-05 от 10.08.2010. Фото: НП «Строительный ресурс». Со всеми документами можно ознакомиться на сайте www.beskit-spb.ru

РЕКЛАМА

Реконструкция Гостиного Двора станет образцовой

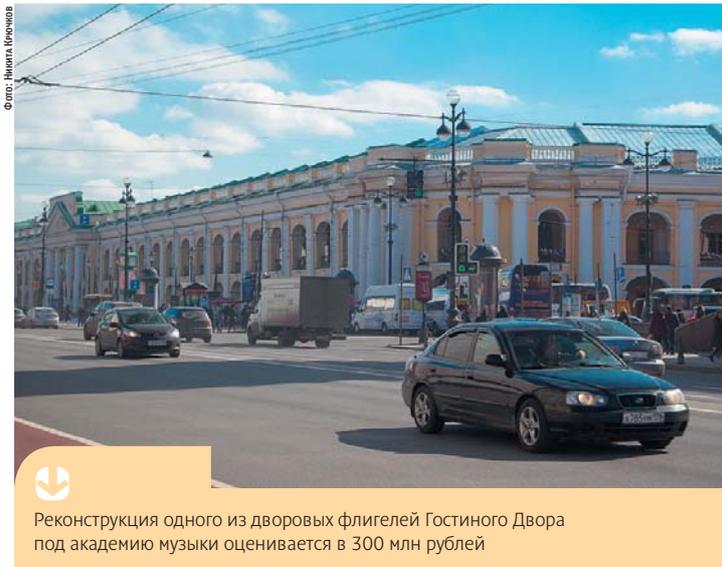
Никита Кулаков / Корпоративный конфликт вокруг проекта реконструкции Гостиного Двора продолжает набирать обороты. Акционеры ОАО «Большой Гостиный Двор», не согласные с предложением одного из акционеров (Fort Group) по реконструкции здания, спешат передать один из дворовых флигелей под размещение Международной академии музыки Елены Образцовой. ➔

На прошлой неделе ОАО «Большой Гостиный Двор» разослало акционерам приглашение на внеочередное общее собрание. Оно состоится 5 февраля. В повестке дня один вопрос – одобрение крупной сделки. Из материалов к собранию следует, что акционеры будут голосовать за выделение средств на реконструкцию и реставрацию фасадов здания под литерой «В», расположенного во внутреннем дворе БГД. Общая стоимость работ превышает 300 млн рублей.

Представитель универмага рассказал, что это здание площадью 4,9 тыс. кв. м раньше использовалось под склад. Реставрация должна завершиться в 2015 году. После этого там планируют разместить Международную академию музыки Елены Образцовой с детской школой искусств. Директор благотворительного фонда Елены Образцовой Наталья Игнатенко подтвердила, что руководство БГД еще в августе 2013 года предложило разместить академию в этом здании. «Мы очень этому рады. Академия создается впервые. Здание под нее мы искали несколько лет. Деньги в реконструкцию фонд вкладывать не будет, но планирует привлекать средства спонсоров для оснащения здания оборудованием», – пояснила она.

Академия получит здание в субаренду. По оценке экспертов АРИН, рыночная ставка для этого места – 50-70 USD за 1 кв. м в месяц. «Но академия наверняка заплатит меньше. Привлечение такого арендатора скорее социальная ответственность, чем бизнес», – считают в АРИН.

Работы по реконструкции и реставрации здания под литерой «В» стоимостью 210 млн рублей выполнит



Реконструкция одного из дворовых флигелей Гостиного Двора под академию музыки оценивается в 300 млн рублей

ЗАО «Геострой». А общая смета превысит 300 млн рублей. В БГД пояснили, что за три последних года уже вложили в гидроизоляцию подвалов здания и усиление его фундаментов 90 млн рублей. Все работы ведутся в рамках концепции реконструкции универмага, разработанной еще в 2005 году «Студией 44» Никиты Явейна и одобренной КГИОП и Градсоветом. В прошлом году руководство БГД заказало архитектору корректировку этого проекта в соответствии с изменившимися градостроительными нормами. Параллельно разрабатывается

новая историко-художественная экспертиза объекта. «Она будет готова через шесть месяцев», – говорят в БГД. После этого откорректированный проект планируют вынести на согласование городских властей. Если он получит одобрение, начнется масштабная реконструкция. Пока же руководство БГД отремонтировало и в начале января ввело в эксплуатацию здание «Дома комитета по управлению Гостиным Двором» площадью около 300 кв. м на внутренней территории. Там открылся культурный православный центр, в том числе Домовой храм в честь

преподобного Серафима Вырицкого и Музей истории купечества Петербурга и России. Инвестиции в ремонт в БГД не раскрыли. Но сообщили, что средства от эксплуатации этих объектов пойдут на благотворительные цели.

В числе акционеров универмага – 6,8 тыс. петербуржцев, а также около 30 юридических лиц. Крупнейшие, по данным СПАРК, – ООО «Виктория СПб» и ООО «Сигма» (у них на двоих 32,5%) и ЗАО «Капитал», связанное с руководством КАБ «Викинг» (25%). А в прошлом году 10% акций БГД у фонда Prosperity Capital Management приобрел один из крупнейших владельцев торговой недвижимости Петербурга – компания Fort Group, которую связывают с топ-менеджерами Газпрома. Став совладельцем БГД, новый акционер тут же предложил другим собственникам универмага и городским властям собственную концепцию реконструкции универмага стоимостью 0,5 млрд USD. Проект предполагает увеличение общей площади универмага в два раза, до 150 тыс. кв. м, а торговой – в пять раз, до 70 тыс. кв. м. Это, по мнению представителей Fort Group, позволит увеличить торговый оборот универмага в 20 раз – до 800 млн USD в год. На реализацию потребуется четыре года, окупаемость составит 10 лет. Кстати, в проекте Fort Group здание под литерой «В» отведено под торговлю и зону ресторанов. «Мы открыты к диалогу. Но считаем свой проект более полноценным и экономически эффективным», – заявили в Fort Group и добавили, что в собрании акционеров 5 февраля представитель компании участие примет.

справка

➔ Большой Гостиный Двор – старейший универсам Петербурга. Его корпуса общей площадью более 80 тыс. кв. м занимают 10 га земли с выходом на Невский проспект. Комплекс универмага является памятником федерального значения и находится под охраной ЮНЕСКО. Здания принадлежат городу. Но с 2000 года они находятся в долгосрочной аренде у ОАО «Большой Гостиный Двор», которое 55% от суммы арендной платы направляет на их содержание.

Setl City шагнула на Васильевский остров

Лидия Горбукова / Компания Setl City, входящая в Setl Group, заявила о начале строительства нового жилого комплекса бизнес-класса The Residence на Малом пр. Васильевского острова. Инвестиции в проект составляют около 3,5 млрд рублей. Ко II кварталу 2016 года застройщик возведет 47 тыс. кв. м жилья. Нижняя ценовая планка за 1 кв. м на данном этапе составляет 115 тыс. рублей.

Эксперты говорят, что проект Setl City будет интересен покупателям, и констатируют, что цена за «квадрат», установленная застройщиком, вполне соответствует реалиям строительного рынка Петербурга. Как рассказали в компании Setl City, новый ЖК

The Residence состоит из двух корпусов переменной этажности (8-9 этажей), объединенных общей входной группой с зоной ресепшен. Реализация проекта предполагает строительство 435 квартир, паркинга на 300 машино-мест, детского сада и встроенных коммерческих помещений общей площадью 3,8 тыс. кв. м. В них планируется разместить медицинский центр, салон красоты, ресторан, спа-салон и кондитерскую. На эксплуатируемой кровле паркинга застройщик собирается разместить внутренний двор. По словам представителя компании Setl City, отделка жилого комплекса будет производиться натуральным камнем и керамогранитом, также предусмотрена декоративная подсветка фасада. Два корпуса ЖК The Residence

будут сданы одновременно – во II квартале 2016 года. Продажи квартир в новом объекте уже открыты. Брокером проекта выступает компания «Петербургская недвижимость». Опрошенные газетой «Строительный Еженедельник» аналитики строительного рынка считают, что проект The Residence будет интересен для покупателей, а начальная стоимость квадратного метра вполне соответствует рыночной. Галина Санамия, директор департамента долевого строительства агентства недвижимости Home estate, рассказала, что основными конкурентами нового проекта на Васильевском острове являются ЖК Suomi и «КИМа, 1» компании «ЮИТ», а также ЖК «Айно» от застройщика

«Лемминкяйнен Рус». «Эти объекты имеют схожий уровень цен и качество предложения. Преимуществами ЖК The Residence можно назвать качественную архитектуру, наличие беспроцентной рассрочки, ипотеки с первых дней продаж, подземного паркинга с приемлемой стоимостью – 800 тыс. рублей, а также значительную скидку (15%) при единовременной оплате», – отметила госпожа Санамия. В свою очередь, Полина Яковлева, директор департамента новостроек NAI Besar, считает, что даже несмотря на то что объект будет сдаваться только в 2016 году, он уже сегодня пользуется стабильно высоким спросом из-за удачной локации. «Васильевский остров традиционно был популярным у определенной

категории людей, однако предложение объектов жилой недвижимости здесь всегда было ограниченным. На сегодняшний день достойную конкуренцию ЖК The Residence могут составить лишь проекты компании «ЮИТ», которые также обладают некоторыми

преимуществами», – отметила она. По словам госпожи Яковлевой, в среднесрочной перспективе интересные проекты могут появиться и на намытых территориях Васильевского острова, но лишь в случае решения проблемы с коммуникациями.

мнение



Галина Санамия, директор департамента долевого строительства агентства недвижимости Home estate:

➔ Васильевский остров с точки зрения проживания – это район «на любителя». Его чаще всего выбирают люди, которые раньше жили здесь или в Приморском районе, а также иногородние покупатели, в восприятии которых Васильевский остров является центром города.

Сергей Зимин: «Наиболее острой проблемой является ликвидация ветхого и аварийного жилья»

Помощник полномочного представителя Президента РФ в СЗФО Сергей Зимин в беседе с корреспондентом «Строительного Еженедельника» Михаилом Немировским подвел итоги 2013 года. Позитивным итогом стал рост жилищного строительства, негативным – ситуация с аварийным жильем в регионах. ➔

– С какими показателями закончил год строительный комплекс Северо-Запада? Какие основные тенденции в развитии отрасли можно проследить?

– Итоги работы строительного комплекса в минувшем году подводить рано – детальную статистику мы получим к концу февраля. При этом хочу отметить, что в 2012 году объем выполненных работ по виду деятельности «строительство» по СЗФО превысил докризисный уровень 2008 года и составил более 730 млрд рублей. За девять месяцев минувшего года освоено 485,4 млрд рублей (90% прошлогоднего показателя). Несмотря на сложность экономической ситуации в 2013 году, результаты первых трех кварталов показывают по большинству регионов увеличение объемов ввода жилья. В Петербурге и в целом по округу этот рост составил более 25%. Существенный рост жилищного строительства демонстрируют Республика Карелия (23%), Калининградская (20%) и Ленинградская (14%) области, причем в первых двух темпы строительства превысили показатель за аналогичный период прошлого года. Намечился также рост более чем на 15% в Архангельской и Вологодской областях, где по результатам 2012 года наблюдалось снижение показателя на несколько процентов. Основным фактором, определявшим увеличение объемов жилищного строительства, явилось удовлетворение отложенного спроса после преодоления последствий кризиса. Однако предпосылка кризисных явлений в сфере жилищного строительства до конца не преодолена. Колебания спроса на рынке жилья зависят от платежеспособности населения, производным от которой при существующих условиях кредитования на коммерческой основе является и объем жилищных кредитов. То есть в механизмах финансирования жилищного строительства налицо неустойчивость, которая ставит под вопрос решение стратегических задач в данной сфере.

– Какие основные проблемы строительной отрасли будут актуальными и в 2014 году, и есть ли предпосылки для их решения?

– Одной из наиболее острых проблем по-прежнему является проблема ликвидации ветхого и аварийного жилья. Площадь аварийного жилищного фонда по СЗФО составляет около 3 млн кв. м. За последний год снижение данного показателя по округу составило около 2,5%, в то же время по стране в целом наблюдается рост площади аварийного жилищного фонда около 0,5%. Во многом здесь заслуга органов власти и местного самоуправления, реализующих региональные адресные программы по переселению граждан из аварийного жилья. Вместе с тем существует проблема «выявляемости» объектов аварийного и ветхого жилищного фонда. По результатам проверок установлено, что выявление новых объектов тормозится органами местного самоуправления в связи с недостатком средств на реальное решение проблемы ликвидации аварийности домов. Реализация программ расселения аварийного жилья способствует снижению его доли в общем объеме жилищного фонда, но не решает проблемы в целом. Фактически темпы износа многоквартирных домов в субъектах РФ на территории



округа, за исключением Санкт-Петербурга, превышают темпы замены его новыми площадями, поэтому при существующем подходе рост аварийности жилищного фонда практически неизбежен.

Серьезной проблемой для муниципальных образований является снос расселенных аварийных домов и создание маневренного жилищного фонда. Актуальной для округа остается и проблема обманутых дольщиков. Как в регионах,

Выявление новых аварийных объектов тормозится органами местного самоуправления в связи с недостатком средств на реальное решение проблемы ликвидации аварийности домов

так и на федеральном уровне не удалось в полной мере решить вопросы защиты прав граждан, участвующих в долевом строительстве, поставленные в перечне президентских поручений от 18.10.2012. Число пострадавших участников долевого строительства снижается крайне медленно и по состоянию на осень 2013 года составляет более 7,5 тыс. человек.

– Президентом Российской Федерации поставлена задача создания в стране полноценного института арендного жилья. Но на Съезде строителей СЗФО некоторые регионы прямо заявляли, что у них нет инструментов для внедрения механизма. Что тормозит этот процесс?

– Действительно, в теории развитие арендного жилищного фонда позволит полностью удовлетворить платежеспособный спрос граждан на жилье и обеспечить переход на качественно новый уровень условий проживания населения,

придать существенный толчок к более гибкой и экономически целесообразной трудовой миграции. Ключевым вопросом при формировании рынка арендного жилья остается правовое регулирование условий жилищного найма. На мой взгляд, необходим специальный федеральный закон о найме жилья, который бы устанавливал обязательные условия в отношениях наймодателя и нанимателя (арендатора), в том числе и по порядку определения цены

найма. Права нанимателя должны быть защищены законом, им же должны быть минимизированы коммерческие риски наймодателя. К сожалению, до настоящего времени отсутствуют федеральные нормативно-правовые акты, обеспечивающие решение задач по формированию арендного жилищного фонда с участием частного капитала и формирования единых правовых гарантий нанимателям жилья в частном и государственном жилом секторе. При этом следует отметить, что переход к массовому строительству доходных домов в перспективе позволит гражданам решать свои жилищные проблемы, не прибегая к участию в долевом строительстве.

– Какие меры позволят активнее привлекать в строительную отрасль частный капитал? Насколько эффективны и интересны бизнесу применяемые сегодня схемы ГЧП?

– Создание благоприятных условий для осуществления инвестиционной деятель-

ности предприятий, реализующих проекты в сфере строительства жилья, является важнейшим фактором развития строительного комплекса. Улучшение инвестиционного климата в СЗФО возможно, в первую очередь, путем снижения административных барьеров в строительстве, оказания поддержки местным предприятиям строительного комплекса, обеспечения отрасли квалифицированными кадрами, развития государственно-частного партнерства. Наиболее распространена и понятна схема ГЧП на основе концессионных соглашений. Однако могут быть и другие варианты, например взаимодействие органов исполнительной власти, банка и застройщика при долевом строительстве. Эта модель неоднократно обсуждалась на заседаниях нашего Координационного совета по развитию строительной отрасли СЗФО.

– Успевают ли промышленность стройматериалов за ростом объемов жилищного строительства?

– К сожалению, активное развитие строительного сектора, в том числе жилищного строительства, не сопровождалось адекватным развитием смежных отраслей и прежде всего производства современных строительных материалов и высокотехнологичного строительного оборудования. При этом очевидно, что на Северо-Западе имеются достаточные условия для более активного развития этих секторов экономики. Крупнейший промышленный центр – Санкт-Петербург – обладает всеми необходимыми ресурсами, в том числе квалифицированными кадрами, для создания новой техники. При наличии четко сформулированных заказов и выгодных экономических условий многие предприятия города будут готовы развернуть производство современной строительной техники и оборудования. Сегодня округ занимает лидирующее положение в стране по запасам нерудных полезных ископаемых и производству строительных материалов на их основе. Разведано 273 месторождения, осваивается 162. Общий объем запасов оценивается в 2,3 млрд куб. м. Ежегодно в округе добывается более 40 млн тонн щебня, при том что годовой прогноз регионального потребления в 2013 году составляет 29,7 млн тонн, а к 2015 году прогнозируется на уровне 32-33 млн тонн. И развитие производственной инфраструктуры строительных материалов на основе добычи нерудных полезных ископаемых, ориентированной на российский рынок в целом, должно стать приоритетом Северо-Запада и сопровождаться соответствующими мерами государственной поддержки. Сегодня важно создание новых материалов, внедрение высоких технологий. Решение этих задач зависит от возможности привлечения значительных инвестиций.

цифра

около 3 млн

кв. м – площадь аварийного жилищного фонда по СЗФО

Марат Оганесян:

«Моей ошибкой в 2013 году была задержка с принятием кадровых решений»

Вице-губернатор Петербурга Марат Оганесян в ходе встречи с журналистами для подведения итогов года рассказал о том, с какими результатами строительный комплекс Петербурга завершил 2013 год, и о том, как будут решаться набравшие проблемы отрасли в 2014 году. ➔

– Как вы оцениваете работу подкомитетов в 2013 году?

– В рамках работы КГА в этом году нам удалось завершить работы по формированию корректировок Генерального плана. В январе планируем начать общественные слушания по всем районам, и в I квартале или середине II квартала внести их в ЗакС на утверждение. Также нами была проделана работа по утверждению региональных нормативов градостроительного проектирования. Для решения проблем с 820-м законом в ЗакСе создана рабочая группа. Мы планируем утвердить этот документ в I квартале 2014 года. Это решит огромный круг проблем в зонах регулируемой застройки, охранных зонах и др., а также снимет ограничения, наложенные Арбитражным судом.

Важным событием также являются кадровые перестановки в ряде комитетов. Так, КГА сейчас руководит Олег Рыбин, профессиональный человек с профильным архитектурным образованием, а Комитетом по строительству – Михаил Демиденко, мой давний соратник и профессионал в своем деле.

Что касается деятельности Комитета по строительству, то до сих пор остается много вопросов по реализации адресной инвестиционной программы (АИП). К сожалению, нам не удалось в полном объеме освоить все бюджетные средства, которые были выделены. Проведена колоссальная работа, и сегодня проблемы, которые существовали с 2013 года и не позволяли осуществлять платежи по заключенным комитетом контрактам,



решены. Бюджет 2014 года сформирован таким образом, что по всем контрактам комитета мы можем осуществлять платежи с января. К тому же с этого года мы будем отчитываться об освоении бюджета ежеквартально.

В Комитете по развитию транспортной инфраструктуры ситуация с выполнением АИП лучше – она исполнена на 90%. Нами

запланировано беспрецедентное финансирование метростроения: до 2016 на эти цели в бюджете заложено 73 млрд рублей. Необходимо своевременно и планомерно осваивать эти средства.

Перед Комитетом по строительству губернатором поставлена задача решить ряд проблем: с обманутыми дольщиками, реновацией территорий, строительством

объектов социальной инфраструктуры, строительством футбольного стадиона на Крестовском острове. По всем этим направлениям уже есть небольшие успехи. Что касается обманутых дольщиков, то в 2013 году мы ввели 12 проблемных домов. Программа реновации территорий уже работает, и мы обязательно доведем ее до логического завершения.

В первом квартале мы планируем передать очередникам, попавшим под программу, и собственникам порядка 20 квартир. В зоне нашего повышенного внимания – ситуации со строительством футбольного стадиона на Крестовском острове. До конца 2015 года нам предстоит закончить общестроительные работы. А в первом полугодии 2016 года произвести все пусконаладочные работы и подготовить разрешительную документацию для сдачи объекта.

Служба государственного строительного надзора работала минувший год в плановом режиме. Основные наши позиции неизменны: это запрет строительства многоквартирных домов на землях ИЖС. В 2013 году была объявлена амнистия, в ходе которой застройщики могли дособрать всю необходимую разрешительную документацию и вести стройку на законных основаниях. По истечении срока амнистии мы будем принимать жесткие решения.

– Планирует ли город устроить показательные сносы незаконно построенных объектов?

– Никаких показательных сносов город не планирует. Мы будем четко придерживаться решений судебных инстанций.



Земля

Береговые перспективы

Роман Русаков / Отказ городских властей финансировать из бюджета строительство инженерной инфраструктуры в проекте «Сестрорецкий намыв», по мнению экспертов, не снижает интереса девелоперов к подобным проектам, и в будущем в городе могут появиться новые проекты по созданию искусственных территорий в Финском заливе или акватории Невы.

О том, что городские власти не будут финансировать строительство инженерной инфраструктуры в проекте «Сестрорецкий намыв», вице-губернатор Марат Оганесян заявил в конце прошлого года. Стоимость этих работ городские власти оценивают в 10 млрд рублей. Таким образом, на эту сумму возрастут затраты инвестора проекта – компании «Северо-Запад

Инвест». В компании заявили, что продолжат реализацию проекта. Тем не менее, полагают участники рынка, строительство намывных территорий все равно сохранит свою привлекательность для девелоперов. Как говорят эксперты, у намывных территорий есть определенные преимущества. «Одно из немаловажных – отсутствие историй землеустройства, то есть покупатель территории – юридически первый и единственный владелец земли. Кроме того, на территории отсутствуют инженерные коммуникации: во-первых, покупатель не столкнется с «интересными» находками, которые помешают выполнению задуманных планов и обернутся ростом расходов, во-вторых, инвестор сможет расположить объекты таким образом и протянуть коммуникации так, чтобы от

проекта была максимальная экономическая отдача, хотя проблема подключения к инфраструктуре остается», – уверена Анна Цирульская, заместитель руководителя ФГУП «ЦПО» при Спецстрое России. По ее мнению, главная опасность таких проектов состоит в том, что препятствия реализации проекта могут чинить защитники окружающей среды, потому как намывные проекты воздействуют на экосистему района строительства. Также такое строительство может вызвать негодование жителей прилегающих территорий, которые лишаются удобств – красивого вида. Впрочем, Василий Вовк, генеральный директор ООО «Дудергофский проект» (группа компаний «БФА-Девелопмент»), говорит, что инженерная инфраструктура – это главное, что определяет

стоимость будущей намытой территории. «Основной вопрос по стоимости жилья на намывных территориях – это не цена за физический намыв 1 га. Основная проблема, как показывает практика, – это наличие подведенных инженерных мощностей.

Вторая основная проблема – это возможность органично вписать вновь намытые территории в существующую прибрежную застройку. Таким образом, проекты по намыву территорий должны согласовываться за 5-10 лет до начала непосредственной реализации вновь построенных площадей. И это время прежде всего необходимо на создание инженерных мощностей, которые ранее

не были запланированы. Это и сами мощности, и создание ранее не запланированных сетей для новых территорий», – добавляет господин Вовк. При этом он согласен, что у проектов на вновь намытых территориях есть свои преимущества помимо уже названных – возможность удобно и эффективно разбить территорию на отдельные пятна под застройку.

МНЕНИЕ



Владимир Скигин, председатель совета директоров UK Satellit Development:

– Я думаю, что проекты намыва в Петербурге в среднесрочной перспективе станут достаточно привычным явлением.

Технологии намыва, причем довольно недорогие, наработаны на Невской губе. Это позволяет создавать первую прибрежную линию, которая характеризуется хорошими видовыми характеристиками, и, соответственно, недвижимость здесь будет стоить дорого, и подобные проекты можно окупить. В проигрыше в данном случае остаются те, кто владеет недвижимостью на старой прибрежной линии. Но поскольку девелопмент там осуществлялся десятилетиями, а иногда и столетие, спросить за «обман» уже не с кого, поэтому это не мешает развивать проекты на намывных территориях.

– Как будет реализовываться так называемый закон об обманутых дольщиках?

– Согласно нашим планам, закон пойдет в ЗакС в таком виде, где правительство будет иметь возможность при формировании тендерной документации по продаже земельных участков под строительство жилья уменьшать платежи на сумму тех квартир, которые будут предоставлены гражданам, признанным обманутыми дольщиками. Губернатор дал нам поручение до июля 2014 года сформировать реестры пострадавших дольщиков. Наша задача – максимально реализовать проекты, которые сейчас находятся в стадии строительства или стоят, силами самих недобросовестных инвесторов.

– Сколько сегодня в городе проблемных объектов?

– Согласно критериям, утвержденным Министерством строительства РФ и Министерством юстиции РФ, к проблемным относятся объекты, срок ввода которых задерживается на девять и более месяцев. Если руководствоваться этими

этой работы будут получены и официально опубликованы. Программа требует значительного финансирования и может получить свое развитие только после того, как будут откорректированы некоторые правовые акты. Эта работа уже ведется.

– Как обстоят дела с проектом намыва «Новый берег» в Сестрорецке?

– Проект сегодня находится на стадии корректировки проекта планировки территории. В свое время было подписано постановление правительства города, которое регламентировало то, что город будет в полном объеме финансировать инженерную подготовку данной территории. Сейчас мы готовим постановление об отмене этого решения. Мы пойдем по пути намыва на Васильевском острове, где инженерная подготовка и все подводные сети будут сделаны за счет инвестора. То есть город не будет тратить на это свои средства. Еще один вопрос, который сейчас обсуждается, – это строительство социальных объектов. Сейчас мы находимся в стадии окончания согласования «дорожной

рассмотреть возможность выкупа жилья у застройщиков, которые осуществляют строительство жилья на находящихся в транспортной доступности территориях. Вопрос о выделении городом какой-то отдельной территории под эти цели пока не решен.

– Как вы оцениваете нынешнюю редакцию РНП?

– На мой взгляд, это абсолютно работающий документ. Он вступит в полную силу с января 2015 года. В нем учтены позиции всех комитетов правительства Петербурга. В нем учтены показатели по количеству мест в детских садах и школах на 1 тыс. человек.

– Ряд экспертов говорит о том, что есть серьезные проблемы с обеспеченностью энергетическими мощностями жилых комплексов, строящихся на границе Петербурга и Ленобласти. Дольщиками этих объектов, как правило, являются жители Петербурга. Решается ли этот вопрос?

– Проблема с инфраструктурой действительно есть, и в рамках соглашения между Петербургом и Ленобластью по этим вопросам принимаются конкретные решения. У меня больших опасений по обеспечению этих территорий инженерной инфраструктурой нет. Вводятся новые подстанции, проблемы с водоснабжением и канализованием также решаются. Меня больше смущает ситуация с социальными объектами. Дети из этих комплексов ходят в наши детсады и школы. Мы работаем над этой ситуацией с властями Ленобласти.

– Можете ли вы признать какие-либо ошибки, совершенные вами в 2013 году?

– Я считаю своей ошибкой в 2013 году задержку с принятием кадровых решений.

Никаких показательных сносов город не планирует. Мы будем четко придерживаться решений судебных инстанций

критериями, то проблемными являются практически все объекты долевого строительства в Петербурге. По нашим оценкам, проблемным можно считать объекты, ввод которых в эксплуатацию задерживается на два и более года. Таких объектов в городе сегодня насчитывается 34 штуки.

– Что происходит с программой реновации исторического центра?

– Программа реновации исторического центра Петербурга сложнейшая и требует всестороннего подхода, но надо иметь политическую волю ее начать. Мы приступили к ее реализации и намерены ее продолжать. В рамках этой работы сейчас проводится обследование двух территорий. Предварительные результаты этой работы Комитет по строительству получил и дал ряд замечаний. Мы планируем, что в I квартале 2014 года результаты

карты», за чьи средства будет строиться социальная инфраструктура. Моя позиция по этому вопросу вам известна.

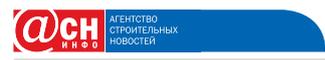
Моя задача – максимально снизить затраты города на обеспечение инфраструктурой проектов комплексного освоения территорий. У города сейчас достаточно много социальных задач, на которые нужно направить финансовые потоки.

– Как решается вопрос со строительством жилья для судей объединенного суда, которые переедут в Петербург?

– К нам обратилось Управление делами Президента РФ с просьбой помочь подобрать территорию для выноса квартир с места строительства комплекса зданий объединенного суда, так как жить и работать в одном здании не очень комфортно. Город выступил с предложением к Управлению делами Президента РФ

цифра

34 проблемных объекта долевого строительства насчитывается сегодня в Петербурге



В 2013 году прокуратурой Петроградского района Петербурга

выявлены нарушения при заключении с гражданами договоров долевого участия в строительстве жилых домов в деятельности ряда застройщиков, сообщает asinfo.ru со ссылкой на пресс-службу прокуратуры. Речь идет об ООО «Прайм-Инвестмент», которое строит жилой дом на Большой Посадской ул., 12, лит. А; ООО «Леонтьевский Мыс», строящем на Ждановской ул., 45, лит. А; и ООО «Тetra-Инвест», осуществляющем строительство жилого дома на пр. Динамо, 6а, лит. А. В сообщении надзорного ведомства говорится, что, как правило, в договорах долевого участия граждан в строительстве жилого дома содержались условия, ущемляющие права потребителя. По всем фактам выявленных нарушений прокуратурой района внесены представления, а также возбуждены дела об административном правонарушении по ч. 2 ст. 14.8 КоАП РФ (нарушение права потребителя на получение необходимой и достоверной информации о реализуемом товаре, работе, услуге, об изготовителе, об исполнителе) в отношении юридических и должностных лиц.

По результатам рассмотрения постановлений прокурора о возбуждении дел об административных правонарушениях ООО «Леонтьевский Мыс», ООО «Прайм-Инвестмент», ООО «Тetra-Инвест» и должностные лица указанных организаций привлечены к административной ответственности в виде штрафов на общую сумму более 100 тыс. рублей.

Организациями-застройщиками по результатам рассмотрения актов прокурорского реагирования не только приняты меры к устранению нарушений путем исключения противоречащих законодательству условий из договоров, но и виновные лица привлечены к дисциплинарной ответственности.



Дорогие сети

Роман Русаков / Сегодня эксперты оценивают стоимость создания намывных территорий в 2-3 млн USD за 1 га. Но если инвестору придется создавать инженерную инфраструктуру за свой счет, расходы возрастают до 6-7 млн USD за 1 га.

Александр Веселов, директор по развитию ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate, подсчитал, что работы по намыву территорий оцениваются в среднем в сумму от 2 до 3 млн USD за 1 га земли. С учетом создания инженерной инфраструктуры цена может вырасти до 6-7 млн. Впрочем, Валентин Заставленко, вице-президент группы компаний Springald, полагает, что говорить о стандартных расценках на намывные территории невозможно, потому что каждая намывная территория – это отдельный

проект со своей гидрогеологией, плотностью грунтов, расположением течений. «В теории, современные технологии позволяют создать намыв практически на любой территории, а акватория Финского залива с ее малыми и сверхмалыми глубинами позволяет реализовать масштабные проекты по намыву, измеряемые сотнями гектаров территорий. Но у таких проектов есть масса существенных минусов – отсутствие какой-либо инфраструктуры, которую надо создавать с нуля, начиная с дорог и заканчивая отдельными ТЭЦ для обеспечения территорий электричеством и теплом. Немалую роль играет и экологическая составляющая таких проектов – любой намыв есть вторжение в устоявшиеся экосистемы. Прогнозирование развития экосистем – вещь малоизученная, иногда засы-

пание даже самого мелкого ручейка ведет к необратимым изменениям в экологических системах. Таким образом, можно говорить о том, что себестоимость намывных территорий как минимум не дешевле вложений в земельные участки в элитных направлениях, а реализация проектов намывов требует вложений в строительство инфраструктуры. К плюсам таких проектов можно отнести непосредственное примыкание к водным бассейнам и, соответственно, высокую привлекательность объектов в глазах покупателей», – заключает господин Заставленко. Аналитики отмечают при этом, что реализация проектов на намывных территориях возможна лишь в тандеме с городом. Ведь помимо строительства жилья предусматривается возведение объектов

социальной инфраструктуры, подведение электричества, тепла и газа. Девелопер не в состоянии сделать это все за свой счет и своими силами. Содействие города просто необходимо, иначе это просто невыгодно. Максим Клягин, аналитик УК «Финанс Менеджмент», считает, что вся западная граница Санкт-Петербурга – зона затопляемых территорий – предполагает значительный потенциал создания искусственных намывных локаций, что в долгосрочной перспективе позволит расширить полезную площадь города. «В частности, использование намывных территорий остается одним из немногих возможных сценариев развития для Васильевского острова, в том числе оптимизации транспортной системы района. Впрочем, высокая капиталоемкость таких проектов снижает их инвестиционную привлекательность и ставит под сомнение сроки реализации крупных проектов», – рассуждает господин Клягин.

Однако, не все девелоперы положительно относятся к идее намыва новых территорий. Светлана Ким, директор по развитию ГК AAG, к проектам намыва территорий относится скептически: «Понятно, когда от безвыходности намывают территории небольшие по площади страны с высокой плотностью населения, как, например, Япония, Нидерланды, ОАЭ. Решение же вопроса локального дефицита земли под застройку путем намыва в самой большой стране мира выглядит абсурдным. В Петербурге достаточно земли для развития, прежде всего, требует реновации серая полоса промзон, окаймляющих центр, реконструкция ветхих зданий центральных районов, модернизация массовой типовой застройки спальных районов. Данные процессы требуют эффективного взаимодействия бизнеса, власти и законодотворцев. Отсутствия результата свидетельствует о сложности такого взаимодействия либо об

отсутствии воли. В намывных проектах этого не требуется. Достаточно финансовых и административных ресурсов, и стремительно развитию таких проектов мало что сможет помешать». «Возможности для намыва территорий в Петербурге практически безграничны. Другой, более важный вопрос – целесообразность этого предприятия. На мой взгляд, гораздо более верное решение – использовать уже существующие возможности, например развивая серый пояс, который, в отличие от намывных территорий, обладает инженерной инфраструктурой и центральным расположением. Инфраструктурный вопрос – основная сложность намывных проектов. Ввиду колоссальных масштабов и инвестиций создание инженерной инфраструктуры зачастую становится камнем преткновения между девелопером и городом и в конечном итоге ставит реализацию проекта под вопрос», – согласен с коллегой господин Веселов.

Новые тенденции при старых объемах

Роман Русаков / По данным Комитета по строительству, в 2013 году в Петербурге сдали 2,58 млн кв. м жилья.

С января по декабрь было построено 989 жилых домов на 42,5 тыс. квартир. В 2012 году объем ввода был такой же – 2,576 млн кв. м. Но тенденции на рынке строительства в прошлом году проявились новые. ➔

Участники рынка говорят, что этот год с точки зрения развития рынка жилой недвижимости отличался от нескольких предыдущих. Большой объем предложения в строящемся эконо-классе привел к замедлению роста цен на новостройки, а также к увеличению срока экспозиции квартир. При этом спрос на жилье не снизился.

Андрей Петров, директор департамента консалтинга и оценки АРИН, рассказывает: «Рост стоимости 1 кв. м заметно меньше, чем в 2012 году. По итогам 2013 года стоимость 1 кв. м на первичном рынке выросла на 7,6%, в то время как в прошлом году рост составил около 11%. Вторичный рынок менее активен – по итогам года цены прибавят лишь около 1,5% против прошлогодних 8%».

«Следствием замедления роста цен стало снижение уровня доходности на рынке строящейся недвижимости для частных инвесторов. Если сейчас она составляет в среднем 15% в год, а для некоторых наиболее ликвидных проектов доходит до 20%, то со следующего года мы прогнозируем снижение до 10-15%. При этом такой способ инвестирования остается самым понятным и доступным для большинства частных инвесторов, поэтому снижения количества инвестиционных сделок мы не ожидаем. Конкуренцию новостройкам начинают составлять апартаменты, позиционирующиеся как более качественный продукт по более низкой цене. Тем не менее пока большинство покупателей осторожничают с этим сегментом, предпочитая стандартный вариант – квартиру», – добавляет Елена Амирова, генеральный директор агентства недвижимости Home estate.

Полина Яковлева, директор департамента новостроек NAI Весаг, отмечает, что в прошлом году появилось большое количество новых игроков рынка недвижимости, что также отразилось на увеличении числа новых проектов. «В структуре предложения по районам наибольшее количество новостроек представлено во Всеволожском районе (25%), Приморский и Выборгский районы приходится 10 и 8% соответственно. Наименьшее количество новостроек расположено в Приозерском и Выборгском районах Ленинградской области – около 1%», – продолжает она.

Как говорят аналитики, в настоящее время в Санкт-Петербурге, пригоро-



Большой объем предложения в строящемся эконо-классе привел к замедлению роста цен на новостройки

дах и в районах Ленобласти, прилегающих к Петербургу (в которых могут жить люди, работающие в Петербурге) возводится около 7,5 млн кв. м жилья. При этом почти половина от этого объема уже продана. Так, только за первые три квартала 2013 года в Санкт-Петербурге и Ленобласти было продано около 2,66 млн кв. м жилой недвижимости.

Застройщики также не останавливаются на достигнутом и разрабатывают и открывают все новые проекты. «В 2013 году выведено на рынок более 95 объектов (совсем новых проектов или новых очередей уже известных проектов) жилого строительства», – подсчитала Светлана Попова, маркетинг-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент».

«В настоящее время на рынке жилой недвижимости сложилась ситуация, когда цены растут темпами, сопоставимыми с инфляцией. Среди причин, определяющих такие темпы роста цен, – в первую очередь макроэкономическая стабильность. Кроме того, на ценообразовании на рынке позитивно сказывается и распространение проектов КОТ. Ведь каждый квартал – это от 1 млн кв. м жилья, которые необходимо реализовать в срок от 5 до 12 лет. Продавать такое количество жилья в одном и том же

квартале непросто. Ведь покупатели стараются приобрести жилье в уже готовых корпусах, а не в тех, которые только начинают строиться. Все это стимулирует застройщиков к щадящей и продуманной ценовой политике, что, несомненно, очень выгодно покупателям», – уверена госпожа Попова.

По ее оценкам, рост цен на квартиры в строящихся домах на первичном рынке жилья составил 9-11% по итогам 2013 года. Средняя цена квадратного метра в строящемся жилье в Петербурге составила около 93 тыс. рублей к 1 января 2014 года.

Заместитель генерального директора «НДВ СПб» Вячеслав Ефремов про рост цен на жилье добавляет следующее: «Городские новостройки увеличились в цене по итогам года примерно на 10%. В сегменте пригородных новостроек, где уже намечается определенное заговаривание, рост цен был значительно ниже – около 5%. Не исключено, что предложение многоэтажных проектов в областных районах к концу 2014 года может превысить спрос. Правда, прогнозировать ценовую динамику в следующем году сегодня сложно: пока непонятно, смогут ли застройщики переложить дополнительные затраты на инфраструктуру и страхование на плечи дольщиков или это вызовет значительное сокращение продаж».

МНЕНИЕ



Петр Буслов,
руководитель
аналитического
центра ООО «Глас-
строй-СПб»:

– В Санкт-Петербурге и Ленинградской области спрос бьет все рекорды. Такого большого спроса на рынке никогда не наблюдалось. Сохранение такого объема спроса возможно только при сохранении темпов роста ипотечки и пополнении предложения новыми объектами. За три квартала 2013 года средняя цена 1 кв. м в Санкт-Петербурге выросла всего на 1-2% (цена указана с учетом скидок). Общий уровень роста цен по итогам года составит 2-4%.

«При условии сохранения макроэкономической стабильности вполне вероятно сохранение темпов роста цен на уровне инфляции. Доля квартир, купленных с привлечением ипотеки, растет год от года. По некоторым проектам она достигает 70 и даже 90%. Но в целом по рынку этот показатель зафиксирован на уровне порядка 40%», – резюмирует госпожа Попова.

Светлана Лежнева, начальник отдела маркетинговых исследований ГК «Пионер», направление «Санкт-Петербург», считает, что прирост цен в течение 2014 года можно прогнозировать на уровне 8-10%.

справка

Всего же, по данным Службы государственного строительного надзора и экспертизы, к настоящему времени выдано разрешений на строительство в Петербурге 10 млн кв. м жилья. В высокой степени готовности находится проектная документация на 50 млн кв. м жилья.

арбитраж

➔ **Строительная группа «Универсалстрой»** выплатит неустойку за нарушение сроков выполнения госконтракта по оснащению наружным светом Яблоневского сада во Фрунзенском районе. Федеральный арбитражный суд Северо-Западного округа не поддержал кассационную жалобу организации на постановления судов нижней инстанции. «Универсалстрой» должен был провести работы в рамках контракта еще до конца июля 2012 года, но не выполнил свои обязательства. Комитет по энергетике и инженерному обеспече-

нию Петербурга в иске от июня 2013 года потребовал от организации выплатить неустойку в 880 тыс. рублей. Компания не согласилась с выводами суда первой инстанции и подала осенью прошлого года апелляцию в Тринадцатый арбитражный суд, которая была отклонена. Рассмотренная в эти дни кассация также осталась без удовлетворения.

➔ **Строительная компания «Мост-сервис»** подала иск в Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти о собственном банкротстве. Судебное заседание о вве-

дении в организации процедуры наблюдения с назначением временного управляющего состоится 10 февраля. Предполагается, что «Мост-сервис» решил себя обанкротить после лавины исков, направленных к нему от других организаций во второй половине 2013 года с требованиями по выплате задолженности. Среди истцов такие организации, как ГУП «ТЭК СПб», ЗАО «РСУ-103», «Росэнергострой», «БалтСтройКомплект» и др. Стоит отметить, что сама компания «Мост-сервис» была создана в 1994 году.

Основное направление деятельности – строительство и реконструкция инженерных сетей и коммуникаций. В 2012 компания выиграла конкурс на строительство магистрального водовода для особой экономической зоны «Новоорловская» за 1,23 млрд рублей.

➔ **Промышленная организация «НПФ Дюкон»** подала иск в Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти к ООО «УниверСтрой». В его рамках истец требует с ответчика 1,4 млн рублей. Судебное заседание назначено на 25 февраля.

Компания «УниверСтрой» занимается строительством, ремонтом офисов и помещений, строительством котельной под ключ с подключением внутренних инженерных сетей.

➔ **Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти** принял заявление конкурсного кредитора ООО «СТК Полифас» Екатерины Головы. В его рамках конкурсный кредитор потребовала признать последнее собрание кредиторов организации, прошедшее в начале декабря, незаконным, так как оно прошло без нее.

Рассмотрение заявления Екатерины Головы в суде состоится 4 февраля. Стоит отметить, что компания «СТК Полифас» известна как застройщик малоэтажного жилого комплекса «Рай в шалаше» в Сестрорецке. Данный ЖК строился почти 10 лет с нарушением ряда технологических норм. В апреле 2012 года компания «СТК Полифас» была признана банкротом. Основные кредиторы компании несколько месяцев не могли выбрать конкурсного управляющего, который бы устраивал их всех.



интервью

Вячеслав Нотяг: «Городская программа реновации должна быть радикально пересмотрена»

Депутат Законодательного собрания Вячеслав Нотяг рассказал корреспонденту «Строительного Еженедельника» Михаилу Немировскому о депрессивных территориях Московского района, а также о том, почему реализация городской программы реновации в нынешнем виде невозможна.

— Какие крупнейшие инвестиционные проекты реализуются на территории района?

— Одним из крупнейших инвестиционных проектов на территории района является массовое жилищное строительство на территории бывшего завода «Петмол» на Московском пр. Завод уже два года как прекратил работу, и на этой площадке стоит уже как минимум 15 башенных кранов. Работают здесь сразу несколько крупных застройщиков. В то же время лично мне пока непонятно, что будет внутри с точки зрения социальной инфраструктуры. Наши застройщики научились очень быстро строить жилье и получать прибыль. А культуры возведения комфортного жилья у нас по-прежнему нет. Вызывает определенные сомнения и транспортная ситуация в этой локации. С одной стороны, жилые комплексы находятся у самого метро «Фрунзенская». С другой стороны, все больше людей предпочитают личный транспорт. Как они будут въезжать и парковаться на этой территории — непонятно. Московский пр. и Обводный канал сегодня сильно перегружены.

— Есть ли еще в районе свободные земельные пятна под комплексное освоение?

— Со свободными земельными участками в районе дело обстоит плохо. Дело в том, что район достаточно плотно заселен, и свободные пятна по большей части резервированы под социальные объекты. Однако перспективы для жилищного строительства есть. Например, очень перспективной территорией является квартал, ограниченный Цветочной ул. и ул. Коли Томчака. Этот район промышленный, заброшенный. Сейчас на территории находятся здания, сдающиеся под офисы, склады, производственные площадки и даже гостиницы. Очевидно, что эту территорию нужно облагораживать, приводить к какому-то общему знаменателю. В самом сердце Петербурга не должно быть таких депрессивных, вымирающих участков. Такая же ситуация сложилась западнее станции метро «Московские Ворота» в квартале, ограниченной Московским пр., Старообрядческой ул. и Малой Митрофаньевской. По большей части там располагаются склады и постройки, которые были заброшены много лет назад. Это огромнейший квартал, который можно и нужно разрабатывать. Но проблема в том, что все это находится в частной собственности.

— Каковы перспективы застройки территории бывшего совхоза «Цветы»?



где свои проекты заявили сразу несколько девелоперов?

— Почти год назад, в феврале 2013 года, я проводил отдельные депутатские слушания по поводу этих территорий. Любопытно, что единственными, кто не явился на эти слушания, были представители Фонда имущества, к которым накопилось больше всего вопросов. Например, на каком основании распро-

Ни городские власти, ни сами инвесторы не готовы реализовать добротную идею реконструкции городских кварталов. Сама программа не готова

давались территории близ Пулковской обсерватории. Еще в период «правления» Валентины Матвиенко было незаконно распродано практически 90% территории близ обсерватории. А ведь Пулковская обсерватория — особый объект культурного наследия. Согласно распоряжению Совнаркома от 1945 года, которое, кстати, никем не отменено и является действующим, 3-километровая зона вокруг обсерватории отводилась под научные цели и капитальное строительство в этой зоне запрещено без согласия администрации обсерватории. Однако когда мы спросили администрацию в лоб: «Как вы могли согласовать такое строительство?», — нам прямо ответили: «Мы просто боимся». Когда речь идет о таких объемах застрой-

ки, давление на обсерваторию растет. Сейчас проект, к счастью, заморожен. В результате депутатских слушаний мне удалось приостановить реализацию проекта, пока не будут решены основные вопросы. Например, вопросы по транспорту. Пока непонятно, насколько транспортно доступен будет жилой квартал. Там ведь кроме Пулковского шоссе, по сути, ничего нет. А в бюджете до 2016 года нет ни слова

о строительстве на этой территории каких-либо транспортных объектов. Я держу руку на пульсе и буду вмешиваться при любом телодвижении со стороны застройщиков.

— На минувшей неделе «СПБ Реновация» заявила о старте работ по реновации застроенных кварталов в Московском районе. Готов ли район и жители к этому процессу?

— Реновация в Московском районе затрагивает довольно большой квартал 12-13-16, ограниченный Бассейной, Новоизмайловской, Кубинской ул. На юге он ограничен Ленинским пр. и Краснопутиловской ул. Я являюсь членом специальной рабочей группы по реновации, и когда мы приступили

к рассмотрению проекта реновации этого участка, мы были немало удивлены тем, что в предоставленном застройщиком проекте предполагается трехкратный рост числа населения на этой территории. При этом социальные объекты в проект заложены, но участков под их строительство в проекте нет. Хочу отметить, что сейчас «СПБ Реновация» только-только предпринимает первые попытки выйти на работы в этом квартале. И первые же попытки сразу вызвали социальный взрыв — на улицу вышли люди, около 200 человек, которые выступили против этой программы. Причины просты: проект не выдерживает никакой критики. Когда мы сели и начали реально считать инфраструктуру, оказалось, что «социалки»-то не хватает. Ни мест в школах, ни мест в поликлиниках. Аппетиты застройщика превысили его возможности. То же самое и с транспортной инфраструктурой. В эти кварталы не спроектировано нормальных выездов. А когда количество населения увеличится в три раза — будет еще хуже. Инвестор заявляет подземные паркинги, но средства на их покупку есть далеко не у всех, и львиная доля проезжих частей будет заставлена автомобилями.

За все время функционирования рабочей группы по реновации мы рассмотрели семь проектов реновации. И из семи только один прошел без замечаний, и то только потому что построен на отшибе — в районе Ржевки. Я подчеркиваю: все остальные проекты — в Калининском, Приморском, Кировском, Красногвардейском и Московском районах — требуют доработки. Пока что все эти проекты представляют собой обычную уплотнительную застройку. Ни городские власти, ни сами инвесторы — ООО «Воин-В» и ООО «СПБ Реновация» — не готовы реализовать добротную идею реконструкции городских кварталов. Сама программа не готова. А граждане сейчас крайне возмущены, и ситуация находится на грани социального взрыва. Нужно сесть и заново все посчитать, учесть мнение населения. Ведь по опросам, примерно 50% населения, проживающего в расселяемых «хрущевках», не поддерживают реновацию.

— Какова вероятность того, что сама программа будет отменена?

— Заключены официальные договоры, поэтому никто метлой выгнать «Воин-В» и «СПБ Реновацию» не может. Я сейчас послал письмо в КУГИ, чтобы мне предоставили копию этого инвестиционного договора, который был заключен еще прежней администрацией Смольного. Нужно тщательно посмотреть этот документ, уточнить условия и ответственность инвестора. Ведь сама программа реновации рассчитана до 2025 года, но за это время у нас дважды может смениться губернатор, дважды полностью поменяться состав федеральной власти. Не говоря о том, что само законодательство может измениться несколько раз. Поэтому договор должен быть составлен с учетом этих рисков и с учетом требований времени. И как постоянно замечает наш губернатор, в интересах граждан. 2014 год будет посвящен именно пересмотру программы реновации, и я вам обещаю, что в ближайший месяц-два состоится большой круглый стол или депутатские слушания по вопросу корректировки программы реновации жилых кварталов.

СТАТИСТИКА

Сегодня в Московском районе более 252,4 тыс. жителей, из которых около 220 тыс. проживают в отдельных квартирах. В районе свыше 1100 жилых домов и 100 тыс. квартир, 43 школы, среди которых 2 гимназии, лицей, 8 школ с углубленным изучением предметов. Здесь работает 16 средних специальных и профессиональных учебных заведений, 73 детских дошкольных учреждения. В районе 4 больницы, 2 стоматологические поликлиники, 20 амбулаторно-поликлинических учреждений. К услугам жителей района три парка, детский театр «Сказка», Дом молодежи, 12 библиотек, муниципальный выставочный зал, спортивно-концертный комплекс, культурно-досуговый центр и 23 подростковых центра и подростково-молодежных клуба, 2 музыкальные и 1 художественная школы, 5 стадионов, Центр физической культуры, 3 плавательных бассейна, 27 теннисных кортов, 117 спортивных залов.

Московский район относится к промышленно развитым районам города и входит в пятерку крупнейших, обеспечивающих около 60% производства промышленной продукции (работ и услуг). Определяющими отраслями для района являются машиностроение (включая станкостроение и приборостроение) и пищевая промышленность. Ведущими машиностроительными предприятиями являются ОАО «Электросила» (концерн «Силловые машины»), ЗАО «Вагонмаш», завод холдинговой компании «Ленинец», ОАО «Автоарматура», ОАО «Механический завод» и др. Пищевая промышленность в районе представлена как старыми предприятиями, сумевшими выжить и преуспеть в новых экономических условиях, – ОАО «Масложировой комбинат Санкт-Петербурга», ЗАО «Хлебный дом», ОАО «1-я Петербургская макаронная фабрика», ОАО «Петербургский мельничный комбинат», ОАО «Пищевик», ОАО «Хладокомбинат № 1» и др., – так и новыми предприятиями, возникшими в последние годы в соответствии с потребностями потребительского рынка, – ЗАО «Талостом», ООО «Дарья», завод по производству жевательной резинки «Ригли» и др. За последние годы построены и введены в эксплуатацию завод Coca-Cola, предприятия «Сосна», Gillette, дочерний филиал шведской фирмы по производству автобусов «Скания», построен ряд автосалонов с сервисными станциями: «Ягуар», «Форд», «Вольво», «Митсубиси», «Ниссан», «Тайота-Лексус».

Московский район расположен на юго-западе Санкт-Петербурга и занимает площадь 7107 га. Район по праву называют южными воротами города, поскольку на его территории расположен международный аэропорт Пулково, а также проходят две крупные автомагистрали северо-запада России – Московское и Киевское шоссе.

На территории района расположены шесть станций метрополитена: «Фрунзенская», «Московские Ворота», «Электросила», «Парк Победы», «Московская» и «Звездная».

Планируется открыть три новые станции метрополитена до 2020 года: «Боровая», «Заставская», «Броневая».

ИНФРАСТРУКТУРА

Престижный и перспективный

Роман Русаков / Московский район является одним из самых престижных районов города и одним из самых востребованных у покупателей жилья. При этом здесь существует ряд территорий, на которых могут быть реализованы крупные инвестиционные проекты, в том числе район достаточно перспективен для редевелопмента промышленных территорий. ➤

Большинство экспертов сходятся во мнении, что Московский район – один из наиболее удобных с точки зрения транспортной инфраструктуры: здесь есть хорошая связь с центром: Московский, Витебский пр., Митрофаньевское шоссе, выход на ЗСД, шесть станций метро (синяя ветка), близость аэропорта

Московский район находится на транзите потоков между сложившимся деловым центром и новой деловой зоной Пулково, которая является катализатором развития всего района в целом. «Помимо коммерческой существует потенциал для строительства жилой недвижимости как в зоне Московского пр. – Пулковского шоссе и территорий между Шушарами и городом Пушкин. Кроме того, остаются недооцененными с точки зрения потенциала север-

имеет быстрый выезд на кольцевую автомагистраль, что способствует доступности практически в любую точку города. Для комфорта пешеходов в районе расположено шесть станций метрополитена. Недвижимость здесь считается престижной, особенно территории, непосредственно прилегающие к Московскому пр. Район активно застраивается жилыми объектами различных классов – бизнес, комфорт, эконом. Существенным резервом для нового строительства является и большое количество промышленных территорий, выводимых за пределы района.

Генеральный директор ЗАО «Леммингяйнен Рус» Юха Вято отмечает: «Московский район – один из самых престижных и благоустроенных в нашем городе. Развитая инфраструктура, хорошая

Московский район – один из самых озелененных. Здесь расположены три крупных городских парка: Московский парк Победы, парк Авиаторов и парк Городов-героев

ные территории Московского района, в том числе территории, расположенные вдоль Обводного канала, за Витебским пр. Район является одним из самых перспективных как с точки зрения строительства жилья (исторически престижный район для проживания), так и развития деловой недвижимости (бизнес-центры, гостиницы), – рассуждает Вероника Лежнева, руководитель отдела исследований Colliers International в Санкт-Петербурге.

Московский район – один из самых озелененных. Здесь расположены три крупных городских парка: Московский парк Победы, парк Авиаторов и парк Городов-героев, которые являются излюбленными прогулочными местами для жителей района. «Благодаря хорошо развитой транспортной инфраструктуре район имеет удобное сообщение не только с центральной частью города, но и с аэропортом, с популярными пригородами, такими как Пушкин, Павловск, Гатчина. Также район

экология, транспортная доступность – это положительные характеристики, которые выгодно отличают этот район города от многих других».

Сергей Левчук, генеральный директор ЗАО СК «РосСтрой» в составе ГК «СУ-155», добавляет: «С социальным и культурно-бытовой инфраструктурой ситуация сложнее: как социальная, так и культурно-бытовая инфраструктура развита здесь неравномерно. Например, ближайшая к Обводному каналу жилая часть Московского района по петербургским меркам неплохо обеспечена образовательными и медицинскими учреждениями, но лишена крупных торговых-развлекательных и спортивных комплексов».

Ирина Онищенко, генеральный директор ЗАО «Центральное управление недвижимости ЛенСпецСМУ» (входит в Etalon Group), добавляет: «К недостаткам Московского района можно отнести наличие на его территории большого количества промышленных зон, которые



МНЕНИЕ



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

– Московский район Санкт-Петербурга по праву остается самым интересным и привлекательным для жизни. И для застройщиков здесь еще есть точки притяжения. Но район неоднороден, и в целом можно выделить две крупные совсем разные части в нем.

Близость центра, отлично развитая инфраструктура делают северную часть района и территории вдоль Московского пр. одной из престижных локаций. Новое жилье здесь вполне возможно позиционировать в более высоком ценовом сегменте. Средняя цена 1 кв. м здесь на 25% превышает среднерыночную. Основной потенциал развития данной части рай-

она – вывод промышленных предприятий за черту города, чтобы использовать освободившиеся территории под жилую и общественно-деловую застройку. Это уже коснулось завода «Электросила», на очереди «Вагонмаш», машиностроительный завод и трест «Ленотделкомплект».

Оставшиеся микрорайоны Московского района – популярный спальный район с хорошо развитой инфраструктурой, транспортной ситуацией, в котором не стоит ожидать очень низких цен на квартиры. Объем предложения квартир в строящихся домах здесь ощутимый и представлен как проектами уплотнительной застройки, так и квартальной застройкой.

ранее использовались различными предприятиями, однако сегодня не функционируют. Тем не менее в последние годы эти территории активно осваиваются девелоперами. Компания «ЛенСпецСМУ» – не исключение и также принимает активное участие в преобразовании Московского района».

Директор по продажам O2 Development Елена Беседина при этом отмечает: «Несмотря на то что в целом Московский район осваивается достаточно равномерно, повышенный интерес девелоперов к этой территории в ближайшем будущем может привести к появлению в некоторых его частях пресловутой уплотнительной застройки. Это заметно уже сейчас, например, в районе пересечения ул. Орджоникидзе и пр. Космонавтов. Значимым этапом развития этой территории, в первую очередь, считаю программу реновации «хрущевок», намеченную на 2015-2017 годы».

ЖИЛЬЕ

На пятом месте в ценовом рейтинге

Роман Русаков / В Московском районе в настоящий момент сосредоточено около 20% всего предложения жилья в новостройках (если принимать во внимание только предложение жилья в сложившихся городских районах, без учета окраин и пригородов).

Жилье в Московском районе традиционно было дорогим, и спрос на него всегда высокий. Сейчас наиболее дорогое жилье строится вдоль Московского пр. от «Фрунзенской» до «Звездной». Южнее, в сторону аэропорта Пулково, возводят дома более экономичного класса.

Начальник отдела маркетинга компании «Петрополь» Екатерина Никандрова говорит: «По индексу цены квадратного метра Московский район на пятом месте среди всех районов Петербурга; за последний год этот индекс вырос приблизительно на 10% и продолжает расти, несмотря на то что разнообразных проектов становится все больше. В течение 2013 года средний ценовой индекс колебался в пределах 92,5-95 тыс. рублей за 1 кв. м. Среди интересных проектов жилья комфорт- и бизнес-класса можно отметить ЖК «Времена года» (от 100 тыс. рублей/кв. м), «Новомосковский» (от 120 тыс. рублей/кв. м), «Тапиола» (от 112 тыс. рублей/кв. м), «Московский квартал» (от 107 тыс. рублей/кв. м).

Среди проектов, расположенных ближе к зоне Пулково, стоит выделить «Триумф-Парк» (от 80 тыс. рублей/кв. м), ЖК «Летний» (от 77 тыс. рублей/кв. м), Viva (от 98 тыс. рублей/кв. м).

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», в настоящее время в Московском районе реализуются проекты класса масс-маркет, представленного преимущественно подклассом комфорт, и объекты класса бизнес. На декабрь 2013 года в Московском районе в продаже находилось 29 объектов, из них 17 жилых комплексов и 12 очередей. Средняя цена в классе масс-маркет составляет 97,6 тыс. рублей, что на 5,5% выше средней цены по городу – 92,5 тыс. рублей. Безусловно, это связано с преобладанием объектов комфорт-подсегмента. За год средние цены здесь выросли на 3,7%.

«В 2013 году объем рынка первичного жилья в Московском районе непрерывно рос. Например, в III квартале объем рынка



На декабрь 2013 года в Московском районе в продаже находилось 29 объектов, из них 17 жилых комплексов и 12 очередей

жилья всех классов в этом районе показал прирост 6,0%. Спрос на жилье здесь также демонстрирует положительную динамику на протяжении последних четырех кварталов – не менее 2% (и более) в квартал. Примечательно, что рост доли спроса произошел на фоне увеличения объема рынка. Это подтверждает факт, что территория Московского района интересна потенциальным покупателям жилья», – говорит Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость».

«Анализируя девелоперскую активность в районе, можно выделить несколько наиболее активно развивающихся локаций. Во-первых, это территории на пересечении Пулковского и Дунайского пр. Тут расположены такие объекты, как ЖК «Летний» от «ЛенСпецСМУ», ЖК «Пулковский» от ЦДС, ЖК «Триумф парк» от Mirland Development Corporation, МФК Salut от «ИК Пулковская» и др.

Ряд проектов реализуется в непосредственной близости от станций метро «Электросила», «Московские Ворота», «Фрунзенская». В этой зоне расположены ЖК «Небо Москвы» компании «Лидер Групп», ЖК «Галант» компании «ЛенСпецСМУ», ЖК «Московский квартал» компании «СМ-Девелопмент» и др.

Значительная активность девелоперов отмечается на границе Московского и Адмиралтейского районов. Здесь возводятся ЖК «Времена года» компании «Меридиан Девелопмент», ЖК «Новомосковский» компании «ЮИТ Санкт-Петербург», «Time Дом у Московского» компании «Северный город», – перечисляет Ольга Трошева.

В ближайшем пару лет можно ожидать выхода на рынок такого крупного проекта квартальной застройки, как ЖК «Город цветов» у Пулковского шоссе, добавляет Юлия Жалева, руководитель отдела маркетинга и продаж компании Mirland Development Corporation.

справка

Основные застройщики на территории Московского района:

- «Л1» – «Граф Орлов», «Империял», «Дом у метро «Звездная»
- «ЛСР. Недвижимость – Северо-Запад» – «Квартет», Viva, «Антей», «Пулковский посад»
- «ЛенСпецСМУ» – «Летний», «Галант»
- «ЦДС» – «Пулковский-2» и «Пулковский-3»
- Mirland Development Corporation – «Триумф Парк»
- Setl City – «Космос»

Генеральный директор ЗАО «Лемминкянен Рус» Юха Вятто рассуждает: «Стоимость квартир в Московском районе примерно на 5-8% выше, чем в среднем по городу, за последний год цена квадратного метра выросла в пределах 5-6%. Уровень спроса на жилую недвижимость в Московском районе высокий, наравне с Красносельским и Выборгским».

Ирина Онищенко, генеральный директор ЗАО «Центральное управление недвижимости ЛенСпецСМУ» (входит в Etalon Group), сообщила: «В конце прошлого года на территории Московского района мы ввели в эксплуатацию жилой комплекс «Летний» (Пулковское шоссе, 36, напротив ТРК «Лето») и 3-й корпус «Галанта» у метро «Фрунзенская». В 2014 году завершим строительство ЖК «Галант» и планируем приступить к реализации комплекса «Московские Ворота» неподалеку от одноименной станции метрополитена».

Редевелопмент на подходе

Роман Русаков / В ближайшей перспективе в Московском районе планируется открытие продаж в кварталах, попадающих под программу реновации.

Как считает Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», большой потенциал на границе Московского и Пушкинского районов представляет собой пересечение Пулковского и Волонковского шоссе. «Среди перспективных территорий – площадки НПО «ПИГМЕНТ» и авторемонтного завода, территория комбината «Самсон». В настоящий момент на этой территории на продажу выставлен ряд земельных участков, при этом ведется

проектирование нескольких объектов комплексной застройки такими компаниями, как «МорганИнвестментс», Amtel-Properties, «БКН-Девелопмент», «ВТБ-Девелопмент» и др., – уточняет она. Юлия Жалева, руководитель отдела маркетинга и продаж компании Mirland Development Corporation, продолжает: «Один из самых интересных, на мой взгляд, трендов развития рынка жилья в районе – редевелопмент и застройка территории в районе Обводного канала». Вероника Леженева, руководитель отдела исследований Colliers International в Санкт-Петербурге, к крупным проектам относит проекты редевелопмента производственных территорий

(«Вагонмаш», «Электросила», «Силловые машины», трампарк №1 и пр.). Никита Демидов, региональный управляющий финансовой группы «БКС», добавляет: «В районе реализуется несколько проектов апартмент-отелей («Бекар», «Салют»). Большинство квартир в Московском районе раскупаются еще на начальном этапе строительства, поскольку район считается престижным для проживания». Московский район имеет выгодное территориальное расположение, являясь связующим звеном центра города и активно развивающейся сегодня зоны Пулково. Район обеспечен более удобным транспортным сообщением, чем Фрунзенский

и Красносельский. Комфортный доступ в аэропорт Пулково, развитая система станций метрополитена, целый ряд общегородских магистралей делают его очень удобным в плане транспорт-

ного сообщения и с другими районами, и с пригородом. Помимо этого, район не имеет таких промышленных территорий, как Невский и Кировский. При этом бывшие территории промпредприятий освобождаются и используются (и будут использованы в перспективе) под строительство современных кварталов (например, территория ОАО «Силловые маши-

ны» и завода «Вагонмаш»). Кроме того, район является одним из самых благоустроенных в городе с точки зрения социальной инфраструктуры, озеленения территорий, красивых архитектурных ансамблей. Между тем западная часть района в настоящее время представлена единичными объектами.

МНЕНИЕ



Анна Иванова, директор по развитию финского проектного бюро Rumpu:

– Московский район собрал наиболее яркие образцы построек сталинской архитектуры, и для меня никогда не станет лицом Петербурга в классическом его понимании. По сути, это уголок Москвы в родном городе. За счет удобной транспортной доступности (5-20 минут до аэропорта из любой точки района, 15-20 минут до центра города, 20 минут до Пушкина и Павловска) недвижимость в центральной части района ценится высоко, хотя новых домов в «золотой миле» Московского района строится не так много.

коммерческая недвижимость

Офисный передовик

Роман Русаков / В 2013 году в Московском районе было введено пять бизнес-центров общей площадью чуть менее 100 тыс. кв. м. Среди бизнес-центров, которые будут построены до конца 2014 года, около 30% располагаются именно в Московском районе.

В 2013 году в Московском районе были введены в эксплуатацию пять бизнес-центров, в частности состоялся несколько раз переносившийся ввод в эксплуатацию небоскреба Leader Tower, который является самым высоким офисным зданием в Петербурге. Помимо этого, были введены вторая очередь Technopolis Pulkovo (который обещает стать вторым в городе бизнес-центром, прошедшим сертификацию по стандарту LEED Gold), Renaissance Premium, БЦ «Мегапарк» и БЦ «Альфа».

Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге, говорит, что по итогам 2013 года Московский район стал лидером по вводу новых бизнес-центров среди административных районов города, на его долю пришлось 38% от общего объема нового предложения. «В 2014 году тренд распределения новых площадей по городу сохранится: наибольший объем ввода (32%) в этот период также придется на Московский район. Доля исторической части города будет постепенно расти, если в 2014 году на нее придется около 37%, то среди анонсированных к вводу объектов до конца 2016 года около 47% площадей расположено в историческом центре», — сообщил господин Фадеев.

Вице-президент ГК Leorsa Ольга Пономарева добавляет: «Безусловно, интересным событием стал ввод в эксплуатацию БЦ Leader Tower — самого высокого в Петербурге бизнес-центра. Мы наблюдаем за развитием деловой зоны Пулково-3, которое позитивно влияет на развитие района. Появление новых интересных объектов офисной недвижимости, таких как Technopolis, «Собрание», «Пулково Скай» и др., привлекает в Московский район представительства крупных компаний, формируя зону деловой активности».

При этом она отмечает, что хоть Московский район удобен для размещения

Бизнес-центры, введенные в эксплуатацию в течение 2013 года в Московском районе

№	Название	Адрес	Район	Класс	Общая площадь, кв. м
1	Leader Tower	Ленинский пр., 153	Московский	A	49 500
2	Technopolis (II очередь)	Пулковское шоссе, 40	Московский	B+	21 700
3	Ренессанс Премиум	ул. Решетникова, 14, лит. А	Московский	B+	20 500
4	Альфа	Пулковское шоссе, 19	Московский	B	7500

Источник: East Real

объектов офисной недвижимости, однако из-за большого количества вводимых бизнес-центров наблюдаются трудности с их заполняемостью. Так, например, доля вакантных площадей в Leader Tower и Renaissance Premium на данный момент, по данным госпожи Пономаревой, составляет 60-63%. «В качестве делового центра активно развиваются и другие части города, конкурирующие с Московским районом, например зона Малой Охты. Это удачное место для деловых людей: близко от центра города, но не «золотой треугольник» с его узкими улицами и отсутствием мест для парковки, в пешей доступности станция метрополитена, удобный выезд на КАД», — считает она.

Стоимость аренды офисных площадей в Московском районе в классе А составляет 1400-1600 рублей/кв. м/месяц, в классе В — 1000-1250 рублей/кв. м/месяц, подсчитал Иван Починников, коммерческий директор East Real.

Тамара Попова, руководитель отдела исследований рынка недвижимости Knight Frank St Petersburg, говорит, что Московский район занимает второе место в городе (на первом — Центральный) по суммарной арендопригодной площади качественной офисной недвижимости — 328 тыс. кв. м. «В Московском районе Санкт-Петербурга сосредоточено 15% всех офисных площадей города — 300,7 тыс.

кв. м (без учета БЦ для собственных нужд). Основную массу предложения по суммарной арендопригодной площади составляют бизнес-центры класса А — 55%. Всего в настоящее время функционируют 23 качественных офисных центра: шесть бизнес-центров класса А и 17 бизнес-центров класса В», — уточняет она.

По данным Knight Frank St Petersburg, на стадии строительства в Московском районе находятся восемь офисных центров суммарной арендопригодной площадью 142,1 тыс. кв. м. «Наиболее крупные проекты, находящиеся на стадии строительства, — «Виктория Плаза» (девелопер — «Адамант») общей

площадью 80 тыс. кв. м; коммерческо-деловой центр на Ташкентской ул. общей площадью 32,5 тыс. кв. м (девелопер — «Бьер Люмьер Холдинг»); Electro — класс А, общая площадь — 22 тыс. кв. м (девелопер — GHPGroup, высокая степень готовности); Pulkovo Star, бизнес-центр класса В, высокая степень готовности, общая площадь — 16,7 тыс. кв. м (девелопер — УК «Омега Менеджмент»); «Цепелин» — класс А, общая площадь — 16 тыс. кв. м (девелопер — «Авиелен А.Г.»). Итого к концу 2015 года суммарная арендопригодная площадь офисов в Московском районе составит чуть больше 464 тыс. кв. м», — резюмирует Тамара Попова.

Она добавляет, что большинство сделок, заключенных в Московском районе с начала 2009 года, произошло с компаниями нефтегазового сектора, что составляет более 23% от общего объема.

Елена Прозорова, консультант-аналитик отдела консалтинга и оценки компании Maris/Part of the CBRE Affiliate Network, добавляет: «По данным на конец 2013 года, в районе станции метро «Электросила» расположено более 100 тыс. кв. м офисных площадей. В зоне Пулково действуют семь БЦ общей площадью более 120 тыс. кв. м. Наиболее значимым проектом на конец 2013 года является строительство БЦ класса А Electro у станции метро «Электросила», а также заявленный в 2013 году общественно-деловой центр на Ташкентской ул. Ставка аренды на офисные помещения класса В возросла на 8% по сравнению с 2011 годом, на класс А ставка изменилась незначительно».

Крупнейшие бизнес-центры Московского района

Название	Класс	Адрес	Арендуемая площадь, кв. м
Пулково Скай	A	Внуковская ул., 2	40 900
Technopolis Pulkovo - I/II	A	Пулковское шоссе, 40/4	38 150
Leader Tower	B+	Ленинский пр., 153	38 000
Собрание	B+	Новорошинская ул., 4	22 140
Аэроплаза	A	Стартовая ул., 8а	22 000
Континент	B+	ул. Ленсовета, 97	21 250
Лидер	B+	площадь Конституции, 7	18 600
Renaissance Premium	A	ул. Решетникова, 14а	13 606
Аэропортсити Санкт-Петербург - I	A	Стартовая ул., 6	13 600
Мегапарк (Заставская, 22а)	B	Заставская ул., 22а	13 000

Источник: Jones Lang LaSalle

Торговля рвется в лидеры

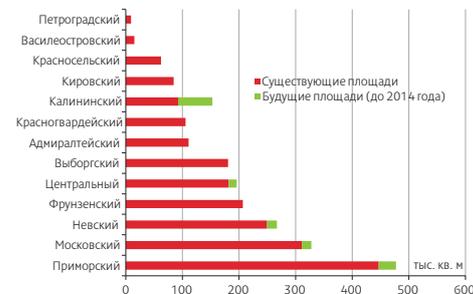
Роман Русаков / С точки зрения обеспеченности площадями торговых центров по количеству жителей район один из наиболее обеспеченных (третий после Приморского и Выборгского), поэтому потенциал для развития крупного и среднего ретейла практически исчерпан.

При этом, как отмечает Вероника Лежнева, руководитель отдела исследований Colliers International в Санкт-Петербурге, здесь ощущается явный недостаток торговых центров районного формата. «Специфика района такова, что его население достаточно компактно проживает в отдельных кварталах — вдоль

Московского пр., ул. Типанова и т. д., новые жилые объекты тоже чаще представляют собой поквартальную застройку. Поэтому в таких кварталах будут востребованы небольшие торговые объекты с набором услуг, удовлетворяющих ежедневные бытовые нужды жителей этих кварталов», — говорит она.

По данным Colliers International в Санкт-Петербурге, в Московском районе располагаются восемь качественных торговых центров, их совокупная арендуемая площадь составляет около 310 тыс. кв. м. «Помимо этого, в районе располагается большое число продуктовых и DIY гипермаркетов, автосалонов и других объектов торговли. Среди торговых центров наиболее успешными последние годы являются «Радуга», «Питер», активно развиваются «Лето» и «Континент на Звездной». В то же время по разным причинам «Космос» и Пулково-3 функционируют не очень успешно», — перечисляет госпожа Лежнева. Александр Веселов, директор по развитию ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate, говорит: «В Московском районе расположен один из

Географическое распределение существующих торговых площадей в Санкт-Петербурге



Источник: Jones Lang LaSalle

наиболее востребованных и инвестиционно привлекательных торговых коридоров Петербурга — Московский пр. Сегмент встроенных помещений представлен здесь на высоком уровне. Уровень вакансии минимален, ротация происходит крайне редко. Арендные ставки на Московском пр. варьируются от 4,5 до 8 тыс. рублей/кв. м/месяц в зависимости от конкретной локации и площади помещения. Стоимость продажи высоколиквидных помещений достигает 15-20 тыс. USD/кв. м, менее востребованных и небольших по площади объектов — 5-10 тыс. USD/кв. м».

Качественные торговые центры Московского района

Название	Адрес	Общая площадь, кв. м	Арендуемая площадь, кв. м
Лето	Пулковское шоссе, 7	116 000	79 000
Радуга	пр. Космонавтов, 14	85 000	75 000
Континент на Звездной	Звездная ул., 1	68 000	56 000
Питер	ул. Типанова, 21а	48 000	28 500
Космос	пр. Космонавтов, 37	35 000	23 770
Электра	Московский пр., 137	18 700	13 200
Масштаб	Пулковское шоссе, 35	24 000	15 600
Пулково-3	Шереметьевская ул., 15	43 000	20 000

Источник: Jones Lang LaSalle

Владимир Романовский: «Консалтинг повышает культуру ведения бизнеса»

Екатерина Костина / Владимир Романовский, директор Института проблем предпринимательства, в интервью газете «Строительный Еженедельник» рассказал о перспективах развития рынка бизнес-консультирования в Петербурге.

— Многие российские экономисты говорят о грядущих кризисных явлениях в отечественной экономике. Ощущаете ли вы, со своей стороны, надвигающийся кризис?

— Не собираюсь спорить с экономистами, буду говорить о ситуации только с точки зрения собственного бизнеса — консалтинга. Так вот, судя по состоянию дел в нашей и в знакомых мне консалтинговых компаниях, в 2013 году никакого ощущения надвигающегося кризиса в отечественной экономике не было, а в нашем городе она вообще на подъеме. И такие отрасли, как строительство, машиностроение, я считаю особенно развивающимися и успешными.

— А зачем бизнесу консультанты, в чем состоит



их помощь и насколько востребованы ваши услуги сейчас на рынке?

— Консалтинг повышает культуру ведения бизнеса. И чем выше ее уровень, тем более востребованными становятся услуги консультантов. Все находится во взаимозависимости. Аудит, оценка и консалтинг до прихода рыночной экономики в России отсутствовали, поэтому в 1990-е годы многие предприниматели не понимали, зачем это все надо. Сейчас отношение к консультантам меняется в положительную сторону, но не быстро.

Бизнесмены с каждым годом становятся все более адекватными, хотят узнавать что-то новое, получать независимое мнение.

Иногда штатные сотрудники компании по своей квалификации бывают не хуже наших консультантов. Но работу заказывают нам, потому что нужен не просто профес-

сиональный совет, а независимый взгляд со стороны. Мы изучаем и применяем на пользу наших клиентов опыт сотен компаний, в этом суть нашей работы. Те, кто пренебрежительно относится к работе консультанта, просто к нам не обращаются.

— Какие компании и с какими вопросами к вам обращаются?

— Сейчас у нас пять направлений деятельности: оценка, аудит, юридические услуги, маркетинг и консалтинг (инвестиционный, финансовый и управленческий). Мы имеем особый опыт, знания и методологические наработки в ряде индустрий, таких как строительство, электроэнергетика, транспорт, высокие технологии. Например, строительные компании заказывают практически все, что мы продаем. Когда компании укрупняются, работают на финансовых рынках, им нужна оценка, due diligence приобретаемых активов, маркетинговый консалтинг. Если они совершенствуют свои предприятия, то заказывают аудит, управленческий консалтинг и МСФО. При некоторых обстоятельствах нужны юридические услуги, управление долгами, мониторинг расходования бюджетных средств.

— ИПП работает в Петербурге и в Москве. Насколько условия ведения бизнеса в российской столице отличаются от петербургских реалий?

— Мы работаем во всех регионах России, но решения о размещении заказов очень часто принимаются в столицах. Распространенная схема, когда договор подписывается в Москве, объект работы находится, например, в Хабаровске, а к заказчику выезжают консультанты из Петербурга.

По части строительства работаем только в Петербурге и лишь немного в Москве. Мы не вкладывали средства в специальное продвижение в этой среде, при этом получаем почти столько же, сколько от электроэнергетики, с которой работаем уже 20-й год, и в нее у нас вложены и силы, и средства.

В строительной отрасли мы оказывали услуги таким компаниям, как ГК «Эталон», «Главстрой-СПб», ГК «Компакт», «Корпорация Инжтрансстрой», «Объединение ИНГЕКОМ», Jensen Group, «РосСтройИнвест» и др.

Если сравнивать работу в двух столицах, то отмечу, что те из моих коллег, кто приходит на московский рынок, как правило, бывают приятно удивлены простором для применения своих талантов и энергии. Но, на мой взгляд, и в Петербурге бизнес сильно развивается. Мне здесь работать ничто не мешает — нет никаких административных, рыночных, околорыночных причин, которые не давали бы нам заниматься делом.

31 января 2014 года

Компания «Ваше Право» приглашает Вас на семинар

«Годовая отчетность. Анализ изменений налогового законодательства. Учетная политика на 2014 год»

- ✓ Наш семинар поможет Вам просто и без головной боли подготовиться к сдаче отчетности за 2013 год и узнать об изменениях налогового законодательства в 2014 году!
- ✓ Вам не придется самостоятельно разбираться с огромным количеством информации!
- ✓ Наши лекторы не только доступно изложат Вам последние новости и тенденции, но и ответят на все Ваши вопросы!



Лекторы:
Куликов А.А. и Петрова Ю.В.

Время проведения:
с 10:00 до 17:00

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

Действует система скидок!

Внимание!
Вся дополнительная информация по тел. **680-2000** (доб. 5003)

Ваше Право
информационный центр
Сети КонсультантПлюс

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

РЕКЛАМА

8-9 февраля 11⁰⁰-19⁰⁰ **ЛЕДОВЫЙ ДВОРЕЦ**
М «Пр. Большевиков»

ВЫСТАВКА-СЕМИНАР ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ
ЖИЛИШНЫЙ ПРОЕКТ

НА ВЫСТАВКЕ ДЛЯ ВАС:
СКИДКИ,
РАССРОЧКА,
ИПОТЕКА

ГОРОДСКАЯ, ЗАГОРОДНАЯ, ЗАРУБЕЖНАЯ
НЕДВИЖИМОСТЬ

ВХОД СВОБОДНЫЙ
ЖИЛПРОЕКТ.РФ
32-701-32

Стратегические медиапартнеры
Строительный @СН
16+

ОРГАНИЗАТОРЫ: ЖИЛИШНЫЙ КОМИТЕТ ГОРОДСКОГО РАЙОНА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА, БН
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР 2014: ЦДС
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР 2014: ИТАКА
ДЕЛОВЫЙ ПАРТНЕР 2014: ГОРОД
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СПОНСОР 2014: ГОРОД

Кирилл Холопик: «Монополизм Общества взаимного страхования – новое узкое горлышко в строительной отрасли»

Татьяна Крамарева / С 1 января 2014 года вступили в силу требования страхования ответственности застройщиков перед дольщиками. Насколько рынок готов к нововведению и какие альтернативные механизмы развития сегмента долевого строительства могут быть внедрены в ближайшее время, рассказал Кирилл Холопик, руководитель аппарата Национального объединения застройщиков жилья. ➔

– Кирилл Вадимович, какова первая реакция рынка на требование обязательного страхования ответственности застройщика перед дольщиками, внесенное федеральным законодательством?

– Нововведение крайне неоднозначно воспринимается профессиональным сообществом. Действительно, в России, как и в других государствах – бывших республиках СССР, есть проблема обманутых дольщиков. Природа этого явления лежит в недостаточной развитости банковской системы. Именно низкая доступность и дороговизна банковских ресурсов вынуждают застройщиков привлекать средства граждан в качестве источника финансирования строительства на его ранних этапах. Кризис 2008 года привел к тому, что в 2009–2011 годах строительство сотен многоквартирных домов было брошено из-за отсутствия источников финансирования. В результате тысячи людей посчитали себя обманутыми. Они вложили средства в строительство квартир, но в обещанные сроки жилье не получили. Большинство застройщиков, не выполнившие своих обязательств перед дольщиками, – это те, кто взялся за рискованный проект и ошибся в расчетах, не учтя вероятности снижения платежеспособности населения. Но были и откровенные мошенники, которые использовали кризис в качестве повода для обмана граждан.

В рамках решения масштабной проблемы обманутых дольщиков власть была вынуждена пойти на непредвиденные и значительные бюджетные расходы для обеспечения достройки брошенных домов. Чтобы избежать таких расходов впредь, принят закон, который обязывает застройщиков страховать свою ответственность перед дольщиками. Идея закона проста: если участник долевого строительства не смог добиться получения обещанной ему по договору квартиры, то страховщик выплатит ему возмещение, достаточное для покупки другой квартиры.

– Почему же этот закон воспринят неоднозначно?

– Дело в том, что, обязав застройщиков страховать свою ответственность, авторы закона не заинтересовались у страховщиков, насколько те готовы работать на этом рынке.

– И что, они готовы?

– Ни одна страховая компания не выразила желания с 1 января работать на этом рынке.

– С чем это связано?

– Страховщики не понимают, как рассчитывать риски наступления страхового случая. Ведь причина, по которой дом может быть не достроен и застройщик объявлен банкротом, огромное множество: умышленное завышение цен на стройматериалы и строительные работы, незаконные действия власти или сетевой компании, нецелевое использование средств, мошенничество и т. п. Определить вероятность таких случаев на этапе выда-



Фото: Елена Крюкова

чи разрешения на строительство невозможно. Статистические расчеты здесь не работают. Например, данные статистики используются для определения вероятности пожара или аварии. Исходя из этого формируются страховые тарифы. Но статистика не в состоянии помочь выявить застройщика-мошенника или определить вероятность прихода к власти в городе мэра-коррупционера, который станет умышленно чинить препятствия в строительстве, вымогая взятку.

– В таком случае есть ли альтернативы страховым компаниям?

– Да. Закон позволяет вместо страхования использовать поручительство банков. Однако ни один банк с 1 января также не намерен работать на этом рынке. В крупных банках вообще нет такого продукта, как поручительство банка по обязательствам юридического лица перед физическим лицом.

– То есть вы считаете, что ситуация безвыходная?

– Не совсем. Есть еще третий вариант – членство в единственном Обществе взаимного страхования ответственности застройщиков (ОВС). Фактически может оказаться так, что ОВС будет монополистом на рынке страхования ответственности застройщиков. Пока только ОВС утвердило страховые тарифы.

– Получается, что только в ОВС знают, как рассчитывать риски ответственности застройщиков?

– Откуда в ОВС могут это знать? Конечно, не знают. Секрет в том, что авторы законопроекта поставили ОВС в привилегированное положение. Чтобы работать на этом рынке, банк должен иметь собствен-

ный капитал 1 млрд рублей, страховая компания – 400 млн рублей, а ОВС – ноль рублей. То есть страховщикам и банкирам есть что терять, а ОВС – нет. Руководство ОВС практически рискует при выходе на этот рынок услуг только своей репутацией.

– Как, на ваш взгляд, это отразится на стоимости жилья и вообще на рынке жилищного строительства?

– Плохо. Во-первых, расчеты показали, что для стандартного застройщика тариф ОВС составит 1–4% от страховой суммы. Именно на столько увеличится стоимость жилья эконом-класса. В регионах это однозначно приведет к падению продаж, а значит, к снижению объемов строительства. Во-вторых, для заключения договора страхования застройщику требуется представить в ОВС 60 документов. Больше чем в любой банк для получения кредита. Очевидно, что сроки рассмотрения такого пакета документов не будут короткими. Возникнет очередь, и тут же появятся те, кто захочет эту очередь обойти. Монополизм ОВС – это новое узкое горлышко в строительной отрасли. Столько лет государство борется с административными барьерами. И на этом фоне вводится не просто новая процедура, а барьеры, дорогой, неудобный, непонятный застройщикам институт.

– Почему в этом случае не создается второе ОВС?

– Закон это запрещает. 6 декабря состоялся совет Национального объединения застройщиков жилья, на котором большинством голосов было принято решение обратиться в правительство с просьбой разрешить создание конкурирующих обществ взаимного страхования. Уже 13 декабря первый заместитель председателя правительства Игорь Иванович

Шувалов провел совещание на эту тему и по его итогам дал два поручения Минстрою России. Первое – внести в правительство не позднее 1 апреля предложения по облегчению доступа застройщиков к банковскому кредитованию. Второе – внести в правительство не позднее 20 февраля предложения по повышению открытости и прозрачности деятельности ОВС.

– В каком направлении целесообразно повышать открытость ОВС?

– Мы считаем, что поскольку ОВС является монополистом, абсолютно вся его деятельность должна быть раскрыта на сайте. В открытом доступе должны быть размещены все протоколы всех органов со всеми приложениями, все регламентирующие документы, все договоры со сторонними лицами, реестры заключенных договоров страхования, реестры рассматриваемых заявок на заключение договоров страхования, финансовая отчетность, планы работы и т. д. Внешние подрядчики на значительные суммы должны подбираться только по открытым конкурсным процедурам. Это нормальные требования для монополиста.

Вместе с тем есть сомнения, что подобной информационной открытости удастся добиться. Ведь уже сейчас существуют требования к открытости деятельности ОВС, которые не исполняются. Например, на сайте нет списка членов ОВС, полных протоколов собраний членов. Возникает естественный вопрос: с чего вдруг начнут исполняться дополнительные требования, если не исполняются сегодняшние минимальные? Понимаете, монополизм практически всегда сопровождается стилем поведения, именуемым «правовой нигилизм». Это неписанный закон рынка. Единственное, что может изменить ситуацию, – это наличие реального государственного контроля, сопровождаемого ощутимыми санкциями за нарушения. Поэтому мы поддерживаем поручение Игоря Ивановича Шувалова о создании наблюдательного совета общества, в состав которого войдут представители федеральных органов исполнительной власти и Банка России.

– Это значит, что конкуренции на этом рынке не будет?

– Мы ведем переговоры со значительным числом страховых компаний и банков, пытаемся убедить их все-таки выйти на этот рынок услуг. К концу января станет окончательно понятно, удалось ли создать конкурентную среду.

Пока что мы не рекомендуем застройщикам торопиться вступать в ОВС. Некоторые из наших членов – учредителей ОВС даже написали заявление о выходе из состава этой организации. Надо понимать, что членство в ОВС несет серьезный риск для застройщика. Ведь согласно закону члены ОВС отвечают по обязательствам ОВС. Если страховых резервов ОВС будет недостаточно для осуществления выплат обманутым дольщикам, то может быть обращено взыскание на имущество членов ОВС. Работая со страховой компанией, застройщик таких рисков не имеет.

Сухие смеси застынут

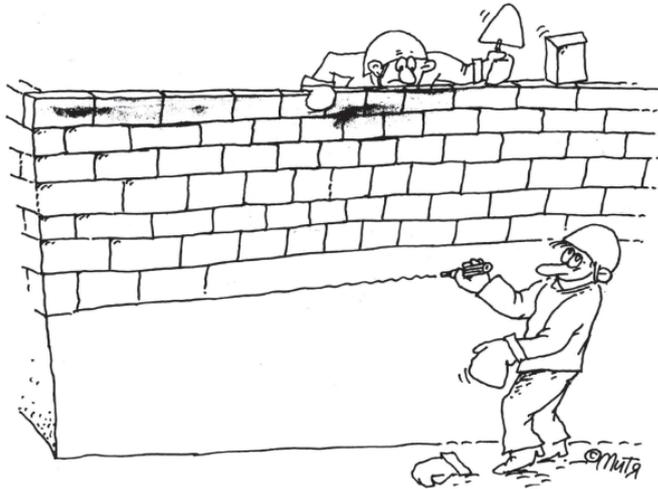
Екатерина Костина / По оценке аналитиков, в 2013 году объем потребления сухих строительных смесей в Петербурге и Ленобласти составил около 860 тыс. тонн, но при этом остался практически на уровне 2012 года. Игроки рынка и эксперты считают, что в 2014 году отрасль ждет стагнация.

«2013 год для рынка сухих строительных смесей (ССС) оказался весьма непростым. Темпы роста производства и продаж в отрасли еще в начале 2013 года существенно замедлились. Более того, у ряда отраслевых предприятий наблюдалась отрицательная динамика в период ноябрь-декабрь 2012-го – январь-февраль 2013 года. Вообще, мои прошлогодние прогнозы относительно замедления роста рынка оправдываются. Лично я пока не вижу катализаторов и драйверов роста, которые бы могли наш рынок разогреть», – прокомментировал ситуацию Евгений Беляев, управляющий Союзом производителей сухих строительных смесей.

По его словам, если за весь период существования рынка СССР ежегодный прирост обычно выражался двузначными цифрами (за исключением кризисного 2009 года), то в 2013 году все изменилось и рост составил не более 5%.

В свою очередь, Андрей Волков, руководитель отдела маркетинга и рекламы компании «Крепс», отметил, что организация не только не снизила объемы своего производства, но даже улучшила результаты 2012 года. «Это очень хорошо, если принять во внимание очевидное замедление строительной активности в Петербурге и заметное превышение предложения над спросом. Настают жаркие времена, а никто

Дмитрий Колосов / Автопортрет



из отрасли уходить просто так не хочет. Некоторые участники рынка даже торговали в убыток, чтобы нарастить объемы. Есть проблема с дебиторской задолженностью», – заключил эксперт. «Объем производства компании «Петролит» в 2013 году вырос на 6%. За последний год наша компания произвела

120 тыс. тонн продукции. Мы занимаем 60% петербургского рынка немодифицированных смесей и 20% всего рынка СССР», – отметил Тарас Беликов, руководитель производства сухих строительных смесей «Петролит» (СТД «Петрович»). Однако, по его словам, наблюдается резкое снижение темпов роста по сравнению с 2012 годом.

Евгений Ботка, генеральный директор компании «Строительная информация», рассказал, что, по предварительной оценке, в 2013 году объем потребления СССР в Петербурге и Ленобласти составил порядка 860 тыс. тонн, но при этом остался практически на уровне 2012 года. По его словам, в структуре потребления в настоящее время преобладают штукатурки, затем идут клеи для плитки, потом ровнители для пола и сухие шпатлевки.

Евгений Ботка довольно оптимистично смотрит на развитие рынка: «Мы надеемся, что 2014 год будет все-таки немного живее. По нашим оценкам, рынок России увеличится на 10-11% в натуральных показателях, а в Петербурге и Ленобласти прирост будет меньше 5-7%».

МНЕНИЕ



Андрей Волков,
руководитель
отдела маркетинга
и рекламы компании
«Крепс»:

– IV квартал 2013 года был для всего рынка сухих строительных смесей откровенно провальным, несмотря на то что до самого Нового года стояла плюсовая температура. Не спасли даже поступившие бюджетные деньги. Такой отрицательный задел будет сложно компенсировать предыдущими тремя кварталами. Компания «Крепс» в 2013 году произвела больше 190 тыс. тонн, или 2% от общероссийского рынка. Доля же организации в Петербурге и Ленобласти, по собственным оценкам, составляет больше 20%.

Конкуренция нарастает

Екатерина Костина / Рынок сухих строительных смесей России является высококонкурентной отраслью. Эксперты считают, что в дальнейшем соперничество будет только расти и перейдет в стадию ценовых войн.

Как рассказал Евгений Ботка, генеральный директор компании «Строительная информация», структура рынка СССР в Петербурге кардинально не менялась в 2013 году, а заметных новых игроков не появилось. Он отметил, что в данном сегменте строительной отрасли конкуренция проявляется особенно высоко. По данным на ноябрь 2013 года, на российском рынке СССР были представлены смеси 58 производителей. Разумеется, не все компании размещаются на территории России. В десятку крупнейших марок, по данным «Строительной информации», входят: «Кнауф», «Крепс», «Вебер-Ветонит» («Сен-Гобен»), «Плитонит» (МС «Баухем»), «Петролит» (СТД «Петрович»), «Форвард», «Реал» («Ремикс»), «Метролит» («Метробетон»), «Ажио» («Ажистрой»), «Основит» (МС «Строймонтаж»), Москва).

«Многие местные петербургские компании работают также на всю Россию, и, наоборот, поставки из других регионов, в том числе импорт из-за рубежа, занимают заметную часть рынка Петербурга и Ленобласти», – прокомментировал господин Ботка. Андрей Волков, руководитель отдела маркетинга и рекламы компании «Крепс», также считает, что основной состав игроков на рынке сухих строительных смесей Петербурга остался прежним, более того, каких-то существенных изменений на нем не произойдет и в будущем. «В основном появляются и исчезают мелкие игроки. Думаю, через пару лет и совсем перестанут появляться. Идет процесс укрупнения, концентрации и производителей, и дистрибьюторов, и строителей», – добавил эксперт. В свою очередь, Тарас Беликов, руководитель производства сухих строительных

смесей «Петролит», отметил, что на рынке смесей низкого ценового диапазона появился новый игрок – компания «Лентехстром», которая проводит демпинговую политику. Впрочем, по его словам, снижение стоимости продукции – это то, что поможет выжить многим игрокам рынка. По его мнению, приближающаяся стагнация на рынке приведет к ценовым войнам производителей. В настоящее время цены на сухие строительные смеси, по мнению участников рынка, выросли, но незначительно. Тарас Беликов рассказал о том, что стоимость продукции «Петролит» увеличилась в 2013 году на 4%. Евгений Ботка также говорит о незначительной динамике цен на СССР – в среднем в год она составляет около 5%. Более того, по некоторым позициям идет снижение стоимости.

Сценарии развития рынка сухих строительных смесей

Очень плохой	падение объемов продаж смесей на 2-3%
Плохой	стагнация и, соответственно, нулевой рост
Рабочий	умеренный рост в пределах 2-3%
Оптимистичный	рост 5-7%

Источник: Союз производителей сухих строительных смесей

www.interstroyexpo.com
0+

ИНТЕРСТРОЙЭКСПО

МЕЖДУНАРОДНАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ ВЫСТАВКА

9–12 АПРЕЛЯ 2014
 Санкт-Петербург
 МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ | Ленэкспо

ГЛАВНАЯ
СТРОИТЕЛЬНАЯ
ВЫСТАВКА
СЕВЕРО-ЗАПАДА

15 693 посетителя
более 19 000 м²
567* компаний-участниц из 12 стран

*по итогам 2013 года совместно с выставкой «ЗАГОРОДОМ»

ЗАПРОСИТЕ УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ:
тел.: +7 (812) 380-60-14 | e-mail: build@primexpo.ru

ОРГАНИЗАТОРЫ:

+7 (812) 380 60 14, build@primexpo.ru

Генеральный информационный партнер

Генеральный партнер по Северо-Западу

РЕКЛАМА

Консервативный спрос

Ирина Ахматова / Какие строительные технологии пользуются спросом на загородном рынке, в чем их плюсы и минусы, обсудили участники заседания круглого стола «Технологии малоэтажного домостроения: выбор покупателей», организованного газетой «Строительный Еженедельник» при поддержке Контактного центра строителей. ➔



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



Елена Шишулина, начальник отдела маркетинга «СТАРТ Девелопмент»



Дмитрий Сперанский, руководитель, аналитик Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области, Бюро аналитики по рынку недвижимости



Сергей Щерба, директор департамента управления проектами компании «Олимп 2000»



Валерий Грибанов:

– Какие технологии малоэтажного домостроения сегодня наиболее востребованы на рынке?

Елена Шишулина:

– У строителей востребовано то, что пользуется спросом у покупателей. Покупатели сегодня консервативны в отношении выбора стройматериалов. Если бы все могли себе это позволить, то покупали бы загородные дома из кирпича. Следующий по популярности материал – это газобетон. Если речь идет о дачном варианте дома, то покупатели готовы рассматривать бревно и брус.

Валерий Грибанов:

– Как распределяются доли рынка между применяемыми технологиями малоэтажного домостроения? Как они изменились за последние несколько лет?

Дмитрий Сперанский:

– Необходимо понимать, что на загородном рынке есть большая разница между тем, что строится, и тем, что продается. Есть общее движение к постепенному сокращению доли панельно-каркасной технологии и увеличению доли вспененных бетонов. Деревянных домов на рынке строится и продается традиционно немного. Если вернуться к панельно-каркасной технологии, то, к примеру, дома в проекте «Новая Ижора» раньше строились по этой технологии, а сейчас строятся из газобетона.

Сергей Щерба:

– Можно говорить о том, что каркасные технологии не прижились на рынке. Был период всплеска интереса к этой технологии на волне поступления информации о ней из-за океана. Как известно, строительство таких домов распространено в США, Канаде, так как там люди часто переезжают из города в город и ориентируются на скорость строительства дома, а не на его монументальность. У нас же такая практика распространена меньше. Несмотря на то что каркасный дом возводить быстрее, люди предпочитают газобетон, из которого строить чуть дольше.

Елена Шишулина:

– По нашим подсчетам, среди коттеджных поселков рядом с городом панельно-каркасная технология занимает 32-33%, доля газобетона – 50-60%, а остальное приходится на клееный брус и технологию несъемной опалубки. Всплеск интереса к панельно-каркасной технологии был 2-3 года назад. Эта технология удобнее на потоке, потому что это заводское производство, быстрая сборка, меньшая зависимость от погодных условий и т. д. В то время загородные девелоперы даже подумывали о покупке таких заводов. Но в силу того, что покупатель остался верен газобетону, доля каркаса постепенно сократилась.

Дмитрий Майоров:

– Панельно-каркасное домостроение имеет как минимум одно огромное преимущество перед прочими технологиями – это скорость сборки домостроений.

От фундамента до момента накрытия кровельными панелями проходит один день. На второй день укладывается черепица, и можно приступать к внутренним отделочным работам, которые, как правило, длятся месяц. Таким образом, от момента подписания договора с клиентом до передачи ему дома проходит примерно два месяца. Для нас в свое время эта технология являлась единственно возможным решением при темпах продаж 10-15 объектов в месяц. Ни одна другая технология не позволяет строить таких объемов с такой высокой скоростью. Популярность этой технологии росла вплоть до кризиса. В тот момент доля панельно-каркасной технологии в продажах достигала 40%. Сейчас на рынке нет высоких темпов продаж, поэтому скоростное преимущество панельно-каркасной технологии не востребовано.

Среди коттеджных поселков панельно-каркасная технология занимает 32-33%, доля газобетона – 50-60%, а остальное приходится на клееный брус и другие технологии

Валерий Грибанов:

– Можно ли говорить о том, что если ситуация на загородном рынке изменится и темпы продаж начнут расти, то доля панельно-каркасной технологии вырастет?

Дмитрий Майоров:

– На сегодняшний день панельно-каркасное производство на ряде крупных заводов остановлено или законсервировано. А более мелкие производители между тем перегружены заказами на полгода вперед. Это означает, что степень востребованности промежуточная: большие линии не загружены, а мелкие производства находятся в выигрышной ситуации.

Валерий Грибанов:

– Что происходит со спросом на газобетон?

Тансия Селедкова:

– Газобетон за последние три года прочно вошел на рынок загородного домостроения. Спрос на газобетон в 2012 году даже превышал предложение. Согласно данным нашей статистики, рост рынка газобетона за последние 5 лет составил 30%. В 2013 году мы тоже ожидали всплеска активности, но этого не произошло в срезе крупных проектов строительных компаний. Но частный сегмент свои позиции сохранил и даже произошел небольшой

прирост. Что касается сроков строительства дома из газобетона, то скорость возведения строения площадью 250 кв. м под кровлю составляет порядка трех недель. Таким образом, за строительный сезон можно возвести дом и заняться инженерией и отделкой. Мы считаем, что популярность газобетона в малоэтажном сегменте будет расти.

Валерий Грибанов:

– Основными производителями газобетона являются местные игроки или есть и внешние поставщики?

Тансия Селедкова:

– Поскольку в 2012 году спрос превышал предложение, на рынке появился газобетон из Республики Беларусь и Эстонии. Пять газобетонных заводов, находящихся на территории Ленинградской области, сегодня готовы полностью покрыть потребности нашего рынка. Мощности всех пяти заводов в Ленобласти составляют 1,1 млн куб. м газобетона в год.

Валерий Грибанов:

– Получается, что продукция из Беларуси и Эстонии даже с учетом транспортных расходов дешевле, чем у местных производителей?

Тансия Селедкова:

– Газобетон – это прочный материал, но все же с ним надо довольно бережно обращаться при транспортировке. Он может и не пережить длительную дорогу. Но, как известно, клиенты всегда найдутся как на товар хорошего, так и более низкого качества. В любом случае местные производители имеют более близкий доступ к целевой аудитории, что позволяет лучше понять ее запросы и предоставить более качественный сервис.

Валерий Грибанов:

– Не заявлялось ли новых производителей в связи с тем, что спрос в 2012 году превышал предложение местных игроков?

Тансия Селедкова:

– Нет, новых производителей газобетона на местном рынке не планировалось и не появилось как в 2013 году, так и не предвидится в 2014 году. В 2014 году мы планируем провести модернизацию производства, которая позволит нам производить порядка 450 тыс. куб. м газобетона в год и стать абсолютным лидером рынка.

Валерий Грибанов:

– Каков размер инвестиций в открытие завода по производству газобетона?

Тансия Селедкова:

– Инвестиции в создание нашего завода в свое время составили 40 млн EUR.

Валерий Грибанов:

– Что происходит с рынком деревянного домостроения?

Екатерина Фурман:

– Доля деревянного домостроения зависит от региона. Я часто слышу от потребителей, что они хотят именно деревянный дом. В целом она не так мала, как кажется на первый взгляд. Ведь к деревянному домостроению относится в том числе и панельно-каркасная технология. В ее защиту хочу добавить тот факт, что такой дом имеет почти 80% заводскую готовность. Это обстоятельство очень важно для потребителей.

Дмитрий Майоров:

– Есть, однако, и альтернативное суждение о том, что продукт, приходящий с завода, для потребителя является «черным ящиком». Непонятно, есть ли там утеплитель, сколько его, какой он марки. А когда каркас собирается на площадке, видно, с чем ты имеешь дело.

Екатерина Фурманова:

– Панельно-каркасное домостроение пришло к нам из-за рубежа, и там заводское производство – это гарантия качества.

Олег Громков:

– Когда мы говорим о панельно-каркасной технологии как о деревянном домостроении, подразумевается, что такой дом обладает плюсами дома из дерева. Но, к примеру, так называемой регулировки микроклимата в таком доме не будет. Считается, что когда дом собран из бруса или бревен, происходит автоматическая регулировка влажности в помещении. А каркасный дом такими характеристиками не обладает.

Дмитрий Майоров:

– И дерево этими свойствами тоже не обладает.

Екатерина Фурман:

– Вентиляцию нужно делать в любом доме, в том числе и в деревянном.

Дмитрий Майоров:

– Я считаю, любая технология домостроения имеет три потребительские составляющие: стоимость, понятие о долговечности, понятие об экологичности.

Валерий Грибанов:

– На загородном рынке доминируют две технологии: панельно-каркасная и дома из газобетона. Какие минусы, на ваш взгляд, есть у этих технологий?

Дмитрий Борисенко:

– Цена сейчас является определяющим фактором на рынке. Если цена подходящая, то люди не обращают внимания на технологию, по которой построен дом. В этом году мы отказались от двух загородных проектов в Ленинградской области, так как рынок перенасыщен. Строят много, а продается мало. Может быть, эта ситуация изменится в какой-то перспективе.

Сергей Щерба:

– Пока не будет дешевых банковских денег, ничего не изменится.

Екатерина Фурман:

– У нас почему-то принято считать, что панельно-каркасное домостроение самое дешевое. На самом деле это не так: есть как дешевые материалы, так и весьма дорогие и качественные.

Сергей Щерба:

– Вообще, если просчитывать дом с одинаковыми характеристиками, построенный по различным технологиям, то разница в цене будет колебаться в пределах 10%. Покупатель всегда считает необходимые затраты и соотносит их с качеством. Как только газобетон выпадет из цены, конкурирующей с каркасом, производители сразу поменяют технологию, чтобы было подешевле.

Дмитрий Майоров:

– Есть разные сегменты. В одном цена является решающим фактором. В другом она не является элементом первого порядка. В каких ценовых сегментах технология домостроения является важным фактором?

Дмитрий Борисенко:

– Клиентом, приобретающим загородное домовладение за 20-30 млн рублей, важны и локация объекта, и технологии, и инженерная начинка. Но определяющим фактором для них является месторасположение объекта и инфраструктура. А технология домостроения все же отходит на второй план.

Дмитрий Майоров:

– Действительно, в большинстве случаев людям все равно, из чего построен дом. Их интересует конечный результат и потребительские свойства. Показательным примером является проект высокой ценовой категории «Горки СПб», где дома сделаны из газобетона и пользуются большим спросом.

Дмитрий Сперанский:

– Я часто задаю застройщикам, которые строят дома из кирпича, вопрос: «Почему вы строите из кирпича, а не из газобетона?» – и до сих пор ни одного внятного ответа не получил. Зачастую они говорят о том, что это солидно, доро-

го, что цену надо обосновать. Но ни одного технологического преимущества кирпича перед газобетоном мне никто назвать не может.

Таисия Селедкова:

– Я бы хотела возразить тезису о том, что людям все равно, из какого материала дом. Мы часто общаемся на выставках с конечным потребителем загородного жилья и видим, что уровень просвещенности людей в вопросах преимущества тех или иных стройматериалов существенно вырос за последние несколько лет. Людям не все равно, в каком доме жить, им важно, чтобы строение было долговечным и служило не одному поколению семьи. Также потребителям известно и понятие энергоэффективности. Стоимости строительства – это одна цена, но есть еще и стоимость эксплуатации. Люди хотят понимать, сколько денег потребуется на содержание дома, его обогрев.

Артур Кукуяшный:

– Мы выбрали технологию панельного домостроения, потому что она позволяет быстро и с хорошей экономикой построить необходимые нам объемы квадратных метров жилья. Сегодня не обсуждалась технология панельно-бетонного домостроения. Она тоже достаточно интересна, так как позволяет довольно быстро возводить дома, и они будут, по сути, каменные. Единственным минусом являются весьма жесткие планировки. При использовании же газобетона можно создавать свободные планировки.

Дмитрий Борисенко:

– Очень большое влияние на востребованность тех или иных проектов оказывает маркетинг. Есть прекрасные проекты и из дерева, и из камня, которые не продаются из-за недостаточной рекламы и продвижения. Потребитель может просто не знать, что такой проект существует. Будущее рынка именно за маркетингом и продвижением.

Валерий Грибанов:

– Какие тренды сейчас преобладают в отделе загородных домовладений? Какие отделочные материалы предпочитают использовать застройщики и клиенты?

Елена Шишулина:

– Если в вопросах выбора строительных материалов покупатель зачастую консервативен, то в выборе отделочных материалов он более склонен к экспериментам. Падает интерес клиентов к штукатурке. В наших климатических условиях она действительно не очень хорошо себя ведет. К тому же при использовании штукатурки результат очень зависит от качества исполнения. Поэтому потребители с радостью соглашаются на альтернативные ей варианты отделки.

Валерий Грибанов:

– Какова сегодня на загородном рынке доля организованного строительства и застройки, ведущейся частными лицами? Как это соотношение меняется?

Дмитрий Сперанский:

– Соотношение примерно 20 на 80%. Но точно посчитать их количество очень сложно, так как понятие организованной застройки в структуре предложения размыто. Когда мы говорим об организованной застройке, мы прежде всего имеем в виду продажу участков под индивидуальную застройку. То есть само строительство будет неорганизованным. Организованным в этом процессе является только межевание участка. Участки с подрядом и без него находятся в соотношении «1/9».

Дмитрий Борисенко:

– В Ленинградской области заявлено порядка 400 коттеджных поселков, из них в продаже находится около 250 проектов. Причем все больше количество участков продаются без подряда.

Валерий Грибанов:

– Получается, что в большинстве случаев строительством дома и созданием его облика занимаются частные лица. Где они приобретают строительные материалы для своих домов?

Дмитрий Сперанский:

– Судя по тому, как растет «Петрович», там в основном и покупают. Стены – это 10% стоимости дома, а 90% материалов приходится покупать в розничных сетях.

Елена Шишулина:

– Люди, как правило, сами не строят дома, а нанимают строительные бригады, которые занимаются закупкой материалов. Так что выбор места покупки делает подрядчик.

Артур Кукуяшный:

– У того же «Петровича» есть удобное предложение для строительных бригад. У них своевременная доставка, оплата возможна на объекте.

Таисия Селедкова:

– Мы как производитель не работаем напрямую с частными лицами. У нас организована дистрибуция через дилерскую сеть. Будущее за компаниями, которые предлагают качественный сервис.

Валерий Грибанов:

– Подводя итог заседания нашего круглого стола, можно сделать вывод, что качество всегда стоит дорого, а технологии продолжают развиваться. И даже если в каком-то сегменте произошло затишье, это вовсе не означает, что на нем можно ставить крест. Ведь за 2-3 года ситуация может измениться.



Дмитрий Майоров, генеральный директор ООО «Русь: Новые территории»



Таисия Селедкова, руководитель направления маркетинга и бизнес-развития ООО «Н+Н»



Екатерина Фурман, генеральный директор ООО «Большее-пролет»



Олег Громков, старший аналитик ООО «Северо-Запад Инвест»



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



Артур Кукуяшный, генеральный директор ООО «Леверидж»



СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

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

27.01.2014 Приложение «Финансы и страхование»	03.02.2014 Приложение «Энергетика и инженерная инфраструктура»	10.02.2014 Приложение «Управление и рынок труда»	17.02.2014 Точки роста: Адмиралтейский район
Технологии и материалы	Технологии и материалы:	Технологии и материалы:	Технологии и материалы:
Коммерческая недвижимость	• Газобетон • Подземное строительство	Рынок теплоизоляции	Гидроизоляционные материалы
	Жилье	Проектирование промышленных и общегражданских объектов	Инновации: Проблемы внедрения инноваций на строительном рынке
	Архитектура и дизайн	Экология: Переработка твердых бытовых отходов	

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

23 января
Владимир Михайлович ШАХОВ, генеральный директор Национального центра «Специальный ресурс»

24 января
Владимир Борисович РОМАНОВСКИЙ, директор Института проблем предпринимательства

25 января
Сергей Михайлович ЗИМИН, заместитель полномочного представителя Президента РФ в Северо-Западном федеральном округе

Геннадий Владимирович КИРКИН, генеральный директор строительной компании «ИРБИС»

Более подробную информацию смотрите на сайте www.asninfo.ru

Не забудьте поздравить с Днем рождения!

СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



www.cds.spb.ru

Тел.: +7 (812) 320-12-00



РЕКЛАМА



ГК «ЦДС» – одна из ведущих компаний строительного рынка Санкт-Петербурга и Ленинградской области

Приобретение квартир и предоставление рассрочки осуществляется посредством вступления в ЖК «ЦДС-Пулковское» и уплаты взносов. Подробная информация о вступлении в ЖК «ЦДС-Пулковское» в отделах реализации. С информацией о застройщике и о проекте строительства можно ознакомиться на сайте cds.spb.ru