

официальный публикатор
в сфере проектирования,
строительства,
реконструкции
и капитального ремонта

СТРОИТЕЛЬНЫЙ

www.asninfo.ru

ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

№22 (467)

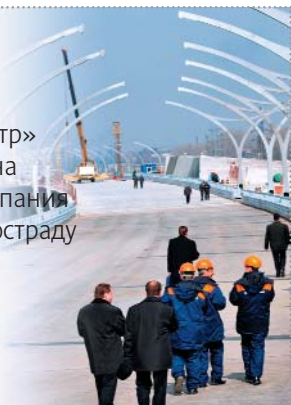
13 июня
2011 года

издается
с 2002 года

Финансы

ОАО «Западный скоростной диаметр» разместило 20-летние облигации на 10 млрд рублей. На эти деньги компания будет достраивать скоростную автостраду в Санкт-Петербурге.

Диаметр занял на 20 лет, стр. 15



События

Фонд имущества Санкт-Петербурга на 30% снизил аукционную стоимость здания гостиницы «Астория» – до 1,5 млрд рублей – и назначил новую дату торгов. Теперь они состоятся в октябре.

«Астория» подешевела, стр. 5



с 6 июня по 29 июля 2011 г.

Обратный выкуп производителем рамных элементов опалубки

Doka Framaco

в зачет Doka Framax Xlife:

- любые типоразмеры;
- любое техническое состояние.

Все комплектующие и навесное оборудование в системах старого и нового поколения идентичны.

Филиал в Санкт-Петербурге ООО «ДОКА РУС»:
198302, г. Санкт-Петербург, пр. Стачек, 99, оф. 6
Тел./факс: (812) 333-12-77, 8 (921) 638-87-22
E-mail: Vyacheslav.Dmitruk@doka.com

www.doka.com www.doka-opalubka.ru

Коммерческая недвижимость, стр. 8-9 • Энергетика, стр. 12-13



КАЛИНИНСКИЙ, КВАРТАЛ 43, ПОЛЮСТРОВО

В проекте – более 2500 новых квартир

Территория реновации

Современная архитектура от PRP Architects

Новые социальные объекты



Реновация вышла на публичный этап

Масштабная программа по реновации 22 кварталов, застроенных домами первых массовых серий, вступила в новую стадию – на прошлой неделе ООО «СПб Реновация», реализующее этот проект, провело общественные слушания с жителями всех кварталов, попавших в программу. На территории 900 га планируется построить 8 млн кв. м нового жилья на месте снесенных «хрущевок». Переселение затронет 150 тыс. человек. (Подробнее на стр. 6-7) ➔

Вилчур
БИЗНЕС-КОНСАЛТИНГ

- ✓ юридическая поддержка
- ✓ налоговая безопасность
- ✓ защита активов

и другие услуги для строительных организаций

(812) 251-9474 <http://www.vilchur.ru>
(812) 251-0075 E-mail: office@vilchur.ru

СОРОК ПЯТЬ 45'
для тех, кто понимает

LSR
предприятие Группы ЛСР

КРУПНЕЙШАЯ СЕТЬ ЗАВОДОВ

ТОВАРНЫЙ БЕТОН
СТРОИТЕЛЬНЫЙ РАСТВОР
ПРОИЗВОДСТВО, ДОСТАВКА, ПОДАЧА

т. (812) 777-77-45

WWW.045.RU

ПОЛНАЯ КОМПЛЕКТАЦИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОБЪЕКТОВ «ПОД КЛЮЧ»

Тром
www.grom.ru
(812) 605-08-01
(812) 605-08-00

- САНТЕХНИКА
- ОТОПЛЕНИЕ
- КАНАЛИЗАЦИЯ
- ВОДОСНАБЖЕНИЕ
- МЕТАЛЛОПРОКАТ
- СТРОИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Санкт-Петербург
Митрофаньевский тупик, дом 9 (ст.м. «Балтийская») **Отдел продаж:** Тел./факс: (812)605-08-01(02) **Отдел региональных продаж:** Тел.: (812) 605-08-08 **Магазины розничной торговли:** Тел.: (812) 605-08-09

Всеволожск
Всеволожский пр., дом 107 Тел./факс: (81370) 24-569 (812) 605-08-05(06) **Магазины розничной торговли:** Всеволожский пр., дом 114 Тел.: (81370) 20-228

яркие достоинства готовых квартир

СУПЕРАКЦИЯ

ВОЗЬМИ ЗА &%

ТЕМП
строительная компания

677-5555
www.sktemp.ru



20 ИЮНЯ в 15.00 КРУГЛЫЙ СТОЛ

«Инвестиции в инфраструктуру для конгрессного туризма»

Подробная информация на АСНИНФО.РФ

Купим земельные участки

под жилищное строительство

677-02-02 платим сразу!
mkv@sktemp.ru

- площадь - от 2000 кв. м
- в границах СПб
- соответствие документации с назначением строительства

НЭПС

ООО «Негосударственная экспертиза проектов строительства»

Оказывает услуги по проведению негосударственной экспертизы: проектной документации в полном объеме или ее отдельных разделов, материалов инженерных изысканий, выполненных для подготовки такой проектной документации, осуществляет проверку достоверности сметной стоимости по проектной документации объектов капитального строительства, реконструкции, капитального ремонта, технического перевооружения и модернизации. Оказывает услуги заказчикам-застройщикам на выполнение функций по осуществлению строительного контроля, функций заказчика-застройщика

ОСНОВНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА НАШЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ:

- высокий профессионализм сотрудников;
- качественное выполнение работ в сжатые сроки.

Сотрудничество с нашей организацией экономит ваше время и средства с гарантией получения качественных услуг высококвалифицированных специалистов строительной отрасли.

190020, Санкт-Петербург, Лифляндская ул., д. 6, лит. Д, тел./факс 332-12-01

ГЕОИЗОЛ

- Стабилизация грунтов, устройство противофильтрационных завес в скальных или несвязных грунтах, устройство грунтовых анкеров, укрепление откосов грунтовыми нагелями
- Инъекционное укрепление грунтов, фундаментов, кирпичных кладок
- Производство бетонных работ высокого качества
- Гидроизоляция и ремонт строительных конструкций
- Выполнение проектных работ
- Устройство деформационных швов в строительных конструкциях; восстановление водонепроницаемости конструкций по рабочим и деформационным швам
- Строительство подземных сооружений
- Устройство буронабивных свай
- Экспертное обследование и инструментальная диагностика конструкций
- Погружение шпунта, земляные работы

197198, Санкт-Петербург, Большой пр. П.С., 25/2, лит. Е
тел. (812) 337-53-13, факс (812) 337-53-10
www.geoizol.ru

БЭСКИТ®

18 лет
экспертной деятельности

Мониторинг

состояния зданий и сооружений при строительстве (реконструкции)

Обследование

строительных конструкций и фундаментов

Проектирование

капитального ремонта, реконструкции и нового строительства

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

Строительная корпорация ЛенСтройДеталь

ПРОИЗВОДИМ продаем

диаметр от 3 до 25 мм

сварные
кладочные **АСМ** арматурные
СЕТКИ
любых линейных размеров

Санкт-Петербург, ул. Седова, 6 тел./ф.: 412-95-07, 412-95-87

ВЫСТАВОЧНЫЙ КОНФЕРЕНЦ-ЦЕНТР

Пресс-конференции
Круглые столы
Брифинги
Семинары
Видеоконференции
Презентации

ОАО «Санкт-Петербургское агентство прямых инвестиций»
пл. Островского, 11 (300 метров от ст. м. «Гостинный Двор»)
+7 (812) 312 24 30

Пятизвездочная конкуренция

Николай Волков / В Санкт-Петербурге открылся первый в России отель W St. Petersburg знаменитой сети W Hotels Worldwide. Появление нового отеля еще больше усилит конкуренцию в высшем эшелоне гостиничного бизнеса, уверены участники рынка. ➔

В процессе реконструкции был создан пятизвездочный гостиничный комплекс, расположенный у Исаакиевской площади, на Вознесенском проспекте, 6, который занимает 9600 кв. м. на 8 надземных и 1 подземном этажах. Инвестором проекта стало петербургское ООО «Р.Е.Д» (Real Estate Development). Инвестиции в проект составили порядка 4 млрд рублей, из которых 40 млн USD – кредит Номос банка. По расчетам собственников, окупаемость проекта составит 12 лет, доходность – около 9% годовых. Управлять проектом станет известная компания Starwood Hotels & Resorts, уже открывшая в России под другими брендами несколько отелей (она управляет в Москве гостиницами Sheraton Palace, National и Le Meridien в Moscow Country Club).

Дизайнерский отель W St. Petersburg рассчитан на 137 номеров, включая 10 люкс-номеров, один из которых президентский. В отеле появился первый в России ресторан всемирно известного шеф-повара и ресторатора Алена Дюкасса miX in St. Petersburg на 100 посадочных мест, панорамный бар на 8-м этаже и летняя терраса на крыше.

Кроме этого, в отеле открыт первый в России комплекс самого востребованного в США bliss SPA, аквазона с бассейном, фитнес-центр. В отеле три конференц-зала общей площадью 170 кв. м.

Строительство гостиницы велось почти 6 лет. Хотя изначально планировалось завершить проект уже в III квартале 2006 го-

да. Изначально гостиница строилась под бельгийского оператора Rezidor SAS и должна была работать под маркой Cerutti, но планы инвестора изменились. До начала реализации проекта в здании проживало 116 семей, для расселения которых инвестору пришлось предоставить более 4 тыс. кв. м жилья.

Появление нового отеля еще больше усилит конкуренцию в высшем эшелоне гостиничного бизнеса. «В связи с активным ростом предложения в 2011-2012 годах ожидается усиление конкуренции, что выразится в дальнейшем снижении загрузки гостиниц. Наиболее острая борьба в будущем году вероятна в сегменте 4-5 звезд», – прогнозируют аналитики компании NAI Besar.

С другой стороны, эксперты рынка ожидают увеличение туристического потока благодаря развитию туристической инфраструктуры города, упрощению визового режима и постепенному улучшению состояния мировой экономики в целом. «Положительные изменения в сфере въездного туризма связываются и с реализацией крупных инфраструктурных проектов. В городе успешно работает новый морской пассажирский терминал. В скором будущем начнется модернизация аэропорта, которая к 2014 году позволит увеличить годовой пассажиропоток более чем в два раза и доведет его до 17,5 млн человек», – поясняют аналитики NAI Besar.

Согласно данным Комитета по инвестициям и стратегическим проектам, самая

большая часть номерного фонда гостиниц (28,6%) приходится на гостиницы уровня 3 звезды, чуть меньше приходится на 4 звезды – 25,9%. Малые гостиницы представляют также существенную часть – 22,7%. На эконом-класс приходится 11,5% номеров питерских гостиниц. Наименьшие доли занимают самые дорогие и самые дешевые номера: номерной фонд пятизвездочных гостиниц составляет 8,3%, хостелов – 3%.

Всего в Санкт-Петербурге представлено 9 крупных международных гостиничных сетей, на которые приходится 38% качественного (категорированного) номерного фонда – это 20 отелей с общим номерным фондом 6669 номеров. Самую большую долю (39,7%) занимает на рынке группа Residor Hotel. Ее доля сопоставима с суммой долей 6 гостиниц (35,1%): Marriott International (8,8%), Accor (6,8%), Rocco Forte Hotels International (6,2%), Corinthia (5,8%), Orient Express (4,5%), Kempinski (3%). Группа Sokos занимает 13,8%, группа InterContinental – 11,4%.

цифра

4 млрд руб. –

инвестиции в открытие отеля на Вознесенском, 6

вопрос номера

На этой неделе в городе стартует XV Петербургский экономический форум. «Строительный Еженедельник» опросил читателей: «Чего вы ждете от этого форума?»

Николай Русаков, генеральный директор ООО «Строительное управление»:

– В 2009 году в рамках форума Investors Club проводил очень интересное заседание, где обсуждались инвестиционные стратегии российских городов в области недвижимости – думается, и в этот раз петербургским строителям там будет что почерпнуть. Крайне интересный момент – демонстрация и обсуждение передовых технологий в сфере строительного бизнеса. Форум также хорош возможностью спросить у высших чиновников напрямую, что они думают об экономической ситуации в стране и, возможно, получить более четкое представление о курсе государства в отношении конкретных сфер бизнеса.

Анатолий Вожов, председатель НП «Финансовый клуб» (Санкт-Петербург), заместитель председателя правления ОАО «РосДорБанк» (Москва):

– Выступления Стинга на Дворцовой площади. А если серьезно, самой важной мне кажется тема финансирования модернизации экономики России, которая будет обсуждаться сразу на нескольких площадках форума. Обещаю, что наконец-то в рамках ПМЭФ нам объявят о создании Фонда пря-

мых инвестиций, который будет привлекать деньги для российских предприятий и расскажут, как он будет работать. Для питерских бизнесменов очень полезно, когда сотни «великих» москвичей вытаскивают из кабинетов, помещают в романтическую атмосферу белых ночей, и с ними можно договориваться практически как с нормальными людьми. По опыту участия в предыдущих форумах – это мое самое главное ожидание.

Михаил Возиянов, генеральный директор «ЮИТ Лентек»:

– Экономический форум для Санкт-Петербурга – это один из инструментов, который помогает стать глобальным городом.

Дмитрий Захаров, управляющий Санкт-петербургским филиалом ОАО «АБ Финанс Банк»:

– Мне как представителю бизнеса важна не только официальная часть – презентации, доклады и обсуждения, но и неформальное общение и установление новых контактов с коллегами, возможность начать новые отношения с потенциальными партнерами.

Александр Вахмистров, генеральный директор, председатель правления Группы ЛСР:

– Мы ожидаем насыщенной и результативной деловой программы с интересными спикерами. Безусловно, с большим интересом ждем выступления президента РФ. В рамках ПМЭФ-2011 у Группы ЛСР запланирована встреча

с председателем Внешэкономбанка Владимиром Дмитриевым. Наша цель – наметить дальнейшую программу взаимодействия.

Марк Лернер, генеральный директор компании «Петрополь»:

– К сожалению, ничего особо не жду. При этом очень хотелось бы, как и всему бизнесу, поскорее услышать внятные очертания экономической политики правительства на послевыборный период. Вся страна замерла в ожидании, кто будет следующим президентом и каков будет его курс. Пока не будет внятных ответов на эти вопросы, из страны будет продолжаться серьезная утечка капиталов, а экономика в целом будет балансировать на грани рецессии. И это при цене на нефть в 110 USD за баррель! Но думаю, что мы не узнаем ответов на все эти вопросы до выборов в Госдуму. А значит, и на ПЭФе мы не услышим никаких программных заявлений или прорывных идей.

Александр Гришин, вице-президент Гильдии управляющих и девелоперов, генеральный директор компании VMB Trust:

– Приезд столь солидных гостей благоприятно сказывается на имидже города в глазах мирового сообщества и увеличивает его деловую активность. Это является мультипликатором для развития всех сфер бизнеса. На ПЭФе традиционно приезжают несколько тысяч участников, что в целом увеличивает приток ка-

питала в город. В это время обороты и выручка всех предприятий растут. В первую очередь это отражается на ритейле и гостиничном секторе.

Игорь Лобовский, президент некоммерческого партнерства «Глобальная энергия»:

– Я считаю, что синергия – очень эффективная штука. Когда в одном месте собирается элита в лучшем смысле этого слова, то могут быть созданы полезные продукты, интересные и нужные экономические и политические идеи. Безусловно, хотелось бы, чтобы трезвые энерго-экологические идеи, аккумулируемые «Глобальной энергией», находили все больше приверженцев, а сама Международная энергетическая премия стала наконец гордостью России.

Нобуо Танака, исполнительный директор Международного энергетического агентства (IEA), член международного комитета по присуждению премии «Глобальная энергия»:

– Мне очень приятно, что Петербургский форум помимо всего прочего дает возможность для обсуждения экономических вопросов энергетической безопасности в России, Европе и других регионах. После событий на АЭС Фукусимы мы должны подумать о том, как природный газ и возобновляемые источники энергии могут повлиять на устойчивое развитие энергетики и энергетической безопасности в России и во всем мире.

ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ

Адрес редакции:

Россия, 194100, Санкт-Петербург, Кантемировская ул., 12, 3-й этаж
Тел./факс +7 (812) 380-15-81
E-mail: se@stroypress.ru
Интернет-портал: www.asninfo.ru

Генеральный директор: Дмитрий Боголюбов
e-mail: bogolubov@stroypress.ru

Заместитель генерального директора: Инга Удалова
e-mail: udalova@stroypress.ru

Главный редактор: Валерий Грибанов
e-mail: gribanov@stroypress.ru

Тел. +7 (812) 380-15-83

Заместитель главного редактора: Александр Пирожков
e-mail: pirozhkov@stroypress.ru

Тел. +7 (812) 380-15-83

Выпускающий редактор: Ольга Зарецкая
Тел. +7 (812) 380-15-83

e-mail: zareckaya@stroypress.ru

Над номером работали:

Ярослава Задорина, Анна Сень, Алесь Гриб, Дарья Литвинова, Владимир Тилес, Аня Батеева, Наталья Удалова, Алена Филипова.

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

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

Материалы, размещенные в рубрике «Точка зрения», публикуются на правах рекламы.

Газета «Строительный Еженедельник» зарегистрирована Северо-Западным ОМТУ Министерства РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций.

Свидетельство ПИ № 2-7340.

Издается с февраля 2002 года.

Выходит еженедельно по понедельникам (специвыпуски – по отдельному графику).

Директор по PR: Татьяна Погалова

e-mail: pr@stroypress.ru

Технический отдел: Борис Гонт

e-mail: admin@stroypress.ru

Отдел рекламы:

Майя Сержантова (руководитель), Валентина Бортникова, Серафима Редуго, Елена Савоськина, Екатерина Шведова.
Тел./факс: +7 (812) 380-15-81, 441-30-63
e-mail: reklama@stroypress.ru

Отдел подписки:

Елена Хохлачева (руководитель), Екатерина Червякова

Тел./факс +7 (812) 380-09-74

e-mail: podpiska@stroypress.ru

Подписной индекс в Санкт-Петербурге

и Ленинградской области – 14221.

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

Отдел дизайна и верстки:

Елена Саркисян, Екатерина Щербакова

Типография: ООО «Профпринт»

194362, Санкт-Петербург, пос. Парголово,

ул. Ломоносова, 113.

Тираж 9000 экземпляров

Заказ № 740

Подписано в печать 10.06.2011 в 17.00



CREDO
Лучшее СМИ, освещающее российский рынок недвижимости (лауреат 2009 г.)



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



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



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

колонка редактора

Программа рождает программу

Валерий Грибанов / На прошлой неделе администрация Петербурга приняла программу развития туризма в Петербурге до 2016 года. На ее реализацию из городского бюджета планируется направить 872,2 млн рублей. Как говорят чиновники, в основном деньги будут потрачены на продвижение города на мировом рынке. Предполагаемый эффект от принятого документа – увеличение потока туристов в Петербург более чем на 50%, до 8 млн человек к 2016 году. Сейчас, как говорят в Смольном, отрасль приносит городу около 115 млрд рублей в год, что эквивалентно 10% валового регионального продукта. И это при том, что сегодня в город приезжает ежегодно 5 млн человек (по итогам 2010 года). Соответственно, с увеличением потока туристов более чем на 50% пропорционально могут вырасти и доходы города.

Необходимость более широкого продвижения города с применением новых информационных технологий очевидна, и спорить здесь никто не станет. Проблема, однако, заключается в другом. Стоимость размещения в Петербурге для приезжих сегодня значительно выше, чем во многих европейских столицах. А ситуация дефицита мест в гостиницах на время Петербургского международного экономического форума уже стала традицией. Каждый год по итогам форума антимонопольное ведомство предъявляет претензии гостиницам по поводу их ценовой политики в дни ПЭФ. Однако даже угроза штрафа не заставляет отельеров отказать от «заряженных» цен. Выгода от многократно поднятых тарифов на размещение перекрывает даже возможные штрафы. Какие имиджевые потери несет город и сами гостиницы – подсчитать сложно, но можно не сомневаться – они существенны. И в следующий раз турист, столкнувшийся с такой проблемой, сто раз подумает, приезжать ли снова в Петербург. В конце концов, форум – событие на мировой экономической сцене заметное, но все-таки отнюдь не главное.

Скорее всего, методом кнута проблеме взвинчивания цен на время важных мероприятий в городе решить не удастся. Жестокость кары за проступок, как известно, на статистику по уменьшению этих проступков не влияет. Необходимо создавать экономические рычаги, при которых пиковых ценовых ситуаций возникать не будет. Первое, что приходит в голову, – стимулировать создание еще большего количества гостиничных мест в городе. Однако форумы и международные события проходят – и тогда перед гостиницами встает проблема недозагрузки мощностей. Появление новых отелей проблему еще больше усугубит. Задача города – придумать достаточное количество важных мероприятий, которые бы равномерно распределили туристические потоки в течение года. Принятая программа, хочется надеяться, отчасти эту проблему решит. Но если говорить о конгрессном туризме, возникает другая проблема. Мощностей по проведению крупных мероприятий в городе не так много. А значит, нужна новая программа – по созданию инфраструктуры для деловых мероприятий.

«Эталон» зашел в Москву с севера

Владимир Кайбышев / Группа «Эталон» Вячеслава Заренкова выступит застройщиком жилого комплекса на севере Москвы. Это первый девелоперский проект холдинга после успешного апрельского IPO. ➔

Группа компаний «Эталон» анонсировала первый девелоперский проект после успешного апрельского IPO, в ходе которого сумела привлечь 575 млн USD. «Дочка» «Эталона» – компания «Эталон-Инвест» – подписала инвестиционный договор с группой физических лиц, владеющих участком земли площадью 10,3 га на севере Москвы. Участок инженерно подготовлен. Находится между Яхромским проездом и Дмитровским шоссе, недалеко от Дмитровского парка. Там появится жилой комплекс эконом-класса площадью 220 тыс. кв. м. Строительство начнется в 2012 году. Собственники земли входят в проект участком, а «Эталон» будет строить. Продавать квартиры партнеры будут вместе. Но пропорцию своих вложений и планируемой прибыли не раскрывают.

Инвестиции и прибыль

Эксперты говорят, что жилье эконом-класса около МКАДа является самым доступным вариантом для мо-



лодых семей и менеджеров среднего звена, поэтому проект будет пользоваться большим спросом. «Участок под застройку может стоить 7-8 млн USD, но при наличии коммуникаций его цена может увеличиться еще на 8 млн USD», – говорит заместитель директора департамента инвестиционных продаж NAI Весег в Москве Сергей Чагин. По его словам, себестоимость строительства жилья из монолитного кирпича сейчас составляет около 36 тыс. рублей за 1 кв. м, поэтому общие инвестиции в проект могут составить 290-300 млн USD. «Цена квартир в новом комплексе в зависимости от этапа реализации может быть 3-5 тыс. USD за «квадрат», – говорит аналитик УК «Финанс Менеджмент» Максим Клягин. Так что доход от полной реализации проекта будет 300-450 млн USD.

Третий – не лишний

Новый комплекс на севере Москвы станет третьим проектом «Эталона» в столице. В портфеле компании уже есть «Изумрудные холмы» в Подмоскovie (участок – 80 га, общая площадь – 868 тыс. кв. м, завершение – 2016 год) и проект «Эталон Сити» в Южном Бутово (участок – 11,2 га, площадь – 270 тыс. кв. м, завершение – 2014 год). «Мы считаем регион для себя стратегическим и будем наращивать там портфель проектов», – уверяет председатель совета директоров холдинга «Эталон» Вячеслав Заренков.

По аналогичной схеме инвест-контракта работают в Москве и другие петербургские девелоперы.

В частности, Группа ЛСР строит в столице 4 жилых комплекса общей продаваемой площадью около 800 тыс. кв. м.

Новичкам не рады

Эксперты говорят, что из-за высоких доходов рынок Москвы крайне конкурентный и закрытый, поэтому новичкам там трудно. «Но учитывая недавнюю смену исполнительной власти в столице, у крупных региональных компаний может появиться шанс на успех», – считает управляющий партнер LСМС Дмитрий Золин. А по мнению ведущего эксперта компании Setl City Владимира Копылова, региональная экспансия интересна девелоперам на выходе из кризиса. «Участие в московских проектах позволяет компаниям занять свои мощности», – уверен он.

справка

➔ Группа компаний «Эталон» основана в 1987 году. Занимает 11% рынка жилой недвижимости Петербурга. В портфеле холдинга – 28 проектов общей площадью 3,13 млн кв. м в Петербурге, а также в Москве и Московской области. В апреле «Эталон» провел IPO на Лондонской бирже: разместил 27,9% акций и привлек 575 млн USD. Основная часть средств будет вложена в покупку земельных участков и новые проекты. Основателю холдинга Вячеславу Заренкову и его семье принадлежит 47,2% акций.

Механический завод уходит в Шушары

Владимир Кайбышев / Группа «Конрад» предпринимателя Вагифа Мамишева начала строить новый механический завод в Шушарах. На месте старого завода на Витебском проспекте после переезда построят торговый деловой комплекс.

Участок площадью 23,5 га в Шушарах для вывода производства механического завода с Витебского проспекта группа «Конрад» получила в 2009 году от города. Но постановление о строительстве увидело свет только сейчас. На участке появятся два производства: завод по выпуску радиаторов и конвекторов площадью 30 тыс. кв. м, и завод по выпуску башенных кранов площадью 35 тыс. кв. м с административным корпусом площадью 12 тыс. кв. м. Часть земли займут открытые склады, площадка для испытания продукции и логистический комплекс. Строительные работы продлятся два года и обойдутся в 40 млн EUR. «Доля собственных средств соста-

вит 20%. Остальное – банковские кредиты. Основной банк-партнер – швейцарский Credit Suisse», – сообщил директор ОАО «Механический завод» Виктор Толстов.

Переезд ради развития

Мощность нового предприятия будет в два раза выше, чем у нынешнего. Он будет производить 500 тыс. радиаторов и конвекторов в год и 100 башенных кранов в год. Выход предприятия на проектную мощность ожидается в конце 2013 года. Планируемый срок окупаемости – 9 лет. Оборудование на новое предприятие поставят компании Швейцарии, Дании и Германии, но станды для производства кранов (их собирают вручную) будут российско-го производства. Потребителями продукции станут городские компании. Также запланированы интервенции в российские регионы.

Коммерческое будущее

После запуска нового механического завода в 2013 году начнется редевелопмент его прежней территории – 6 га на Витебском проспекте, 15а. Все существующие корпуса инвестор намерен снести и построить на их месте многофункциональный комплекс (МФК) площадью 80 тыс. кв. м. «Концепция находится в разработке, но уже понятно, что в составе комплекса будут бизнес-центр и торгово-развлекательный комплекс», – сообщили в группе «Конрад». Общие инвестиции в проект превысят 3,5 млрд рублей. Расчетная окупаемость проекта – 5-6 лет. Разрешенная высота застройки в этом районе – 75 м. Напротив находится торгово-развлекательный комплекс «Радуга» площадью 82 тыс. кв. м. По идее инвестора, новый МФК станет как бы его дополнением, но с другими «якорями». «Напрямую конкурировать комплексы

не будут. Мы рассчитываем на синергетический эффект», – пояснили в компании.

Внимание, соседи!

По оценке аналитика УК «Финанс Менеджмент» Максима Клягина, заявленный объем инвестиций в новый МФК (ориентировочно около 1,5 тыс. USD/кв. м) адекватен масштабам комплекса и вполне соответствует текущим рыночным показателям для сопоставимых проектов. «Успешность проекта напрямую будет зависеть от грамотной концепции. Для размещения торговой функции рядом расположен слишком крупный конкурент, тут действительно нужно думать о синергии. Другие функции также могут испытывать проблемы, поскольку участок сильно удален от метро», – предупреждает управляющий партнер LСМС Дмитрий Золин. С коллегами согласна замдиректора департамента консалтинга Colliers International Санкт-Петербург Евгения Васильева: «У площадки хороший потенциал. Но действовать надо очень аккуратно. Рядом не только «Радуга», но и проект «Словацкий дом», которые могут «убить» торговлю в новом проекте».

Первый аукцион по продаже «Астории» (здание гостиницы на 210 номеров площадью 17 тыс. кв. м с участком в 0,3 га) был запланирован на ноябрь прошлого года. Стартовая цена объекта составляла 2,18 млрд рублей. Тогда фонд имущества перенес торги, сославшись на то, что продление экспозиции повысит инвестиционную привлекательность отеля. Лот рекламировали на международном девелоперском саммите MIPIM в Каннах, а также на форуме в Тель-Авиве. Аукцион был перенесен на 25 мая этого года, однако из-за недостаточного количества заявок он также не состоялся.

Но, как говорят эксперты, и по такой цене найти покупателя будет крайне сложно. Основным препятствием продажи уникального памятника архитектуры и одного из брендов Петербурга эксперты называют охранные обременения, а также обязательство по сдаче его в аренду. Здание до 2046 года арендует ЗАО «Гостиничный комплекс «Астория» (контрольный пакет принадлежит британскому Rocco Forte & Family) по фиксированной арендной ставке, которая пересматривается 1 раз в 5 лет. Сейчас она составляет 3,45 млн рублей в месяц.

Договор аренды снижает цену

«1,5 млрд рублей – это была бы рыночная цена объекта, если бы не договор аренды до 2046 года с фиксированной ставкой», – считает Александр Волошин, руководитель отдела инвестиционного консалтинга ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate. По его мнению, собственник объекта мог бы рассчитывать на 5 млн USD годового дохода (по договору аренды или управления) от Rocco Forte & Family. Причем деньги у арендатора, как считает эксперт, есть. «С учетом хорошей заполняемости отеля до 70%, популярности ресторанов и дополнительных сервисов валовой доход оператора может достигать 15-18 млн USD в год. Так что сейчас собственник объекта получает арендные платежи в два раза ниже возможных», – говорит Александр Волошин. По словам участников рынка, пока у оператора есть прямая заинтересованность оставаться только арендатором объекта до 2046 года. Но в случае возможного расторжения или изменения условия контракта Rocco Forte & Family нельзя исключать из возможных покупателей объекта, так как у них есть объекты в собственности в других странах.

«Астория» осенью с дисконтом

Николай Волков / Фонд имущества Санкт-Петербурга на 30% снизил аукционную стоимость здания гостиницы «Астория» и назначил новую дату торгов. Третья попытка продать историческое здание пройдет в октябре, а стартовая цена теперь составляет 1,5 млрд рублей без НДС. ➔



Как полагают участники рынка, здание «Астории» может приносить 15-18 млн USD в год

Символический характер

По мнению Николая Пашкова, генерального директора Knight Frank St. Petersburg, снижение цены носит символический характер. «Цена все равно остается предельно высокой и вряд ли вызовет сколько-нибудь большой интерес у потенциальных покупателей. Предположения относительно оптимальной стоимости у нас есть, поскольку мы выполняли его оценку. При продаже возможны два варианта, и чаще всего на практике происходит по следующему сценарию: здание, обремененное дол-

госрочным договором аренды, приобретает сам арендатор. Если приходит «сторонний» покупатель, то есть две альтернативы: получать арендный доход по действующему договору аренды либо пытаться каким-либо образом этот договор аренды расторгнуть», – уверен эксперт.

Ранее о необходимости переоценки «Астории» говорили представители ЗАО «Гостиничный комплекс «Астория», которое проявляет интерес к его приобретению. По их мнению, стартовая цена на «Асторию» не соответствует рыночной стоимости объекта. Напомним, что в прошлом году «Астория» при первичной оценке была оценена в 1,5 млрд рублей. Однако власти Санкт-Петербурга, обсудив различные аспекты продажи здания, пришли к решению о повышении его цены. Часть депутатов петербургского ЗакСа вооб-

ще предложили отказаться от продажи «Астории», указав, что сдавать здание в аренду будет выгоднее. Однако власти города, стремясь покрыть дефицит бюджета Санкт-Петербурга «сейчас, а не с рассрочкой», приняли решение приватизировать гостиницу.

цифра

3,45 млн руб.

в месяц сегодня составляет фиксированная плата для арендатора здания гостиницы «Астория» – ЗАО «Гостиничный комплекс «Астория»

Дом князя Кочубея застрял в судах

Владимир Кайбышев / Дом князя Кочубея из-за судебного тяжбы между КУГИ и арендатором в этом году на торги точно не попадет.

На прошлой неделе КУГИ проиграл арендатору здания ЗАО «Икар», которое связывают с АФК «Система», суд первой инстанции по поводу выселения. Иск в апреле инициировала городская админист-

рация. Арендатора обвинили в самовольной перепланировке и реконструкции исторического здания без соответствующих согласований. Суд претензии Смольного не поддержал. Генеральный директор ЗАО «Икар» Наталья Гаврилова от комментариев отказалась. А пресс-секретарь КУГИ Ольга Барашкина сообщила, что юристы комитета готовят апелляцию.

«Икар» арендует особняк с 1990 года. Договор рассчитан до 2040 года. Ставка составляет 1,3 млн рублей в месяц. Арендная плата не авансирована. Компания отреставрировала здание и получила дополнительные площади путем надстройки дворового флигеля. Сейчас особняк используется как бизнес-центр.

Дом Кочубея планировали продать в мае. Здание площадью 2683 кв. м и участок земли площадью 1756 кв. м под ним оценили в 590 млн рублей. Но из-за судебной тяжбы аукцион был отменен. «Торги не заморожены. Но аукцион в этом году точно не состоится», – сообщили в пресс-службе Фонда имущества.



До сих пор все исторические здания и в центре Петербурга продавали с арендаторами. В прошлом году таких аукционов было четыре. Все федеральные памятники выкупили в собственность действующие

арендаторы. Никольский рынок приобрело ЗАО «Никольские ряды» (договор аренды до 2051 года), Круглый рынок – ООО «Совкомфлот» (договор аренды до 2055 года), БЦ «Белые ночи» ЗАО «Гого-


ля, 23» (договор аренды до 2044 года), дворец великого князя Михаила Михайловича – компания, связанная с ООО «Северо-Западная финансовая группа» (договор аренды до 2050 года).

цифра

2683 кв. м –

площадь дома Кочубея

Новый этап программы реновации

Ярослава Задорина / Масштабная программа по реновации 22 кварталов застройки домами первых массовых серий вступила в новую стадию – на прошлой неделе были проведены общественные слушания с жителями расселяемых кварталов. В течение четырех последующих рабочих дней администрации районов будут собирать письменные замечания заинтересованных граждан, после чего сводный протокол представят в правительство Санкт-Петербурга. 

Самыми первыми к обсуждению предстоящего переселения приступили жильцы квартала «Нарвская застава». Компания «СПб Реновация» представила жителям Кировского района проект планировки и проект межевания территории, ограниченной Промышленной ул., проспектом Стачек, ул. Новоовсянниковской, Баррикадной, Трефолева и Калинина. Несмотря на то что слушания проводились в рабочий день, зал был полон желающими высказать свое мнение. Больше всего жителей волновали сроки расселения территории, планировка будущих квартир, социальная и транспортная инфраструктура, а также законодательная подноготная проекта.

Как рассказал директор проекта ООО «СПб Реновация» Владимир Ефремов, согласование КГИОП, необходимое для проведения общественных слушаний, компания получила, а объекты послевоенной застройки не являются памятниками. «Охраняются не сами дома, а их планировочная структура, наша цель – построить такое жилье, которое понравится всем. Дома будут соответствовать стандартам качества. Квартиры сдадим с сантехникой и полной отделкой с пятью вариантами на выбор потенциальных жильцов. Полностью заменим квартальные инженерные сети, построим социально-бытовую инфраструктуру. Новые дома будут возводиться по монолитной технологии с учетом всех современных требований, в том числе особое внимание будет уделено вопросам энергоэффективности. В результате чего общая экономия на коммунальных расходах составит порядка 30%», – заверил жилец Владимир Ефремов.

Архитектор французской компании AS Architecture Studio, которая подготовила проект, Лоран Марк Фишер заявил, что все квартиры будут иметь превосходную звукоизоляцию, что позволит избежать конфликтов с соседями. «Мне представилась возможность работать с самобытным кварталом, где малоэтажная застройка переплетается с высотными зданиями, промышленные помещения граничат с торго-



Фото: Владимир Тилес



В ходе общественных слушаний жителям Фрунзенского района представители ООО «СПб реновация» пообещали строить жилье с применением тепло- и энергосберегающих технологий, которые существенно снизят объем коммунальных платежей

выми зонами. В этой разнородности есть своя прелесть, часть малоэтажных немецких коттеджей как символ времени, безусловно, нужно сохранить. Но большинство зданий морально устарели, с них сыплется штукатурка, они опасны для жизни жителей», – уточнил Лоран Марк Фишер. Также он отметил, что концепция строительства разработана с учетом сохранения архитектурного наследия. Так, за счет инвестора предполагается реконструировать школу на проспекте Стачек, созданную по проекту архитектора Александра Никольского, баню «Гигант», здание профилактория, Серафимовского городка.

По задумке архитектора, ул. Губина станет пешеходной аллеей и соединит два парка – Екатеринбург и усадьбу Дашковой. В центре квартала, на ул. Оборонной, появятся площадь и прогулочный сквер, ка-

фе, магазины, фитнес-центр. Главной торговой зоной будет являться ул. Трефолева.

По данным Евгения Воробьева, разработчика проекта планировки «Института территориального развития», общая площадь квартала в настоящее время составляет 338,5 тыс. кв. м. Под снос пойдет 161 жилой дом из 200, или 124 тыс. кв. м. На их месте предполагается выстроить более 430 тыс. кв. м нового жилья – это более 8200 квартир. Максимальная высотность новых домов составит предположительно 13 этажей, однако помимо 9-13-этажных высоток проектом предусмотрены и 2-этажные особняки, а также 4-6-этажные здания. Хотя ПЗЗ в ряде случаев позволяют возводить здания в два раза выше. Примерно 42% территории планируется отвести под озеленение. По плану «СПб Реновация», к 2019 году население квартала должно увеличиться почти

вдвое – с 10 до 18,5 тыс. человек. При этом на территории квартала появятся три детских сада на 140 мест каждый и начальная школа на 200 мест. Также планируется строительство подземного паркинга на 4655 машино-мест, часть машин разместится на стоянках по внешнему периметру квартала. Как уверяет инвестор, автотранспорту будет закрыт въезд во дворы, что создаст дополнительные удобства жителям.

По словам директора проекта компании «СПб Реновация» Владимира Ефремова, расселение квартала пройдет в пять очередей. Строительство будет вестись «волновым» способом. Сначала будет построено жилье на пустом участке, куда планируется переселить жильцов зданий, запланированных под снос. Сохраняемые дома пройдут комплексную реставрацию. Пилотные дома «Нарвской заставы» на свободных участках на ул. Белоусова и Трефолева появятся предположительно в 2012 году. Полностью программа реновации застроенных территорий завершится к 2019 году. «По программе жители разделены на две категории: собственники и наниматели социального жилья. Ответственность за расселение первой группы лежит на нас. За граждан, проживающих по договорам социального найма, отвечает администрация. По закону мы не можем предоставить собственнику квартиру меньшей площади, чем он занимал. Даже напротив, из-за того что предусмотреть все варианты метража невозможно, жильцы останутся в плюсе на 9 кв. м жилья. С каждым жителем будут решать индивидуально, вернется ли он в свою квартиру или переедет в новый дом. Также будет предусмотрена возможность увеличения занимаемых площадей за счет докупки недостающих квадратных метров. На этот случай мы ведем переговоры с тремя банками по вопросу предоставления ипотечных кредитов. Для нанимателей действует другая арифметика. По нормативам каждому человеку, проживающему в семье, будет предоставлено 18 кв. м, на одинокого – 33 кв. м общей площади», – подытожил господин Ефремов.

На все согласны

Ярослава Задорина / Общественные слушания по реновации квартала 18 восточнее Витебской железной дороги, ограниченного ул. Белы Куна, Софийской, Турку и Пражской Фрунзенского района, прошли в спокойном режиме. По итогам мероприятия все недопонимания были сняты, в результате жители практически полностью поддержали программу реновации в своем районе.

Как рассказал директор проекта компании «СПб Реновация» Евгений Буянов, в процессе расселения будут участвовать 27 домов – это 5300 квартир,

которые подвергнутся сносу. На месте демонтированных зданий по тому же «веерному» принципу будет построено 32 новых здания, а также садик на 220 мест, второе дошкольное учреждение на 220 мест будет реконструировано. Что касается парковок, то их планируется разместить как под землей, так и по периметру квартала. Общая потребность в машино-местах составляет 9745 штук. В целом территория реновации будет обеспечена новыми социальными и коммерческими объектами. Через весь квартал пройдет широкая рекреационная зона. Строительство первых домов


начнется в 2012 году, полностью реновация завершится к 2019 году. Численность жителей в квартале после расселения должна вырасти почти вдвое – до 10 тысяч человек. «Наш проект подразумевает применение самых современных инженерных технологий, таких как принудительная вытяжка, рекуперация тепла, диспетчеризация оборудования. Предполагается строительство собственных котельных. Применение тепло- и энергосберегающих технологий существенно снизит объем коммунальных платежей, могу ответственно заявить: квартплата снизится на 30%. Не будет, например,

потерь при транспортировке тепла, а люди сами смогут контролировать и регулировать комфортную температуру в своей квартире. Для удобства жителей металлические двери на входе в парадные заменим современными стеклянными входными группами, дома оборудуем бесшумными лифтами, в квартиры будут встроены системы воздухо- и водоочистки. Для малоомобильных категорий граждан будут предусмотрены пандусы, а также другие облегчающие жизнь приспособления. Например, стол будет опускаться до необходимой высоты – такие инновации давно опробованы за границей», – подытожил Евгений Буянов. Кен Роррисон, английский архитектор студии Henley Halebrown Rorrison Architects,

отметил, что проект предусматривает парки, современные велодорожки, озеленение прилегающей территории, оригинальные скамейки, фонтаны, а также подвеченные фасады. «Жители Фрунзен-

ского района узнают, что такое настоящий ландшафтный дизайн, увидят, как можно жить в уюте и комфорте. Мы даже оставим участки для занятия садоводством», – порадовал жильцов Кен Роррисон.

справка

 Аукцион по продаже права реновации 22 кварталов в разных районах города, застроенных «хрущевками», состоялся в конце 2009 года. Победителем по всем лотам стало ООО «СПб Реновация», которое заплатило за все 900 гектаров застроенных «хрущевками» земель 392 млн рублей. Кварталы расположены в девяти районах Петербурга. 1200 домов планируется снести на территории 22 кварталов. На их месте будет построено 8 млн кв. м жилья, рассчитанного на проживание 450 тыс. человек. Сейчас на территории кварталов проживают 150 тыс. человек.

Новые кварталы хотят включиться в программу реновации

Аня Батаева / В ходе слушаний, которые провело ООО «СПб Реновация» по реконструкции квартала 43 Калининского района, жители соседних кварталов просили включить и их жилье в программу реновации. ➔

Смысл программы – улучшить жилищные условия тех людей, которые проживают в старом жилищном фонде. Но чтобы это было экономически оправданно



Фото: Владимир Тилес



В ходе общественных слушаний по проекту реновации в Калининском районе жители кварталов жаловались на то, что не могут пристроить детей в детский сад. Обещание «СПб Реновации» решить эту проблему настроило молодых родителей на доброжелательный лад

Пять зданий на ул. Замшина, 66, 68, 70, 72, 74, и Бестужевской 22, 26, ветхие пяти- и девятиэтажки постройки 1959-1970-х годов планируется поэтапно сносить.

Первым этапом произойдет строительство нового монолитного дома в этом же районе, переселение в него домов 22 и 26

по Бестужевской и дальнейший снос морально износившихся зданий. Далее на месте снесенных домов будет построен новый. Начало такого поэтапного строительства намечено на 2012 год, завершение реализации программы в Полустрово-43 – на 2017. Проект реновации выполнен PRP-

International по заказу ООО «СПб Реновация». Общая площадь проекта составит 68 тыс. кв. м вместо имеющихся на данный момент 30 тыс. кв. м износившихся зданий.

В том, что пятиэтажки вырастут до 12- 15- и 17-этажных зданий, главный архитектор проекта Майкл Грэм не видит ничего страшного: «Мы возвращаемся к архитектурной застройке по типу исторического центра. Но при этом озеленение территории составит 9,8 кв. м на человека».

Площадь района составляет 14 га, в нем проживает 3,2 тыс. человек. После реализации проекта реновации численность жильцов увеличится на 60% и составит 5,5 тыс. человек. При этом программой не планируется строительство или реновация зданий школы и детского сада, находящихся в районах. Алиса Смирнова, жительница дома по ул. Замшина, 66, рассказала: «Я второй год не могу поместить ребенка в садик, потому что там нет мест. Поэтому я за проект. Проблемы со школой и детским садиком можно будет решить, когда все построится. А расселение – это шанс, который нельзя упускать. В нашем доме стены настолько ветхие, что если подвешиваешь полочку в коридоре, из стены на лестнице торчат винты».

Первый заместитель главы администрации Калининского района Евгений Разумишкин так прокомментировал увеличение количества будущих жильцов района: «Смысл программы – улучшить жилищные условия тех людей, которые проживают в старом жилищном фонде. Но чтобы это было экономически оправданно, придется построить и новое жилье».

Желание войти в программу изъявили жильцы дома 89 по Кондратьевскому проспекту и домов 14 и 18 по проспекту Мечникова. Господин Разумишкин, в свою очередь, заявил, что такое возможно. И предложил жильцам собирать подписи и подавать заявление в администрацию на включение в программу реновации.

«ИНТАРСИЯ» увеличила вместительность «Зеркального» втрое



Аня Батаева / Группой компаний «ИНТАРСИЯ» завершена третья очередь строительства детского спортивного лагеря «Зеркальный». Работы по модернизации и реконструкции зданий, построенных в 1969 году, велись на протяжении 4,5 года. В итоге общая площадь нового строительства на территории «Зеркального» составила 21 тыс. кв. м, площадь реконструкции – 15 тыс. кв. м. Заказчиком работ выступил Комитет по строительству администрации Санкт-Петербурга. Общая стоимость работ составила 2,4 млрд рублей.

С июня лагерь принимает 600 человек в смену вместо 200 детей до начала работ. Пропускная способность лагеря в год составляет

10 тысяч человек. Администрация города, по словам Вячеслава Семененко, главы Комитета по строительству правительства Санкт-Петербурга, планирует до 2014 года завершить строительство лагеря четвертой очередью (в нее войдут модернизация административного корпуса, строительство крытого теннисного корта и открытой танцевальной площадки).

Помимо детей в лагере проживает 189 человек, включая обслуживающий персонал и тренерский состав.

Главный архитектор ГК «ИНТАРСИЯ» Александр Миронов отметил: «Зеркальный» на данный момент является лучшим детским спортивным лагерем страны. Модернизация лагеря включала в себя целый комплекс разнонаправленных задач: проектирование новых жилых зданий, спортивных сооружений, реконструкцию существующих корпусов, перепланировку территории».

Основная масса ребят, проживающих в лагере, – спортсмены из секций ГОУ «Городской дворец творчества юных».

НОВОСТИ

➔ Некоммерческое партнерство

«Альянс пожарной безопасности» 16 мая проводит очередной совет проектировщиков. Он пройдет по адресу: Малый пр. В. О., 22, лит. А, БЦ «Соверен», конференц-зал (3-й этаж). Мероприятие проводится совместно с ООО «Проактив безопасность», приглашены руководители противопожарных фирм, эксперты, представитель службы Государственного строительного надзора и экспертизы Санкт-Петербурга, представитель комитета Государственного строительного надзора и государственной экспертизы ЛО. Темы, которые будут рассмотрены на совете: «Особенности проектирования и применения спринклерных систем с принудительным пуском», «О возможности размещения в едином пожарном отсеке помещений с различной функциональной пожарной опасностью по п. 6.14 СНиП 31-06-2009 и путей эвакуации из них с учетом требования части 9 статьи 89 ФЗ № 123»; «О размещении встроенных саун и путей эвакуации из них с учетом требований СНиПов».

➔ 17 июня 2011 состоится открытие

арендного депо компании Стамто на базе строительного гипермаркета «К-раута». Открытие состоится по адресу: Петергофское шоссе, 9б, на территории парковки гипермаркета «К-раута». Концерн Стамто предоставляет услуги по аренде, сервису и монтажу строительной техники и оборудования в 15 странах мира через 400 его представительств начиная с 1953 года. Технопарк компании в России состоит из 3000 единиц современной техники по направлениям: инструмент, подъемная и строительная техника, а также модульные помещения.

➔ Компания «Главстрой СПб» в конце

прошлой недели открыла продажи 3-й очереди жилого района «Северная долина». Третья очередь «Северной долины» в настоящий момент уже активно строится. Разрешение на строительство получено. В третьей очереди будут построены около 260 тыс. кв. м (восемь домов, пять из которых – высотные точки над единым паркингом). Вводить его будут поэтапно – в декабре 2012 года и в феврале 2013-го. На начальном этапе цены будут такие же, как и в первом комплексе, – в среднем около 50 тыс. рублей за «квадрат». Но по мере готовности стоимость будет расти. В третьем комплексе будет больше студий и 1-комнатных квартир – около 70%. В нынешнем году начнутся работы на остальных корпусах первого квартала № 15. Уже сдана в эксплуатацию первая очередь строительства общей площадью почти 200 тыс. кв. м. Всего же здесь расположилось около 3700 квартир. Продажи начались в апреле 2010 года, в марте 2011-го свободного жилья уже не осталось. Сейчас возводится вторая очередь – около 86 тыс. кв. м. Ее завершат в конце года, в продаже квартир тоже уже не осталось. Помимо жилья здесь предусмотрены паркинг на 400 автомобилей и встроенные помещения. Строительство четвертой (последней) очереди квартала № 15) начнется осенью. То есть в этом году начнутся работы на всех объектах 15-го квартала. Проектирование первой очереди следующего, 19-го квартала завершится к концу этого года. Проект «Северная долина» реализуется на площади 270 га в Выборгском районе. Здесь будут построены 2,7 млн кв. м жилья. Количество жителей – 80 тыс. человек. Бюджет проекта – не менее 75 млрд руб.

Неспешные арендаторы, улучшающие имидж

Роман Русаков / Большинство собственников бизнес-центров, выбирая арендаторов, стараются привлечь западные компании. Решения о заключении договора зарубежные компании принимают дольше, чем российские. Зато получить в пуле арендаторов зарубежный бренд – значит улучшить имидж своего бизнес-центра, говорят специалисты. ➔

Требования западных арендаторов значительно отличаются от того, что желают получить российские компании – арендаторы офисных помещений. Отношения с арендодателем иностранные компании тоже выстраивают несколько иначе. Такие отличия приносят арендодателю как выгоды, так и определенные неудобства.

Для западных компаний менее критичен уровень ставок. При этом арендные платежи всегда вносятся точно в срок и в полном объеме. «Отмечу, что принятие решения об аренде офиса обычно происходит далеко не сразу и, как правило, затягивается», – говорит начальник отдела продаж A+ Estate Анна Воробьева.

Впрочем, в работе с западной компанией имеются и свои сложности.

Западные арендаторы предъявляют более строгие требования к договору аренды, нежели российские компании. При заключении договоров иностранцы ориентируются на западные стандарты, поэтому настаивают на подробном прописывании всех технических характеристик помещения и отдают предпочтение долгосрочным договорам с регистрацией в ФРС.

Упереться в НДС

Арендодатель может столкнуться с определенными сложностями по включению НДС в арендную ставку, если компания-арендатор не является резидентом Российской Федерации. Дело в том, что иностранные клиенты привыкли работать с арендной ставкой вида triple net (подразумевает вынесение эксплуатационных и коммунальных расходов и НДС из арендной ставки), в то время как собственники бизнес-центров в большинстве случаев изначально включают НДС в арендную ставку.

Кроме того, у западных компаний более долгий срок принятия решения, поскольку приходится проходить не один круг согласований. Плюс к этому незнание районов и офисного рынка Петербурга вызывает необходимость дополнительного сопровож-



Фото: Владимир Тилес

дения, так как приходится объяснять, чем районы отличаются друг от друга и т. д. «Впрочем, аналогичная ситуация складывается и с компаниями, которые приходят из других регионов России. Также западные компании очень тщательно подходят к юридическим вопросам и нередко требуют полного исполнения договора, но это скорее не минус, а необходимое требование в работе, к которому должны стремиться отечественные арендодатели», – рассказывает Эдуард Киямов, директор филиала ЗАО «Желдорипотека» в Петербурге.

Михаил Тюнин, руководитель отдела коммерческой недвижимости Knight Frank St. Petersburg, также отмечает, что западные арендаторы более требовательны к качеству бизнес-центра, в том числе к инженерным системам и услугам управляющей компании. «Почти у всех западных арендаторов есть корпоративные требования к отделке помещений, часто встречаются определенные требования к системе безопасности», – уточняет господин Тюнин.

Без гибкости

Все работы по поиску помещения у западных фирм происходят в строгом соответствии с заключенным контрактом, то же самое касается и договора аренды. Как правило, к поиску помещения иностранные ком-

пании приступают, предварительно разработав четкое техническое задание, где прописаны все параметры необходимого помещения. Особое внимание уделяется не району расположения офиса, а техническим характеристикам помещения, включая официально прописанную электрическую мощность, нагрузку на пол. Что касается локации, то видовые офисы, безусловно, вызывают особый интерес, но далеко не всегда выбор делается в их пользу. «Западные компании не готовы переплачивать за те параметры, которые носят второстепенный характер. Этот сегмент арендаторов в принципе не готов переплачивать, размер бюджета для него неукоснителен. Любые отхождения от прописанных в техническом задании параметров приводят к длительному процессу пересогласования, который происходит с участием головного офиса, поэтому может занять до трех месяцев. Российские арендаторы более гибко подходят к подобным вопросам, в том числе и к размеру бюджета, который может быть пересмотрен в том случае, если помещение устраивает по всем параметрам», – рассуждает Александра Смирнова, руководитель отдела офисной недвижимости ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate.

Однако плюсы в работе с западными компаниями могут носить не только экономический, но и имиджевый характер.

Плюсы

Анна Романова, руководитель отдела по работе с владельцами офисных помещений в Санкт-Петербурге компании Jones Lang LaSalle, утверждает: «Наличие арендатора (западной компании с высоким международным рейтингом) может увеличить инвестиционную стоимость проекта».

«Известные западные компании – это бренд, который позволяет легче привлекать в бизнес-центр других успешных и надежных арендаторов», – уверена Анна Воробьева.

Мнение



Генеральный директор ОАО «БТК девелопмент» Дмитрий Абрамов:

➔ – Западные арендаторы имеют четкие стандарты по внутренней отделке и техническим характеристикам помещения. Эти правила распространяются на офисы по всему миру. Сложность работы с иностранными клиентами заключается в том, что увеличивается срок принятия решения об аренде. Процесс согласования помещения проходит в несколько этапов: сначала дает согласие руководитель регионального офиса компании, далее информация отправляется в главное российское представительство, потом в международный офис. По результатам согласования заключается договор. Российские арендаторы в основном не имеют жестких стандартов и быстрее принимают решение об аренде.

Экзотика и особенности менталитета

Роман Русаков / Рассуждая об особом менталитете представителей западных фирм, участники рынка напоминают, что большинство сотрудников таких компаний – россияне. Однако экзотические требования все-таки иногда они выдвигают.

Александра Смирнова, руководитель отдела офисной недвижимости ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate, говорит, что западный арендатор на рынке офисной недвижимости Петербурга сегодня с трудом поддается каким-либо характеристикам в силу его малочисленности. «Западные компании ищут офисы через свои российские представительства, поэтому непосредственного контакта с зарубеж-

ным менталитетом не происходит, хотя определенные отличия в процессе поиска помещения все-таки присутствуют. Главная особенность западных арендаторов – тщательная юридическая проверка собственника помещения. Российские компании тоже обращают на этот аспект внимание, однако работа с западным арендатором обязательно сопровождается сбором целого ряда документов, подтверждающих легитимность собственника и сделки», – рассказывает Валерий Хламкин, директор по развитию VMB TRUST, согласен, что ментальные отличия при работе с западными арендаторами чувствуются не так сильно: «На 95% сотрудников иностранных компаний

в России – наши сограждане. Поэтому и менталитет у них российский. И вопросы соответствующие. Другое дело – иностранные сотрудники компаний. У них другой опыт пребывания в офисных помещениях, поэтому и вопросы порой возникают необычные. Например, если речь идет о качестве уборки, то требования выдвигаются вплоть до гипоаллергенности и химического состава применяемых во время уборки средств. Нередко еще на этапе заключения договора арендатор выдвигает требования по материалам, используемым в отделке офисных помещений, в том числе с позиции их экологичности. Бесспорно, есть ряд запросов, характерных для представителей той или иной

страны. Финны, к примеру, настаивают на специальном помещении, которое можно оборудовать под мини-кухню. Из экзотических запросов, с которыми никогда не приходилось сталкиваться при общении с российскими арендаторами, могу отметить просьбу предъявить паспорта электроосветительного оборудования,

установленного в кабинетах, для проверки соответствия его параметров европейским стандартам. Нередко в офисах крупных иностранных компаний, к примеру, можно встретить увлажнители воздуха. Александр Захаров, директор по коммерческой недвижимости АН «Итака», сравнивая ментальные различия западных и российских арендаторов, замечает: «Крупные западные компании предпочитают уда-

ленные от центра офисные площади, с наличием большого количества парковочных мест, с удобными транспортными развязками. В таких случаях для сотрудников организовывается развозка от ближайших станций метрополитена. В отличие от западных арендаторов российский из соображений престижа будет простаивать ежедневно в пробках, но офис арендовать непременно в центре города».

Мнение

Анна Романова, руководитель отдела по работе с владельцами офисных помещений в Санкт-Петербурге компании Jones Lang LaSalle:

➔ – У западных компаний меньше спонтанных решений о переезде, расширении или сокращении офиса и т. п. Но у российских компаний тоже есть свои преимущества – найти выгодное для всех решение с таким арендатором очень часто проще и быстрее, чем с западной компанией (причина – менталитет, понимание существующих правил на рынке среди лиц, принимающих решение).

Технопарки с будущим и без

Дарья Литвинова / В технопарке Technopolis Pulkovo состоялась конференция на тему «Настоящее и будущее бизнес-инкубаторов, технопарков и промышленных парков в Санкт-Петербурге». Участники мероприятия разбирались в тонкостях терминологии и обсудили условия реализации подобных проектов. ➔

Организатором конференции выступил журнал Commercial Real Estate North-West.

Разобраться в определениях

По мнению экспертов, на рынке еще остро ощущаются разночтения и путаница в определениях бизнес-инкубаторов, технопарков и промышленных парков.

«На мой взгляд, понятие бизнес-инкубатор – это больше про бизнес, чем про недвижимость, – сказала Эвелина Павловская, вице-президент по консалтингу компании GVA Sawyer. – Все, что здесь связано с недвижимостью, ограничивается размерами помещений, которые выделяются для компаний. Бизнес-инкубаторы часто бывают составляющей частью технопарка. Поддержка и развитие бизнеса обеспечиваются с помощью управляющей компании. Успешность любого инкубатора определяется процентом выживших компаний, которые получили «путевку в жизнь». У разных компаний разный инкубационный период, он зависит от типа бизнеса. В среднем 33 месяца».

По словам госпожи Павловской, бизнес-инкубаторы делятся на 3 типа. Первые организованы венчурными бизнесами, чтобы лучше контролировать свои инвестиции, получать гарантированную отдачу. Второй тип бизнес-инкубаторов создается на базе вузов, научных центров, чтобы стимулировать наукоемкое производство. Третий вид инкубаторов создается администрациями различного рода, для того чтобы стимулировать малый бизнес в регионе.

«Арендные поступления бизнес-инкубаторов составляют 5-9% их доходов, – сообщила Эвелина Павловская. – Все остальное – это контракты на оказание сервисных услуг и другие виды доходов. Иногда управляющая компания участвует в бизнесе своих резидентов. Размер инкубатора может достигать 10 тыс. кв. м (такой пример есть в КНР). В среднем в инкубаторе размещается одновременно 20-30 компаний».

В России под бизнес-инкубатором понимается объект не менее 650 кв. м, причем под малое предпринимательство должно быть отдано не менее 85% полезной площади. Есть также общее ограничение: одна компания должна заниматься не более 15% общей площади инкубатора.

«Наука, образование, производство и капитал – эти составляющие вместе образуют понятие технопарка. Технопарк предполагает совместное использование компаниями оснащенной производственной, экспериментальной, информационной, инфраструктурной базы. Смысл технопарка заключается в экономии на дополнительных издержках».

Считается, что первый российский технопарк был создан в Томске в 1990 году. Сейчас их насчитывается в России более 60, – подсчитала госпожа Павловская. – В русском определении технопарка очень часто понятие капитала опускается. Почему-то ожидается, что финансирование будет обязательно бюджетным».

Индустриальные парки ждет конкуренция

В 2010 году компания «Эрнст & Янг» провела исследование индустриальных парков европейской части России. Исследователи охватили 188 индустриальных парков. Тогда готовые площадки мог предложить 51 объект, 37 находились на стадии создания, еще 90 существовали только на бумаге.

Согласно исследованию, площадь классического индустриального парка не превышала 1 тыс. га. Производственная составляющая должна занимать не менее 50% всех видов деятельности. Индустриальный парк должен находиться под управлением профессиональной компании, иметь общую транспортную и административную инфраструктуру и чаще всего располагается за пределами населенного пункта.

По словам Эвелины Павловской, в структуре индустриального парка под производство и логистическо-складскую деятельность отводится около 60-70% всей территории, 3-5% занимает общественно-деловая функция, 15% предназначено для инфраструктуры (дорожная сеть, объекты коммунальной инфраструктуры).



Успешность любого инкубатора определяется процентом выживших компаний, которые получили «путевку в жизнь»

«В России в большинстве случаев образование индустриального парка начинается с появления крупного якорного арендатора, под которого формируется крупный земельный участок, который потом развивается в индустриальный парк, – отметила Эвелина Павловская. – Строительство осуществляется очередями по мере заполнения».

Первая очередь составляет примерно 35-40% от общей площади индустриального парка.

Большинство объектов расположено от федеральной трассы на расстоянии 2-5 км. Почти у всех парков железная дорога проходит по границе участка. Несмотря на потребность в квалифицированных кадрах, примеров создания жилья на территории или вблизи индустриальных парков практически нет. Есть единичные примеры – «Нокиан Тайерс», Тульский индустриальный парк».

Интересная статистика складывается и в отношении инвестиций. Так, по данным компании GVA Sawyer, на практике соотношение бюджетных и частных инвестиций в индустриальный парк составляет 1 к 15-17: на рубль бюджетных вложений приходится 17 рублей частных инвестиций. Общий объем инвестиции в такой проект в среднем составляет 100 млн рублей на 1 га территории. «В Ленинградской области сейчас на разных стадиях реализации находится 20 индустриальных парков. Средняя площадь таких объектов – 1,6-2 тыс. га. Если предположить, что ежегодное поглощение площадей индустриальных парков в Ленинградской области 200-500 га, то конкуренция ожидается достаточно жесткая», – резюмировала госпожа Павловская.

Инкубирование не для всех

Один из ключевых инвестиционных объектов Петербурга – Первый городской бизнес-инкубатор (технопарк «Ингрия») – уже функционирует и широко известен в бизнес-среде. На сегодняшний день приоритетным его видом деятельности является инкубирование. Связано это с тем, что масштабный проект технопарка еще не полностью воплощен в жизнь. Однако, по словам директора по развитию технопарка «Ингрия» Ивана Рындина, к моменту завершения строительства ситуация изменится. На сегодняшний день уже полностью закончена проектная стадия, и потенциальные клиенты и инвесторы имеют возможность оценить преимущества

чок развитию этого сегмента таким же образом, как в свое время классификация бизнес-центров, – сказал Дмитрий Санатов. – Другая тенденция – появление индустриальных парков, специализированных под конкретные отрасли. Сейчас проектируется индустриальный парк по химической промышленности в Орловской области, есть задумки по созданию технопарков по производству бытовой техники. Мы видим, в каком направлении движутся компании по производству автокомпонентов. Они не случайно резервируют и приобретают участки большей площади, чем требуется для основного сборочного производства. В 2000-х годах сформировалась тенденция по формированию так называемых модульных консорциумов, когда предприятие «собирает» вокруг себя производителей второго уровня, сборщиков и поставщиков компонентов. Возможно, к этому скоро придет и «Ниссан», у которого, как мы знаем, осталась поставка компонентов из-за последних печальных событий в Японии».

В особой зоне

Помимо высокотехнологичных технопарков в нашем городе предоставляются особые условия для функционирования бизнеса – так называемые особые экономические зоны. «ОЭЗ – федеральный проект, который охватывает всю Россию, – рассказал Олег Мельников, руководитель филиала УК «Особые экономические зоны в Санкт-Петербурге». – Предприятиям, функционирующим в рамках особой экономической зоны, предоставляются льготы при налогообложении. Экономические зоны в России делятся на 4 вида – промышленно-производственные (Самарская область, Татарстан, Свердловская область, Липецк), туристско-рекреационные (Калининград, Алтайский край, Бурятия и др.), портовые (Ульяновск, Мурманск, Хабаровский край), а также технико-внедренческие, в которые наряду с Петербургом входит еще Москва и Московская область. Вхождение в ОЭЗ дает предприятию существенные возможности роста и развития – для компаний-резидентов существуют льготные процентные ставки, свободная таможенная зона, а также возможность выкупа земельных участков по окончании строительства. При таком подходе появляется возможность сократить издержки инвестора на 30%».

На территории ОЭЗ в Петербурге действует особый режим налогообложения. В частности, налог на прибыль составляет всего 13,5%, тогда как по РФ этот показатель 20%. Резиденты также полностью освобождены от налога на имущество, на землю и транспортного налога. «В Петербурге на условиях ОЭЗ строятся два промышленных участка – «Нойдорф» в Стрельне и «Новоорловская» в Выборгском районе. Финансирование строительства осуществляется за счет государственных средств – затраты поровну делят между собой федеральный и местный бюджеты, – сообщил Олег Мельников. – За счет средств бюджета Петербурга осуществляется строительство внешней инфраструктуры (реконструкции городских дорог и инженерных сооружений, строительство магистральных коммунальных сетей). За счет средств федерального бюджета – строительство обеспечивающей внутренней инфраструктуры (инженерные сети, дорожная инфраструктура, административно-деловая, таможенная зоны)».

На сегодняшний день резидентами технопарков ОЭЗ являются 36 компаний. Особенно активно приходят в ОЭЗ предприятия из фармацевтической отрасли. Также представлены сферы биотехнологии, телекоммуникации, микроэлектроника, приборостроение. Также в ходе конференции были проведены презентации ведущих индустриальных парков Санкт-Петербурга – «Горелово», «Марьино», «Тосно», «Мариенбург», «Дони Верово» и «Приневский», представители которых рассказали о деятельности технопарков.

Концепция и специализация

Дмитрий Санатов, руководитель проектного направления фонда «Центр стратегических разработок «Северо-Запад» в своем докладе отметил две тенденции развития индустриальных парков в России. «В ближайшее время будет разработана классификация индустриальных парков, которая даст тол-

– **Какие вопросы входят в компетенцию Департамента нормативного обеспечения и развития саморегулирования НОСТРОЙ?**

– Мы занимаемся вопросами нормативного обеспечения саморегулирования, за исключением технических регламентов. Мы работаем на уровне институциональной системы.

План работы нашего департамента на 2011 год можно разделить на две части.

Первая – это наша системная работа по совершенствованию законодательства. И второе – это реакция на постоянно возникающие законопроекты. Их великое множество, но достойных из них мало.

Некоторые законопроекты нам удается отправлять на доработку – например, это законопроект о переходе сферы пожарной безопасности на саморегулирование, законопроект о строительстве жилья эконом-класса и др.

Несмотря на то что в соответствии с протокольным решением Правительства РФ проекты нормативных правовых актов должны направляться в национальные объединения саморегулируемых организаций в строительной сфере одновременно с их направлением на согласование в федеральные органы исполнительной власти, некоторые из них принимаются, минуя согласование с нами. Яркий пример – недавно принятый Федеральный закон № 41-ФЗ «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части вопросов территориального планирования», внесший изменения в главу 3 Градостроительного кодекса.

Мы планомерно работали над этим законопроектом с точки зрения реализации концепции устранения административных барьеров, упрощения разработки генеральных планов. Однако результат из-за вторжения влиятельных, но некомпетентных чиновников получился оглушительно неожиданным, и его последствия не заставят себя ждать. Сама идея о роли и значении генеральных планов для планирования строительства оказалась выхолащенной.

Системная часть работы – это совершенствование законодательства. Есть нормативная база, но на нее нужно наращивать конкретные детали, неурегулированные вопросы, возникающие в ходе правоприменительной практики. Например, в Градостроительном кодексе отсутствует механизм реорганизации саморегулируемых организаций и реорганизации членов саморегулируемой организации.

Когда готовился проект главы Градостроительного кодекса Российской Федерации о саморегулировании в строительстве, предполагалось, что будет создано максимум 100 саморегулируемых организаций. Сегодня их 233. В каждой как минимум 100 членов. Они получили статус саморегулируемой организации, начали работать. Стали возникать вопросы: кто-то хочет объединиться, кто-то, наоборот, разукрупниться. А законодательством эти вопросы не урегулированы.

Леонид Бандорин: «Законопроектов много, достойных – мало»

Дарья Литвинова / О вопросах, входящих в компетенцию Департамента нормативного обеспечения и развития саморегулирования НОСТРОЙ, рассказывает «Строительному Еженедельнику» директор департамента Леонид Бандорин. ➔



БАНДОРИН
Леонид Евгеньевич

Важнейшая проблема, решение которой ждет от нас Правительство РФ, Министерство регионального развития, добросовестные СРО – это искоренение «коммерческих» СРО, недопущение торговли свидетельствами о допуске. Когда вводилось саморегулирование в строительстве, предполагалось, что эта система сможет самостоятельно избавиться от недобросовестных участников строительного рынка, которые процветали в системе лицензирования. Их, конечно, стало меньше, но полностью уничтожить порочную практику пока не удастся. Поэтому необходимо внести изменения в Градостроительный кодекс, закладывать механизмы для устранения коммерческих СРО.

Это тоже часть нашей работы. Основной источник наших законодательных инициатив – это предложения саморегулируемых организаций, которые выдвигаются на комитетах НОСТРОЙ, на окружных конференциях членов НОСТРОЙ по федеральным округам. Наша задача – организовать

продвижение инициатив на законодательном уровне, используя все лоббистские возможности во взаимодействии с законодательными и исполнительными органами государственной власти.

При НОСТРОЙ создана рабочая группа по подготовке изменений в Градостроительный кодекс, которую я возглавляю. В рамках рабочей группы действуют 12 экспертных групп по основным направлениям совершенствования законодательства в области саморегулирования в строительной сфере: «Искоренение «коммерциализации» СРО», «Защита средств компенсационного фонда», «Реорганизация СРО и членов СРО», «Строительный контроль» и другие.

– **Как вы оцениваете законопроект о негосударственной экспертизе?**

– В основном поддерживаем, и, видя перспективы развития системы саморегулирования, я полагаю, что в будущем встанет вопрос о замещении органов госстройнадзора на стройплощадке на органы контроля саморегулируемых организаций. Это верное направление. Государство переложило регулирование строительной деятельности профессиональному сообществу, и передача части функций государственной экспертизы негосударственной – вполне логичный шаг.

– **Недавно состоялось совместное рабочее совещание национальных объединений, посвященное законопроектной деятельности, в котором вы принимали участие. Какие вопросы были подняты на совещании?**

– Да, действительно, 1 июня состоялось совместное рабочее совещание национальных объединений, посвященное законопроектной деятельности. Участники совещания обсудили проект Федерального закона № 417505-4 «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации». Этот проект имеет серьезное отношение ко всему строительному сообществу, так как вводит правовой статус негосударственной экспертизы проектной документации равный статусу государственной, вводит

специальную главу об эксплуатации зданий и сооружений. НОСТРОЙ полностью поддерживает нормы по негосударственной экспертизе проектной документации, но вместе с тем выступает категорически против изменения системы возмещения вреда, причиненного в ходе строительства, реконструкции, капитального ремонта. Законопроект предлагает ввести дополнительную меру защиты пострадавших лиц в виде компенсаций в твердой сумме (3 млн рублей в случае смерти, 2 млн рублей в случае тяжких увечий, 1 млн рублей в случае повреждений средней тяжести). Обязанность выплаты такой компенсации возлагается на застройщика или заказчика, при этом уплата компенсации не освобождает от необходимости возместить причиненный вред в полном объеме. Вместе с тем, если в аварии (обрушении и т. п.) виновата строительная (проектная, изыскательская) компания – член СРО, то в порядке регресса возмещается не только причиненный вред, но и уплаченная компенсация. Представляется, что это многократно и неоправданно увеличивает расходы компенсационных фондов СРО. Сегодня права пострадавших при строительных и ремонтных работах лиц полноценно защищены, так как ущерб во внесудебном порядке покрывается страховкой, а при недостаточности средств – выплатой из компенсационного фонда. Произошедшие за последние полгода аварии (в том числе на газопроводе на Дмитровском шоссе в Москве) подтверждают оперативность выплат пострадавшим лицам. Совместные замечания трех нацобъединений должны быть направлены в Минрегион России в ближайшее время.

Кроме того, на совещании были рассмотрены основные положения концепции законопроекта, который мог бы быть разработан вместо формально существующего, но на практике не применяемого Федерального закона от 17.11.1995 № 169-ФЗ «Об архитектурной деятельности». Было предложено создать рабочую группу из специалистов трех нацобъединений по разработке концепции такого законопроекта.

«Коммерческие» СРО санкций не боятся

Дарья Литвинова / В Министерстве регионального развития под председательством министра Виктора Басаргина состоялось очередное заседание Координационного совета по взаимодействию с национальными объединениями в сфере строительства. В повестку дня были вынесены вопросы нормативно правового обеспечения борьбы с недобросовестными СРО.

В заседании также приняли участие замминистра регионального развития Констан-

тин Королевский и Александр Виктор, вице-президент НОСТРОЙ Виктор Опекунов, президент НОП Михаил Посохин, президент НОИЗ Леонид Кушнир, президент РСС Владимир Яковлев, представители Генеральной прокуратуры, МВД, Ростехнадзора и Минюста России. Открывая заседание совета, Виктор Басаргин подчеркнул, что борьба с «коммерческими» СРО должна начаться немедленно, тем более что пока санкций они не боятся, и объявлений о продаже допусков меньше не становится.

С докладом выступил вице-президент НОСТРОЙ Виктор Опекунов. Он доложил о проекте поправок в различные законодательные и нормативные акты, регламентирующие деятельность СРО и национальных объединений. Большинство поправок нацелены на уточнение уже действующих норм и призваны более четко регламентировать работу СРО, прежде всего их информационную открытость и публичность. Поправки затрагивают требования к информации о компенсационном фонде, предлага-

ют полную информационную открытость общих собраний, требования к архиву СРО и т. д. Виктор Опекунов подчеркнул, что уточнение действующих норм не скажется на работе добросовестных СРО, а «коммерческим» может очень сильно осложнить их деятельность. Но сейчас, по сути, небольшое количество СРО бросают тень на все саморегулирование. Руководитель аппарата НОСТРОЙ Михаил Виктор отметил, что все предложенные поправки обсуждались и три года назад, в момент

введения саморегулирования, однако было решено использовать более мягкий вариант регулирования деятельности СРО. Как показало время, этим воспользовались «коммерсанты», чтобы наладить продажу допусков. Теперь эти поправки необходимо принимать. Также прозвучали предложения создать реестр недобросовестных СРО с широким оповещением общественности о таких саморегулируемых организациях. Это может повлиять на заказчика при принятии решения на размещение контракта. Михаил Посохин предложил на съездах национальных объединений избирать не только ре-

визионную комиссию, но и контрольно-ревизионный орган, который будет иметь возможность проверять работу СРО. Завершая обсуждение данного вопроса, министр регионального развития Виктор Басаргин дал поручение в недельный срок подготовить поправки в Градостроительный кодекс РФ, касающиеся самых «горячих точек» борьбы с недобросовестными СРО, с тем чтобы успеть внести их в Государственную Думу еще в весеннюю сессию. На уровне ведомственных документов дано поручение подготовить соответствующие проекты приказов.

Механизм страхования коренным образом изменит ситуацию в строительстве

Ярослава Задорина / В каждой отдельно взятой стране мировой финансовый кризис проявился по-разному. За время «шестования» по планете он затронул важнейшие секторы экономики. Но наибольший урон понесли две отрасли – строительная и банковская. Сегодня вместе с бывшим кризис-менеджером американской строительной компании LC Андреем Ситковым (работал в США с 2001 по 2008 годы) мы подводим итоги кризисных явлений в США и сопоставляем их с ситуацией в России. ➔

– **Финансовый кризис из сугубо американского быстро превратился в мировой, затронув важнейшие отрасли экономики многих стран. Оказало ли американское государство вовремя посильную помощь пострадавшим отраслям?**

– Если вы имеете в виду государственные программы, которые существуют в России, такие как выкуп жилья 70%-й степени готовности у строительных компаний, то этого в Америке не было. Но это не значит, что правительство США не инвестирует в экономику страны. На поддержку финансового сектора из бюджета было выделено 700 миллиардов долларов, которые в том числе пошли на выкуп неликвидных ипотечных активов. Что же касается конкретно строительного рынка, здесь можно говорить об опосредованной помощи: государство выделяло деньги банкам, а они, в свою очередь, на выгодных условиях кредитовали строительные компании.

– **То есть строители получили помощь и продолжили возводить дома?**

– Не совсем так. Кризис недвижимости на каждом отдельно взятом американском городе сказался по-разному. Так, в Майами, Атланте и Лас-Вегасе оказалось больше всего ипотечных должников. Лидером среди аутсайдеров стал Майами, там проживает 70% чернокожего населения страны. Именно на них была рассчитана кредитная программа. Однако свои обязательства перед банком они выполнить не смогли. Суть американской ипотеки такова: заем на квартиру дается по плавающей ставке. Допустим, сначала годовая переплата составляла 6,5%, через два года ситуация в стране изменилась, и годовая ставка выросла до 11-12%. Соответственно, люди были не в состоянии выплачивать проценты по ипотечному кредиту. Все дело в том, что они невнимательно читали договор. А теперь, лишившись работы, не могут нести такое финансовое бремя. Конечно, в Америке это не афишировалось, но дела обстояли именно так.

В Лас-Вегасе и Атланте ситуация во многом схожая. Только там горожане брали заем для покупки «второго жилья» – это что-то типа дачи в России. Конечно, с приходом кризиса такие заемщики отказались от жилья для отдыха, чем усугубили и без того непростое положение.

Рынок жилья в Майами, Атланте и Лас-Вегасе застыл, там жилье никто не покупал. В результате квартиры в домах были раскуплены только на 10%, большая часть пустует. И очень много недостроя. В США нельзя продавать квартиры на стадии котлована, жилье на продажу должно быть 50%-й степени готовности. Вот и получается, что денег на продолжение строительства нет.

Что же касается тех людей, которые приобрели недвижимость в ипотеку, они его получили. Но теперь на них тяжким грузом повисло налоговое бремя. Но несмотря на то что люди жилья не лишились.

– **А как обстоят дела с гражданами, которые не в состоянии платить ни ипотеку, ни налоги?**

– В Америке существуют целые районы с жителями, благосостояние которых составляет желать лучшего. К тому же они и не пытаются его исправить, просто не хотят



работать. Для таких граждан государство разработало специальную программу. Так, городская администрация, в чьем ведомстве находятся такие районы, продает «малообеспеченным» недвижимость под обязательством: в течение пяти лет они должны выплачивать в казну налог на имущество. То есть вы подписываете договор с «городом» и заезжаете в дом, через пять лет налоговых выплат недвижимость переходит в вашу собственность. Согласитесь, неплохое предложение. Но даже на таких условиях никто не соглашается покупать жилье.

– **Этой программой может воспользоваться только определенная категория людей?**

– Нет, на таких условиях квартиру может приобрести любой желающий, который согласен жить в неблагополучном районе. Но, как сами понимаете, очереди за жильем не выстраиваются.

– **Я так понимаю, стройки были заморожены не везде?**

– Совершенно верно, например, в Нью-Йорке, в частности в Манхэттене, дома возводятся в том же ритме. И цены на недвижимость растут в геометрической прогрессии, хотя меньшими темпами. Раньше стоимость жилья увеличивалась на 5-7% в год. Но там есть другая проблема – негде строить. Прежде чем возвести что-то новое, надо разрушить старое. В результате на рынке недвижимости ограничено количество предложений.

– **Получается, что вне финансового и строительного рынков кризиса как такового не было?**

– Кризис был, но не в полной мере были понятны его объемы. Как только компании заполнили отчеты за I квартал кризисного года, они увидели, сколько денег потеряли. Вот тогда-то и началась настоящая паника. Я сейчас говорю про те предприятия, которые кризис якобы не затронул. Строительные компании и банки уже испытали на себе все «прелести» финансовой нестабильности. Капитализация некоторых из них упала более чем в 100 раз. И это не предел. Американская экономика достигла дна в III-IV кварталах 2009 года. Ситуация стабилизировалась во II-III четверти 2010 года. Если говорить о России, то здесь, мне кажется, дело было скорее

в недоверии населения к крупным компаниям, в результате чего стопорилось движение денежных потоков. Деньги у людей есть, но они их придерживали. Взять хотя бы строительную отрасль – в этом секторе кризис был создан искусственно. Граждане просто не доверяли свои средства, не вкладывали их в недвижимость. Дело все в том, что государство не страхует риски. Как только механизм страхования заработает, ситуация коренным образом изменится.

– **Кто больше всего в США пострадал от кризиса? Повлек ли он повышение цен, массовые увольнения?**

– Больше всего от кризиса в Америке пострадали строительный бизнес, финансовый и банковский секторы, массовые увольнения как раз затронули эти направления. Что же касается повышения цен, то оно незначительное, только в тех городах, про которые я рассказывал.

– **И как же сейчас живут безработные?**

– Для людей, оставшихся без работы, существует специальная государственная программа. Если вы стабильно работали в одной компании и регулярно получали зарплату, то вам положена помощь в размере 75% от тех денег, которые вам платили. После увольнения вы приносите на биржу труда справку № 4, которая подтверждает, что вы работали, платили налоги в казну. В течение шести месяцев вы будете получать денежную помощь от государства. В Америке предусмотрена определенная сумма, больше которой вам платить не будут. Если вы зарабатывали миллион, конечно, государство не будет вам шесть месяцев выплачивать по 750 тысяч.

– **Куда вкладывают деньги американские девелоперы?**

– В США все так же, как в России: деньги хранятся на счетах оффшорных компаний. Американская экономика – богатейшая в мире. Несмотря на это наблюдается мощный отток капитала за рубеж. Только это не выставляется напоказ, как в России. Умные американцы умеют считать деньги и уж точно не готовы 45% прибыли тратить на налоги, чистую прибыль они переводят в оффшоры. А вот откуда уже деньги инвестируются в американскую экономику.

– **Кого сами американцы считали виноватыми в финансовой нестабильности?**

– Действительно, крайние найдутся всегда. В Америке – это люди, которые зарабатывают большие деньги. В конце каждого года журнал «Форбс» публикует двадцатку самых успешных топ-менеджеров. Все они зарабатывают больше миллиарда долларов. Президент США Барак Обама посчитал, что это непопустительная роскошь в кризис. Он наложил запрет на выплату бонусов топ-менеджерам финансовых компаний, получающих средства из федерального 700-миллиардного фонда срочной помощи, и объявил о введении лимита на ежегодные доходы топ-менеджеров таких компаний в объеме не выше 500 тысяч долларов в год. Но так называемый высший эшелон менеджеров как богател, так и продолжает богатеть. Схема их работы проста: они управляют фондами инвесторов, а это не менее 50-70 миллиардов долларов. За менеджирование фондами девелоперы платят по 2-3% в год. В результате управленцы получают 20-25% от чистой прибыли. Даже если капитализация компаний в минусе, они все равно имеют миллионы.

– **Что известно в Америке о российском бизнесе?**

– В США о России особо не говорят, американцам это неинтересно. Все, что появляется в СМИ, не отражает реальной обстановки. Это политика государства. Чаще всего высказывания носят негативный характер. Большинство людей не вникают в ситуацию, верят тому, что показывают по телевизору. Поэтому отношение американцев к русским скорее негативное. Взять хотя бы этимологию слов, уже тут проследивается неприятие. Например, слово «царь» в России вызывает трепетное чувство, у американцев же это наркобарон или главарь притонов, то есть слово носит ярко выраженный негативный характер.

– **Такое отношение к России в США проследивалось всегда или было время оттепели, например при президенте Клинтоне?**

– Когда в России пост президента занимал Борис Ельцин, а в Америке – Билл Клинтон, действительно, наблюдалось некоторое потепление. Но это, скорее, было не доброе отношение к стране-партнеру, а снисхождение к более слабому сопернику. Даже тон публикаций о России был ироничным. В Белом доме видели, что Россия слаба, поэтому всеми мыслимыми и немыслимыми способами пытались завладеть крупными сырьевыми компаниями.

Когда к власти пришел Владимир Путин, все в одночасье изменилось. Россия поднялась с колен. В Америке острое неприятие вызвала информация о том, что Путин в прошлом был офицером КГБ. Между тем американцев почему-то не смущало то, что Буш-старший в свое время возглавлял ЦРУ. Они невзлюбили Путина еще и за то, что тот свел на нет государственный долг России перед США. В России же, насколько я знаю, Владимир Владимирович пользуется большой популярностью как человек, который вернул стране былое уважение.

Тепловая энергия сконцентрируется

Александр Пирожков / ГУП «ТЭК Санкт-Петербурга» приобрело 5,2 тыс. кв. м в бизнес-центре на Белоостровской улице. В новом офисе компания намерена собрать подразделения из разных районов города. ➔

«Предстоящий отопительный сезон специалисты основных филиалов компании встретят в новом офисном здании на Белоостровской улице», – говорится в официальном заявлении компании. Всего переедут свыше 400 сотрудников ГУП «ТЭК СПб». В частности, в новом здании разместятся специалисты подразделений по работе с абонентами. Это филиал «Энергосбыт», работающий по действующим договорам теплоснабжения, и дирекция по перспективному развитию, занимающаяся подключением к тепловым мощностям новых потребителей.

Головной офис ГУП «ТЭК СПб» останется на Малой Морской улице.

Эксперты по недвижимости уже оценили приобретение теплоэнергетиками половины бизнес-центра категории В+ на Белоостровской, 6, как крупнейшую сделку с недвижимостью за последний год. Всего в этом бизнес-центре 10 тыс. кв. м.

Теснота надоела

«Впервые настоящие и будущие абоненты ГУП «ТЭК СПб» смогут в формате «одного окна» быстро и без очередей на одной площадке решить вопросы подключения к тепловым сетям, установки узлов учета тепловой энергии, оплаты за потребленную тепловую энергию и многие другие», – сообщил «Строительному Еженедельнику» начальник управления по связям с общественностью и СМИ ГУП «ТЭК СПб» Александр Лопатовский. – В настоящее время специалисты одного только филиала «Энергосбыт» размещаются сразу в нескольких офисах в разных частях Санкт-Петербурга: на улице Зои Космодемьянской, Ломаной улице, Лесном проспекте и др. Уже в ближайшее время эти офисы будут проданы. Объявление о предстоящих торгах опубликовано. Подведение итогов ожидается уже в июле 2011 года».

Площадь освобождаемых помещений составит порядка 4 тыс. кв. м. За его прода-



Переезд ГУП «ТЭК СПб» в новый офис, как рассчитывают в компании, принесет не только комфорт сотрудникам и абонентам, но и экономию

жу в ГУП «ТЭК СПб» рассчитывают выучить примерно такую сумму, которая покроет затраты на покупку нового помещения. Цена сделки, по словам Александра Лопатовского, – порядка 380 млн рублей.

«Решение о покупке бизнес-центра было принято в связи с тем, что сотрудники филиалов были разбросаны по разным частям города», – рассказывает Александр Лопатовский. – Это осложняло не только их работу, но и жизнь клиентам, которым приходилось подчас мотаться в разные

районы. Кроме того, в новом здании более комфортные условия для работы персонала. Сотрудники, скажем, на Ломаной улице ютились по несколько человек в узкой комнате 10 кв. м. В то же время само здание требовало капитального ремонта».

Партнеры ГУП «ТЭК СПб», разумеется, тоже рады, что им не придется проводить часы в разъездах по городу и толкаться в тесных помещениях. «Будет здорово, когда ГУП «ТЭК СПб» переедет в новый офис», – предвкушает Андрей Кошмак,

генеральный директор ОАО «Антикор». – А то мне приходилось выделять на целый день машину для сотрудника, который объезжал несколько офисов в разных районах. Странно только, что нас не предупредили о предстоящем переезде. Тем более что ГУП «ТЭК СПб» – не только наш партнер, но и крупный акционер».

Александр Лопатовский отмечает, что кроме удобства сотрудников и абонентов в организации ожидают экономического эффекта от переезда в новый офис. Перемещение из нескольких зданий в одно позволит снизить расходы на охрану, коммунальные услуги и налоги. Однако точную сумму ожидаемой экономии в компании подсчитать не смогли.

Про трубы тоже не забыли

Хлопоты с переездом не мешают ГУП «ТЭК СПб» заниматься своей основной работой – готовиться к отопительному сезону. По данным компании, в 2011 году предприятие планирует довести объем обновления трубопроводов до новой, рекордной для Северо-Запада отметки в более чем 230 км.

«В 2010 году ГУП «ТЭК СПб» впервые переложило рекордные 214 км трубопроводов, то есть на тот момент порядка 7% от общего объема сетей предприятия. В то же время в прошлые годы объем перекладки составлял в среднем 150 км», – констатирует Александр Лопатовский. – Результаты этой работы теплоэнергетики почувствовали уже зимой. За отопительный сезон 2010-2011 количество дефектов снизилось на 30% в сравнении с предыдущим годом. При этом аварий на объектах компании зафиксировано не было».

В текущем году не менее 50 км теплотрасс будет заменено на современные теплосети из коррозионноустойчивых материалов. Трубы из сшитого полиэтилена и нержавеющей стали (изопрофлекс и касофлекс) служат в 2 раза дольше ранее используемых аналогов – до 50 лет. Использование таких теплосетей не только увеличивает срок эксплуатации труб, но и повышает качество и чистоту горячей воды. В 2010 году ГУП «ТЭК СПб» уложило 22 км таких труб. В 2011 году объем их использования будет увеличен минимум в два раза.

ГУП «ТЭК СПб» имеет самую протяженную систему тепловых сетей в Северо-Западном регионе России – порядка 4 тыс. км в однострубно-м исчислении. Из общего объема теплотрасс предприятия около 25% нуждаются в капитальном ремонте либо в реконструкции. Поэтому на сегодня вопрос обновления сетевого хозяйства для компании находится в числе приоритетных.

Энергетики сколотили ассоциацию

Алена Филипова / В условиях ужесточения тарифной и ценовой политики в электроэнергетике региональные сетевые компании объявили о создании Ассоциации предприятий и организаций региональной энергетики (АПОРЕ). В полную силу ассоциация планирует начать работу уже в августе текущего года.

Основная цель нового некоммерческого партнерства – скомпилировать весь накопленный опыт общения с органами власти, контроля, надзора и регулирования, в том числе федеральными, и ретранслировать этот опыт на региональные компании, территориально удаленные от центра. Членство в ассоци-

ции открыто для юридических лиц – коммерческих и некоммерческих организаций, работающих в области регионального энергоснабжения.

По словам организаторов объединения, вступительные взносы составят порядка 50 тыс. рублей, сумма же регулярных ежемесячных взносов пока не определена и будет рассчитываться исходя из суммы выручки организации по всем видам деятельности. Интерес к членству в АПОРЕ уже проявили предприятия региональной энергетики Центрального, Северо-Западного и Сибирского регионов. Инициаторами создания некоммерческого партнерства выступили ОАО «Ленинградская областная управляющая электросетевая компания»

(ОАО «ЛОЭСК»), ОАО «Московская областная энергосетевая компания» (ОАО «МОЭСК») и ГУЭП «Облкомунэнерго». Генеральный директор ОАО «МОЭСК» Леонид Мазо считает, что появление ассоциации – не просто реакция на изменившуюся ситуацию в сфере тарифного регулирования, а насущная необходимость, так как решать проблемы в одиночку региональным компаниям затруднительно. К примеру, более жесткой становится ситуация с имуществом энергокомпаний – федеральные органы власти требуют более внимательного отношения к регистрации собственности. В планах ассоциации – консультировать своих членов по имущественным вопросам и в случае необходи-

мости защищать их права. Генеральный директор ОАО «ЛОЭСК» Вадим Малык отдельно отмечает, что регио-

нальная электроэнергетика в отличие от «большой» энергетики более приближена к непосредственным потребителям, конкретным людям, и поэтому все их проблемы имеют социальную направленность и ощущаются более ост-

ро. «Снятие этой напряженности и выстраивание максимально прозрачных взаимоотношений с заявителями – еще одна важная задача, которую призвана решить ассоциация», – говорит господин Малык.

Мнение



Алексей Белоусов, вице-президент СРО НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга», депутат Законодательного собрания Санкт-Петербурга:



– Конечно, следовало бы приветствовать создание нового профессионального объединения. Но в данном случае лоббирование интересов энергетических предприятий, особенно в части тарифообразования, затронет как простых граждан, так и бизнес, в том числе и строительный. В связи с этим саморегулируемые организации и общественные строительные объединения будут вести конструктивный диалог с созданной ассоциацией с целью достижения разумного компромисса между интересами строительного сообщества и производителя энергоресурсов.

Андрей Сухарев: «Госкомпании проще в социально ориентированном секторе»

Александр Пирожков / ГУП «ТЭК Санкт-Петербурга» в конце апреля приняло в управление объекты системы теплоснабжения Пушкинского и Колпинского районов. О причинах, побудивших госкомпанию сделать это, и последствиях такого решения «Строительному Еженедельнику» рассказал директор дирекции по перспективному развитию ГУП «ТЭК СПб» Андрей Сухарев. ➔

– **Какие мощности передало вашей компании ЗАО «Лентеплоснаб»?**

– Я бы сказал, что это не передача, а возвращение, потому что до 1998 года эта зона была в управлении у нашей организации. Зона включает в себя 52 котельные общей мощностью почти 850 гигакалорий и около 550 км тепловых сетей.

– **В чем причина такого решения?**

– Прежде всего частной компании сложно обеспечивать надежное теплоснабжение с учетом тех долгов абонентов, которые накопились. Государственной компании проще работать в социально ориентированном секторе. И если для бизнеса прибыль – самоцель, что естественно, то для госпредприятия важно главным образом решение социальных задач – стабильность, качество при любых условиях. Это основная причина.

Для развития зоны теплоснабжения Пушкинского и Колпинского районов мы будем привлекать и бюджетные средства. Привлечение кредитов для государственной компании также проще.

– **Но приняв в управление сети, вы получите тех же должников. Новых-то клиентов сразу не появится.**

– Новые клиенты появляются постепенно. И есть уже – за первую неделю управления объектами мы приняли 10 новых заявок на подключение к тепловым мощностям. Сейчас перед нами стоит задача обеспечить возможность подключения объектов, по которым «Лентеплоснаб» в свое время взял на себя обязательства. Это и жилье, и социальные объекты.

Есть объекты, которые строятся за счет федерального бюджета и бюджета Санкт-Петербурга. Например, центр развития и восстановления ВИЧ-инфицированных детей дошкольного и школьного возраста, оставшихся без попечения родителей, расположенный на территории ФГУЗ «Республиканская клиническая инфекционная больница». Срок его ввода – декабрь 2011 года. Там есть сложность с подключением. В свое время «Лентеплоснаб» выдал технические условия, согласно которым подключение предполагалось к существующей угольной котельной. Однако в 2011 году у этого документа закончился срок действия, а при выдаче новых технических условий поставщик тепла отказал центру в подключении к данной котельной.

– **Подключение этого медицинского центра – самая сложная задача, доставшаяся вам «в наследство» от «Лентеплоснаб»?**

– Таких задач несколько. Например, реконструкция котельной на Школьной улице, 59, которая будет обеспечивать теплом строящийся жилой дом компании «Дальпитерстрой». В свое время этой компании были выданы технические условия на 40 гигакалорий. Это будет самое крупное

присоединение к системе теплоснабжения в данном районе в ближайшее время.

– **Каков общий объем планируемых работ по реконструкции теплосетей в Пушкинском и Колпинском районах?**

– Адресные долгосрочные программы пока находятся в стадии формирования, ведь с момента передачи этих объектов теплоснабжения ГУП «ТЭК СПб» прошло менее месяца. По этому году можно сказать, что есть необходимость перекладки порядка 30 км сетей. Для реализации этих планов необходимо выделение средств

Сейчас перед нами стоит задача обеспечить возможность подключения объектов, по которым «Лентеплоснаб» в свое время взял на себя обязательства. Это и жилье, и социальные объекты

из бюджета Санкт-Петербурга на проведение аварийно-восстановительных работ. В сумме около 200 млн рублей.

– **Вы упомянули о больших долгах потребителей тепла перед «Лентеплоснабом». А сама эта организация имела долги? Если да – перед кем и насколько крупные?**

– Основной долг у нее перед ЗАО «ГСР ТЭЦ». Это ТЭЦ Ижорского завода. Сумма долга составляет около 400 млн рублей. Долг существенный, и в ГСР были настроены решительно, вплоть до отключения горячего водоснабжения части Колпино. Там есть зона перепокупки тепловой энергии от ТЭЦ. Однако переговоры, которые провел ГУП «ТЭК СПб» и Комитет по энергетике города, позволили найти выход из сложившейся ситуации. Санкции отключений не будет.

– **Сколько жителей остались бы без горячей воды?**

– Всего в Пушкинском и Колпинском районах проживает около 300 тысяч жителей. Из них в зоне перепокупки тепловой энергии от ГСР ТЭЦ проживает порядка 100 тысяч человек.

– **Можно ли сказать, что главный эффект, который почувствуют жители и предприятия Колпино после передачи ГУП ТЭК системы теплоснабжения, заключается в том, что они не почувствуют никаких ухудшений?**

– Качество и надежность теплоснабжения повысятся. Сейчас уже ведутся переговоры с ГСР ТЭЦ по возможности обеспечения в следующий межотопительный период циркуляции теплоносителя. Сейчас горячая вода в дома подается по тупиковой схеме, по одному трубопроводу. Это означает, что утром, открыв кран, потребителю приходится ждать минут 15-20, пока потечет горячая вода. Схема с циркуляцией позволяет получить горячую воду сразу.

Мы договорились с ГСР ТЭЦ, что они проведут у себя небольшую реконструкцию в части насосного оборудования. Наши сети готовы к работе в режиме циркуляции.

Плюс мы уже года два-три реализуем программу по обеспечению бесперебойного горячего водоснабжения в межотопительный период. Абоненты «Лентеплоснаба» в этом году пока не почувствуют эффекта от этой программы. Летние отключения – хоть и незначительные – сохранятся в соответствии с планами «Лентеплоснаба». Но к следующему году мы постараемся минимизировать отключения горячей воды в Колпино.

– **Потребуется ли ГУП ТЭК новые сотрудники в связи с расширением деятельности в Пушкине и Колпино?**

– Почти весь персонал «Лентеплоснаба» – 99,9% – переходит на работу в ГУП ТЭК. Все, кто хотел, все перешли.

– **Какие еще задачи придется решать ГУП ТЭК в Пушкинском и Колпинском районах?**

– Сейчас мы проводим аудит отказов и согласований, выданных «Лентеплоснабом». При наличии отказа в присоединении к системе теплоснабжения абонент имеет право получить лимиты на газ и обеспечивать себя теплом автономно. Это не в наших интересах и это нарушает принцип централизованного теплоснабжения нашего города.

справка

➔ ГУП «Топливо-энергетический комплекс Санкт-Петербурга» является одной из ведущих теплоэнергетических компаний Северо-Запада. Предприятие обеспечивает отоплением и горячей водой более 2,3 млн жителей города. Доля предприятия на рынке тепловой энергии Санкт-Петербурга составляет около 45%. ГУП «ТЭК СПб» эксплуатирует 277 котельных, которые вырабатывают порядка 8500 Гкал/час тепловой энергии. Система тепловых сетей предприятия является самой протяженной на Северо-Западе и составляет около 4000 км трубопроводов.

Система теплоснабжения ГУП «ТЭК СПб» в Пушкине и Колпино – это:

- 52 котельные (более 60% тепловой энергии вырабатывается в 4 котельных);
- 15 центральных тепловых пунктов (ЦТП);
- 4 станции смешения;
- около 550 км тепловых сетей;
- осуществляет теплоснабжение более 2300 зданий, из них 1800 жилых домов и порядка 500 зданий социально-бытового назначения.



Андрей Сухарев, директор дирекции по перспективному развитию ГУП «ТЭК СПб»

Элитная аренда стремится к экспатам

Алена Филипова / С наступлением кризиса 2008 года рынок аренды премиального жилья для иностранных менеджеров сократился на 50%. Сегодня благодаря некоторой стабилизации макроэкономических показателей участники рынка начинают говорить о медленном восстановлении этого сегмента. ➔

Как и рынок недвижимости бизнес- и элит-классов в целом, так и рынок аренды в этом сегменте восстанавливается постепенно и отстает по темпам от соседнего эконом-класса.

Основными потребителями этого премиального предложения являются экспаты (приглашенные иностранные топ-менеджеры и менеджеры среднего звена). В период кризиса потребность в таких специалистах была невысокой, так как компании стремились к оптимизации своих затрат.

«За последние 3 года доля экспатов на рынке дорогой аренды резко сократилась в связи с тем, что они в кризис стали уезжать к себе на родину, а на их места на управляющих должностях в представительствах западных компаний утверждали наших, отечественных специалистов», – делится наблюдениями Елизавета Конвей, руководитель направления элитной жилой недвижимости Knight Frank St. Petersburg.

«Сейчас спрос, конечно, есть, но не в том количестве. К примеру, с начала 2011 года мы обработали 4 такие заявки», – говорит Алла Иванова, менеджер департамента аренды корпорации «Адвекс. Недвижимость».

По словам заместителя директора АН «Бекар» Ирины Бузиной, основу клиентов составляют корейцы, финны и немцы. Как правило, это финансисты, управленцы и инженеры, занятые на производстве, в строительной отрасли и в крупных международных компаниях с представительствами в Петербурге.

«Золотой треугольник» для экспатов

Эксперты рынка отмечают, что среди приглашенных иностранных менеджеров спросом пользуются, как правило, Центральный, Василеостровский и Петроградский районы, а также район Таврического сада, где в окружении находится множество консульств иностранных государств. Меньший интерес экспаты проявляют к Приморскому, Московскому районам и Крестовскому острову. Цены в этом сегменте варьируются от 60 до 150 тыс. рублей в месяц в зависимости от локации и параметров квартиры. Согласно данным Knight Frank St. Petersburg, сейчас цены в данном сегменте на 30% меньше по сравнению с 2007 годом.

Если еще несколько лет назад спросом также пользовались и загородные дома в Курортном районе, то сегодня такие заявки единичны.

Как правило, выбор месторасположения будущей квартиры обусловлен близостью



Основным требованием к съемному жилью для иностранных менеджеров выступает новизна строения и удобство инфраструктуры

к работе и набором сопутствующей транспортной и социальной инфраструктуры. «Повышенные требования к инфраструктуре обычно предъявляют семьи с детьми – внимание уделяется наличию спортивно-оздоровительных объектов, зеленых зон, детских садов и иностранных школ», – отмечает Ольга Румянцева, начальник отдела по работе с иностранными клиентами МКК «Вильчур и партнеры».

Председатель правления Северо-Западной палаты недвижимости Павел Созинов считает, что исторический центр удобен только тем, кто работает в бизнес-центрах класса А в непосредственной близости от арендуемой квартиры, так как нет магазинов шаговой доступности, торговых центров и достаточного количества мест для парковки. В остальных случаях рациональнее рассмотреть квартиру в спальном районе, которая может быть ничем не хуже и к тому же дешевле.

Основным требованием к съемному жилью для иностранных менеджеров выступает новизна строения. Дом должен быть непременно новым, с просторной парадной, консьержем, встроенным паркингом, до которого ходит лифт. Особое внимание уделяется и параметрам безопасности: видеонаблюдение на прилегающей к дому территории, в парадных, лифтах и на пар-

ковке. Иностранцы не рассматривают квартиры на нижних этажах, зато, по мнению Аллы Ивановой, менеджера департамента аренды корпорации «Адвекс. Недвижимость», «есть категория людей, которые с удовольствием берут варианты на последних этажах и в мансардах».

Квартирная начинка

Вид на красоты Петербурга из окон дома старого фонда – сегодня для VIP-клиентов самое последнее, что они ожидают видеть в наборе опций снимаемого жилья. На первое место выходит функциональность помещения. Клиенты такого уровня даже для одного человека без семьи рассматривают варианты квартир от 100 кв. м и больше.

Елизавета Конвей, руководитель направления элитной жилой недвижимости Knight Frank St. Petersburg, среди требований, которые предъявляют экспаты к арендуемой квартире, называет чистый отремонтированный подъезд, выделенное место для парковки, круглосуточный консьерж, закрытый и охраняемый внутренний двор, демократичный свежий ремонт в светлых тонах и наличие двух санузлов, что будет весомым преимуществом квартиры.

«Но количество предложения безупречного качества крайне ограничено, – сетует госпожа Конвей. – Функциональных квартир площадью 180-200 кв. м с тремя спальнями и хорошей приемной зоной действительно мало».

По словам Ирины Бузиной, заместителя директора АН «Бекар», площадь арендуемых квартир в большинстве случаев зависит от состава семьи, а класс выбранного объекта – не только от желаний клиента, но и от тех средств, которые выделяет компания на оплату аренды. «Требования зарубежных менеджеров практически не отличаются от запросов отечественных сотрудников. Люди в первую очередь обращают внимание на комплектацию квартиры, теперь становится важным наличие техники определенных марок, парковка остается неким «якорем» для арендаторов», – продолжает она.

Доходные перспективы

Возможно, рынок аренды жилья для экспатов пойдет со временем по модному сегодня пути строительства доходных домов.

По словам Александра Погодина, заместителя генерального директора направления Санкт-Петербург ГК «Пионер», успешный доходный дом, главным образом нацеленный на экспатов, находится на Коломяжском проспекте, 15, и он практически на 100% заполнен. «В дальнейшем спрос на квартиры в доходных домах и апартаменты в апарт-отелях будет только расти. Иностранные инвесторы, которые нацелены на развитие бизнеса в Северной столице, часто не могут рассматривать «серые» схемы, распространенные на петербургском рынке аренды. Руководителям западных компаний неудобно выдавать своим сотрудникам средства на оплату жилья «в конверте», – говорит он.

МНЕНИЕ



Ольга Румянцева, начальник отдела по работе с иностранными клиентами МКК «Вильчур и партнеры»:

➔ – Если выделять какой-то один, главный критерий, которым руководствуются иностранные специалисты при выборе жилья, – это его функциональность. Она проявляется во всем: в требованиях к месту расположения, инфраструктуре, безопасности, внутренней отделке и обстановке.

В ожидании переезда Газпрома

Алена Филипова / Рынок аренды премиального жилья застыл в ожидании переезда штаба «Газпром нефти». По сообщению компании, переезд офиса и сотрудников должна завершиться к концу 2011 года.

Эксперты рынка аренды недвижимости премиального и бизнес-класса расходятся во мнениях относительно влияния этого события на рынок. Председатель правления Северо-Западной палаты недвижимости Павел Созинов счи-

тает, что локализация многопрофильной компании с ее аффилированными структурами приведет к появлению нового класса арендаторов. «Для нас это хорошее известие, которое, конечно, оживит и рынок. Стоимость аренды однозначно возрастет по рынку в целом на 20-30%, а отдельные наймодатели, если узнают, что снять квартиру хочет работник Газпрома, поднимут цену в разы. К тому же есть шанс, что с рынка уйдут квартиры, которые простаивают годами из-за высокой став-

ки», – говорит Алла Иванова, менеджер департамента аренды корпорации «Адвекс. Недвижимость». «Безусловно, общий переезд штата произойдет чуть позже, но это повлияет на арендные ставки, в частности в премиальном сегменте, – говорит Ирина Бузина, заместитель директора АН «Бекар». – Условно двухкомнатную квартиру сейчас можно снять за 100 тыс. рублей, после арендная стоимость составит 125-130 тыс. рублей». Другие эксперты предполага-

ют, что ставки, скорее всего, не вырастут, а появится некоторый дефицит предложения подходящих квартир в центре города. Елизавета Конвей, руководитель направления элитной жилой недвижимости Knight Frank St. Petersburg, считает, что сотрудники компании будут как покупать, так и арендовать жилье. «Большинство москвичей не настроено покупать в Санкт-Петербурге, если только это не «питерские» москвичи. Наши цены их откровенно пугают – они

МНЕНИЕ

Елизавета Конвей, руководитель направления элитной жилой недвижимости Knight Frank St. Petersburg:

➔ – Рынок аренды не ощутит сильного влияния переезда штаб-квартиры компании «Газпром», так как для большинства из них этот вопрос, как мы знаем, уже решен, а часть их будет решать его закрытыми способами.

настолько приближены к московским, что выгоду в этой покупке видят немногие. В то же время аренда в Питере более выгодна, живописную квартиру премиум-класса не обязательно покупать,

чтобы насладиться классической питерской панорамой. Поэтому мы считаем, что в большинстве своем корпоративные менеджеры воспользуются этой услугой», – поясняет она.

Диаметр занял на 20 лет

Как рассказал «Строительному Еженедельнику» председатель Комитета по инвестициям и стратегическим проектам Санкт-Петербурга (КИСП) Алексей Чичканов, опыт размещения облигаций ЗСД позволит оценить применимость подобных инструментов для финансирования других крупных городских проектов.

«Такой инструмент финансирования, как облигационные займы, используется в настоящее время только в реализации проекта строительства скоростной автомагистрали ЗСД, – констатирует Алексей Чичканов. – Опыт реализации первого инфраструктурного облигационного займа позволит нам рассмотреть применимость его для других проектов, кроме строительства дорог. И сейчас мы можем констатировать доверие инвесторов к данным бумагам. Спрос на облигации ОАО «Западный скоростной диаметр» серии 01 и 02 общим объемом 10 млрд рублей составил 19 млрд рублей».

Арифметика и геометрия

Первые два выпуска были размещены под доходность 8,93% годовых. Такой результат эксперты долгового рынка называют вполне удачным для эмитента. «В целом размещение прошло успешно, – говорит эксперт портала Sbondс Елена Скурихина. – Учитывая наличие госгарантии по выпуску, эмитент предоставил неплохую премию. Высокий интерес к выпускам при размещении, скорее всего, будет способствовать и формированию вполне ликвидного вторичного рынка».

Общий объем облигационной программы ЗСД – 25 млрд рублей. Запланированы 5 выпусков по 5 млрд рублей. Оставшиеся 3 выпуска планируется разместить в конце 2011 или начале 2012 года. Выплаты по облигациям гарантируются Минфином РФ и Внешэкономбанком.

ЗСД – скоростная платная магистраль, которая соединит северную и южную часть кольцевой автодороги (КАД) вокруг Петербурга.

Строительство ЗСД началось в 2005 году. Завершение строительства намечено на 2014 год. Изначально его планировалось финансировать как за счет бюджетных средств, так и частных инвестиций в рамках концессионного соглашения. Вложения частных инвесторов предполагалось возвращать за счет платы за проезд по ЗСД. Однако частные компании уклонились от вложений в долгоокупаемый проект в период кризиса, так что первые несколько участков ЗСД, связывающие морской порт с КАД, строились на бюджетные деньги. Они уже действуют, и с середины мая 2011 года проезд по ним стал платным.

По данным КИСП, общий бюджет проекта строительства Западного скоростного диаметра составляет 212,7 млрд рублей. Из них около 12% финансируются за счет облигационного займа. Средства от размещения облигаций совместно с бюджетным финансированием позволят в 2011 году завершить строительство Южного участка ЗСД, а в 2012 году – Северного участка ЗСД и открыть их платную эксплуатацию.

цифра

212,7 млрд

рублей составляет общий бюджет проекта строительства Западного скоростного диаметра

Александр Пирожков / ОАО «Западный скоростной диаметр» разместило 20-летние облигации на 10 млрд рублей. На эти деньги компания будет достраивать скоростную автостраду в Санкт-Петербурге. ➔



На Западном скоростном диаметре Санкт-Петербург обкатывает технологию финансирования стратегических проектов за счет облигаций

Финансовые опоры проектов

Другие крупные петербургские проекты финансировались не только из бюджета

«Развитие инфраструктуры – сфера ответственности государства. Но инструмент государственно-частного партнерства позволяет привлекать инвестиции в направления, традиционно финансируемые государством, – полагает Алексей Чичканов. – А возможность привлечения частного финансирования определяется перспективами доходности частного капитала и уровнем доверия со стороны бизнеса. Эффективное привлечение частного капитала в проект развития аэропорта Пулково на условиях 100% частного финансирования было достигнуто благодаря таким элементам, как наличие объекта инвестирования, генерирующего доход и планируемого к развитию; четкая позиция города по развитию проекта с учетом комплексного подхода, включая программу развития Санкт-Петербурга как туристического центра, программу обеспечения транспортной доступности аэропорта.

В привлечении частного финансирования в проект строительства Орловского тоннеля важную роль сыграла заинтересованность федерального центра в реализации проекта и соответствующие планы по финансированию и финансовой модели эксплуатации тоннеля. Проект реализуется за счет федеральных, городских и частных инвестиций в равных долях».

Мировая инфраструктура

В мировой практике долговые инструменты, подобные облигациям ЗСД, называются инфраструктурными облигациями. Они достаточно широко используются для финансирования как крупных, так и средних проектов в сфере транспорта, электро- и газоснабжения, водоснабжения и других важных для общества, но долгоокупаемых сферах.

Покупают такие облигации в основном консервативные инвесторы, например страховые компании и пенсионные фонды,

для которых сохранность их резервов важнее доходности. Выплаты по инфраструктурным облигациям, как правило, частично гарантируются государством. Но доходность их невысока – всего лишь на 1-3% годовых выше инфляции.

В то время как в мировой практике инфраструктурные облигации являются достаточно распространенной формой привлечения долгосрочных средств для финансирования создания или реконструкции инфраструктуры, в России по большей части этот вопрос лишь обсуждается, – отмечает Елена Скурихина. – Интерес к подобным инструментам есть, в частности, они будут интересны страховым компаниям и пенсионным фондам. Наличие же госгарантий делает выпуски еще более привлекательными. Однако отсутствие специальной законодательной базы выступает препятствием к востребованности инструмента на рынке (особенно это касается госгарантий и правил исполнения обязательств по ним). Есть проект федерального закона «Об особенностях инвестирования в инфраструктуру с использованием инфраструктурных облигаций», целью которого является «привлечение и эффективное использование инвестиций в инфраструктуру путем создания благоприятных условий реализации инфраструктурных проектов, эмиссии и обращения инфраструктурных облигаций, обеспечения осуществления прав их владельцев, а также оказания государственной поддержки эмитентам инфраструктурных облигаций». Проект закона дает определение инфраструктурной облигации, порядок их выпуска, регулирует вопросы, касающиеся госгарантий. Принятие подобного закона, безусловно, повысит заинтересованность инвесторов таким инструментом инвестирования».

Россия на старте

Тем не менее инфраструктурные облигации на российском долговом рынке есть. В качестве примера Елена Скурихина при-

водит размещенные в 2010 году выпуски облигаций ОАО «Главная дорога». В настоящее время в обращении находится один выпуск облигаций этого эмитента объемом 8 млрд рублей. Он был размещен в ноябре 2010 года, погашение запланировано в 2028 году. Деньги «Главная дорога» собирается потратить на строительство нового выхода на МКАД с автодороги М-1 «Беларусь» Москва – Минск.

Кроме того, Северо-Западная концессионная компания приняла решение о размещении 20-летних облигаций на сумму 20 млрд рублей для строительства скоростной автодороги Москва – Санкт-Петербург на участке 15-58 км.

Частные петербургские компании пока не могут выпускать инфраструктурные облигации, хотя за рубежом компании, строящие инфраструктурные объекты, имеют доступ к этому дешевому финансированию под гарантии государства.

«Группа ЛСР никогда не выпускала инфраструктурных облигаций, так как мы не занимаемся строительством инфраструктурных объектов, – комментирует финансовый директор Группы ЛСР Дмитрий Кутузов. – Кроме того, данный инструмент еще не нашел должного развития, в том числе из-за не до конца подготовленной нормативно-правовой базы. Поэтому российский вариант инфраструктурных облигаций значительно отличается от западного аналога, который больше отвечает рыночным механизмам и правилам игры. Но как успешный участник рынка долговых заимствований мы можем экспертно оценить основные потенциальные преимущества таких облигаций. Во-первых, этот инструмент позволяет привлечь инвестиции на длительный срок, сопоставимый со сроком окупаемости проекта. Во-вторых, появляется возможность снизить нагрузку на городской или федеральный бюджет в зависимости от источника финансирования проекта. В-третьих, госгарантия позволяет привлечь широкий круг инвесторов, а значит, снизить ставку заимствования».



Павел Созинов,
председатель
правления Северо-Западной палаты
недвижимости



Дмитрий Щегельский,
президент
Санкт-Петербургской палаты
недвижимости



Дмитрий Груздев,
заместитель
исполнительного
директора Союза
строительных
организаций
и объединений



Александр Петухов,
генеральный
директор
ООО «УК «Пермский торговый
дом недви-
жимости»



Ольга Карпова,
генеральный ди-
ректор ООО «Ва-
риант»



Закир Муратов,
генеральный
директор
ООО «КапСтрой»



Марина Осадчая,
ведущий
аналитик
ООО «НДВ СПб»



Елена Шешулина,
начальник отдела
маркетинга
ООО «УК «Старт
Девелопмент»



Дефицит покупателей, а не новостроек

Дарья Литвинова / В рамках юбилейной выставки-семинара «Жилищный проект» прошел пресс-клуб «Итоги развития рынка недвижимости и строительства Санкт-Петербурга в I полугодии», организованный Санкт-Петербургской палатой недвижимости и газетой «Строительный Еженедельник. Ленинградская область».

Пресс-клуб собрал ведущих экспертов рынка недвижимости Петербурга: на мероприятие пришли руководители агентств недвижимости, застройщики, представители банков и страховых компаний, представители регионов. Участники пресс-клуба констатировали: объемы ввода жилья в Петербурге вышли на докризисные показатели. И тем не менее ключевую роль продолжает играть покупатель.

Предложение растет, но не сделки

Характерная черта сегодняшнего рынка недвижимости Петербурга – это большой объем предложений. Так, по словам экспертов группы компаний «Бюллетень недвижимости», издание «Бюллетень недвижимости» от 23 мая 2011 года содержало рекордное количество предложений – 41 тыс. объектов. А в июньском справочнике «БСН – Новая недвижимость» собрана информация о 308 домах на первичном рынке.

Неудивительно, что на таком рынке сроки экспозиции объектов увеличиваются. Сегодня между подачей рекламного объявления на портал «БН.ру» или в печатный «Бюллетень недвижимости» до начала сделки в среднем проходит от 4 до 6 недель. Надо сказать, что это лучший из возможных показателей сегодняшнего рынка.

Несмотря на рост предложений в листингах, такого же резкого увеличения реальных сделок не наблюдается. Активизация наблюдается, пожалуй, лишь в сегменте ликвидного жилья – 1-комнатных и недорогих 2-комнатных квартир, а также земельных участков стоимостью до 1,5 млн рублей. На рынке аренды наибольший спрос отмечается на комнаты.

Из центра на периферию

Строительная отрасль Санкт-Петербурга планомерно выходит из кризиса. На сегодняшний день в продажу выведено 2-2,5 млн кв. м жилья. Около 5 млн кв. м находится в состоянии строительства.

По словам председателя правления Северо-Западной палаты недвижимости Павла Созинова, эти показатели соответствуют докризисным объемам. По данным эксперта, в настоящее время на территории Петербурга возводят и продают жилье порядка 100 застройщиков. «В отличие от других городов России в Петербурге предложение более дифференцировано – отсутствует монополизация строительной отрасли. Например, в Екатеринбурге строительство ведут только 30-40 застройщиков, и первая пятерка лидеров удерживает 25-30% рынка жилья. То есть у них монополизация выше, чем в Санкт-Петербурге.

В Северной столице основной объем предложения строящегося жилья смещается на периферию, где сосредоточены крупные проекты комплексной застройки. Ожидается, что к 2015 году 2/3 всего объема жилья будет строиться в рамках проектов комплексного освоения территории», – прогнозирует Павел Созинов.

Павел Созинов считает это возможной причиной серьезных проблем для города в будущем. «Город развивается экстенсивно. При этом у нас сложная транспортная ситуация, северные и южные районы значительно удалены друг от друга, КАД и выезды из города перегружены. Программа вывода предприятий из зоны исторического центра в значительной мере пробуксовывает. При этом практически вся деловая активность локализуется в историческом центре», – считает эксперт.

«Вторичка» понятнее

Как утверждают эксперты, большинство покупателей по-прежнему предпочитают приобретать жилье на вторичном рынке. «Спрос на первичном и вторичном рынке недвижимости Петербурга находится в соотношении 30 к 70% соответственно. Одна причина этого – локальность: если на центральных улицах ничего не строится, а жить тут хочется, то приходится рассматривать «вторичку». Вторая – растянутость получения товара на первичном



Евгения Аллейнова,
специалист по
связям с обще-
ственностью
ГК «ЦДС»



Елена Бутенко,
менеджер по свя-
зям с обществен-
ностью ЗАО «Мега-
лит»



Светлана Денисо-
ва, начальник
отдела продаж
ЗАО «БФА-Деве-
лопмент»



Михаил Караулов,
генеральный
директор
ООО «Единство-
недвижимость»



Анастасия Казан-
ская, генераль-
ный директор
ООО «Амира-Н»



Татьяна Хоботова,
начальник отдела
ипотечного креди-
тования центра
ипотечного кре-
дитования
ЗАО «Банк ВТБ 24»



Елена Пушкарева,
начальник отдела
страхования
ответственности
СГ «СОГАЗ»



рынке во времени и невозможность оценить сейчас его свойства. Не все готовы ждать жилье, жить где-то надо сегодня. На вторичном рынке в основном предпочитают покупать квартиру в пределах 3 млн рублей, а на «первичке» – в пределах 2,5 млн рублей», – рассказал президент Санкт-Петербургской палаты недвижимости Дмитрий Щегельский.

Он также отметил, что сегодня на рынке недвижимости города проглядывает одна тенденция – это стабильность. «Наблюдается стабильное затишье как на первичном, так и на вторичном рынке. Все достаточно плавно. Основной спрос находится на класс «эконом», – рассказал он.

Дмитрий Груздев, заместитель исполнительного директора Союза строительных организаций и объединений, участвовавший в пресс-клубе, также отметил стабильность рынка и планомерное увеличение объемов ввода объектов.

Регионы активизируются

Александр Петухов, генеральный директор Пермского торгового дома недвижимости, рассказал о ситуации на рынке недвижимости Перми. По его словам, ситуация схожа с тем, что происходит в Петербурге.

«В I и II кварталах текущего года мы наблюдали увеличение роста предложения. Два года назад мы испытали сжатие рынка на 40-50%. Сейчас предложение восстанавливается, причем наиболее быстрыми темпами на вторичном рынке.

По сравнению с Петербургом рынок «первички» в Перми гораздо скромнее.

В лучшие годы объем предложения составлял около 380 тыс кв. м в год.

На сегодняшний день рынок «первички» демонстрирует динамику к увеличению стоимости. Основных игроков на рынке новостроек Перми немного – всего 10 компаний, причем одна из них («Камская долина») занимает около 40% рынка», – рассказал Александр Петухов.

Тем не менее, по наблюдению пермского эксперта, цены за прошлый год в регионе выросли в пределах 2%. «Это пока только колебания, а не рост», – считает он.

Генеральный директор агентства недвижимости «Вариант», специализирующегося на межрегиональных сделках, Ольга Карпова рассказала, что в последнее время количество сделок с использованием жилищных сертификатов сокращается, потому как сказывается разница в ценах на квадратный метр. «В сертификате указано около 30 тыс. рублей за «квадрат», а рыночная стоимость намного выше, – поясняет Ольга Карпова. – Но при этом увеличивается число сделок с привлечением ипотечных кредитов. Кредит берется в регионе, а жилье покупают в Петербурге. Таких сделок примерно 40% от общего количества. И с начала текущего года их число увеличилось на 20%. Уверена, количество региональных сделок будет только расти».

Евгения Аллейнова, специалист по связям с общественностью ГК «ЦДС», сообщила, что за последние полгода в компании увеличилось количество продаж двухкомнатных квартир на 20%. «Мы считаем это результатом качественного и целенаправленного продвижения проектов ГК «ЦДС» на рынке, – рассказала Евгения Аллейнова. – На данный момент покупательский спрос на наши объекты практически достиг докризисного уровня».

Дефицит покупателей

По словам генерального директора ООО «КапСтрой» Закира Муратова, в последнее время значительно возросло число покупателей, которые приобретают жилье в инвестиционных целях. «Стоимость однокомнатной квартиры на стадии котлована составляет порядка 50 тыс. рублей за квадратный метр. За два года ее цена вырастает на 30%. Таким образом, ежегодная доходность вложений в строящееся жилье превышает ставки по банковским депозитам в два раза», – рассказал Закир Муратов.

Более того, по словам господина Муратова, на первичном рынке недвижимости Петербурга наблюдается дефицит покупателей: кредиты на покупку жилья по-прежнему дорогие, а строители вынуждены продавать недвижимость чуть ли не по себестоимости. «Цена для покупателей остается решающим фактором», – считает Закир Муратов.

Однако дефицита новостроек в ближайшее время не ожидается. По прогнозам ве-

дущего аналитика «НДВ СПб» (филиал «НДВ-Недвижимость») Марины Осадчей, самыми востребованными продуктами, как всегда, являются однокомнатные квартиры и студии.

«С начала года стоимость жилья на первичном рынке увеличилась примерно на 3%. На вторичном рост составил в пределах 1%. К концу года мы прогнозируем увеличение цены на 8-10%. За последние месяцы спрос достиг докризисного уровня, хотя предложение по-прежнему превышает спрос», – рассказала Марина Осадчая. – По нашим данным, в год в городе продается 1,5 млн кв. м. В эксплуатацию сдается порядка 2,6 млн кв. м. Еще около 4,4 млн кв. м находятся на стадии строительства. При



На сегодняшний день около 40% сделок проходит с привлечением ипотечных кредитов.

На одну и ту же заработную плату можно взять кредит больший, чем пару месяцев назад

этом отмечу, что дефицит качественных новостроек в хороших районах остается. Например, около метро, в обжитых районах вдоль проспектов строятся единицы проектов».

«Мы ощущаем волну интереса покупателей, – сообщила Елена Шешулина, начальник отдела маркетинга компании «Старт Девелопмент». – Мы начинали с продаж по 5-10 сделок в месяц, сейчас этот показатель увеличился. Тем не менее проблема финансовой состоятельности покупателей очень весома. Наша компания ведет гибкую ценовую политику. Мы предлагаем скидки и рассрочки, ведем переговоры с банками по совместным ипотечным программам, в том числе и в отношении загородного жилья».

Евгения Аллейнова, специалист по связям с общественностью ГК «ЦДС», сообщила, что за последние полгода в компании увеличилось количество продаж двухкомнатных квартир на 20%. «Мы считаем это результатом качественного и целенаправленного продвижения проектов ГК «ЦДС» на рынке, – рассказала Евгения Аллейнова. – На данный момент покупательский спрос на наши объекты практически достиг докризисного уровня».

Елена Бутенко, менеджер по связям с общественностью инвестиционно-строительной корпорации «Мегалит», также уверена, что дефицита новостроек в ближайшее время ожидать не приходится. «Проекты комплексного освоения территорий, стартовавшие в последнее время, без сомнения, удовлетворяют существующий спрос. Но речь, как известно, в основном идет о пригородах. Существует серьезная проблема дефицита пятен под застройку в городской черте, такие объекты будут пользоваться дефицитом».

Госпожа Бутенко отметила еще одну тенденцию на рынке новостроек: в этом году

впервые за последние 3-5 лет не случилось проседания активности покупательского спроса в мае. «Традиционно май считается на рынке недвижимости месяцем низкой активности. Однако в этом году спрос продолжил расти темпами предыдущих месяцев», – сообщила Елена Бутенко.

Светлана Денисова, начальник отдела продаж «БФА-Девелопмент», отметила активизацию ипотечного кредитования на рынке. «Мы открыли продажи на объекте в Приморском районе в марте текущего года. За три месяца реализовано около 60 квартир. С середины апреля мы работаем с банком ВТБ 24 по ипотечной программе. Ипотека – это очень мощный инструмент для нас, – сказала Светлана Денисова. –

и управляющих компаний началась борьба за арендатора – они стали оплачивать агентствам подбор арендаторов, предлагать переезд за счет арендодателя и т. п.».

По мнению Анастасии Казанской, теперь офисы больше востребованы в связке со складами или производственными помещениями. «Клиенты ищут площади для производства и небольшой офис при нем, – сообщила госпожа Казанская. – Ищут небольшие помещения в новых кварталах, строящихся домах, где меньше проблем с переводом в нежилой фонд, инфраструктурой, энергетикой и т. д. При этом значительно просел сегмент расселения первых этажей под коммерцию в центре города. Сейчас у нас есть очень интересные предложения рядом с метро, в центральных районах города. Объекты стоят в листингах более полугода. Люди не хотят покупать непереустроенное жилое помещение и вкладываться в ремонт».

Ипотека и страхование расцветают

Ипотека – это неотъемлемая часть рынка недвижимости, считает Татьяна Хоботова, начальник отдела ипотечного кредитования центра ипотечного кредитования ВТБ 24, и уверена, что очень скоро ипотека восстановит свои докризисные показатели.

«Банки стремятся сейчас выходить на рынок не только вторичного жилья, но и новостроек. В этом отношении активную позицию занял банк ВТБ 24. Мы предоставляем кредиты всем застройщикам, которые работают и не замораживают свои стройки. У нас аккредитовано более 50 застройщиков, около 160 объектов. Это более половины застройщиков города, – сообщила госпожа Хоботова. – Требования к застройщикам становятся мягче. Так, снижены требования к степени готовности дома при кредитовании без дополнительного обеспечения. По домам, где заключаются договоры по 214-ФЗ, для некоторых застройщиков степень готовности объекта может быть снижена до 20%. Для всех застройщиков это правило действует при условии 40%-й готовности дома.

К самим заемщикам также изменились требования. На одну и ту же заработную плату можно взять кредит больший, чем пару месяцев назад. Мы также можем выдать кредит только по заполненной анкете и паспорту без подтверждения доходов, но при двух условиях. Первоначальный взнос должен составлять не менее 50%, причем деньги должны быть размещены на вклад в банке. Интерес к этому продукту достаточно большой».

Елена Пушкарева, начальник отдела страхования ответственности страховой группы «СОГАЗ», рассказала о возрастающем интересе к страхованию рынка недвижимости. «Наблюдается оживление после кризиса. Это связано с тем, что размораживаются объекты, начинается строительство объектов, совершенствуется законодательство в этой области, – считает Елена Пушкарева. – У страховщиков сейчас развита большая линейка продуктов, которая могла бы быть интересна как риэлторам и строителям, так и их клиентам. В первую очередь это договор страхования ответственности строителей перед третьими лицами, а также страхование ответственности риэлтора».

По мнению Елены Пушкаревой, несмотря на то что закон о риэлторской деятельности, предполагающий введение механизма саморегулирования, который, в свою очередь, предполагает страхование ответственности компаний за причинение вреда потребителям риэлторских услуг, находится еще только на стадии обсуждения, «добровольное страхование этого вида деятельности и сейчас является гарантом безопасности как для риэлтора, так и для его клиента. Мы готовы разрабатывать новые продукты, чтобы рынок риэлтора стал более цивилизованным», – заявила Елена Пушкарева.

На сегодняшний день около 40% сделок проходит с привлечением ипотечных кредитов. Считаю, что это только начало. Мы работаем в эконом-классе – тут поддержка банка очень важна».

Аренду «осадили» черные маклеры

Михаил Караулов, генеральный директор агентства недвижимости «Единство-недвижимость» посетовал на усиление на рынке аренды жилья конкуренции между агентствами и частными посредниками. «Это проблема не только рынка аренды, но и всего риэлторского сообщества. Рынок аренды – самый нецивилизованный и незащищенный. Часто бывает так: договор между нанимателем и арендодателем подписан, деньги уплачены, а агент остается как бы ни при чем. Эта тенденция усилилась в последнее время, отделы аренды в агентствах стали менее доходными».

Первые этажи ждут покупателей

Состояние рынка коммерческой недвижимости в городе охарактеризовала Анастасия Казанская, генеральный директор агентства недвижимости «Амира-Н».

«Рынок коммерческой недвижимости крайне неоднороден, – заметила она. – Оживление в основном касается сферы, связанной с обслуживанием населения, – это общепит, аптеки, салоны красоты, небольшие магазины, развивающие центры для детей. При этом офисный сегмент восстанавливается очень медленно. До кризиса он был перенасыщен площадями, в кризис многие компании сократили площади занимаемых помещений или вообще ушли с рынка. Среди владельцев бизнес-центров

«В историческом центре нужно строить только соцобъекты и паркинги»

Ярослава Задорина / Центральный район является безусловным лидером по количеству архитектурных памятников. Однако не все исторически ценные здания удается сохранить в целостности по ряду причин: иногда дома не подлежат восстановлению и приговариваются к сносу, так как являются опасными для жизни. Но есть и обратная сторона медали: подчас архитектурные памятники уничтожаются незаконно вследствие того, что занимают инвестиционно привлекательные участки земли. Чтобы разобраться в ситуации, мы пригласили на интервью координатора движения «Живой город» Антонину Елисееву. ➔

От редакции

Традиционно в рубрике «Карта района» газета «Строительный Еженедельник» публикует интервью с главой администрации. Однако в этот раз пресс-служба администрации Центрального района помочь в организации интервью корреспонденту газеты отказалась. За месяц с лишним специалисты пресс-службы не смогли найти ни одного чиновника, владеющего ситуацией и способного рассказать о проблемах и перспективах развития района. Глава района Мария Щербаква, как заявили в приемной, сейчас находится в отпуске. А есть ли кто-то помимо нее, кто заведует районным хозяйством, газете выяснить так и не удалось. Нам пришлось искать людей, которым не все равно, что творится в центре города. Среди должностных лиц найти их оказалось непросто. Мы обратились к представителям общественных объединений.

– Взаимодействует ли ваша организация с властями Центрального района в вопросах сохранения памятников архитектуры? Оказывают ли они вам содействие?

– В основном все решения, касающиеся строительных вопросов, принимаются на уровне

городских властей. Но есть ряд позиций, по которым администрация Центрального района имеет решающий голос. Например, когда речь идет о признании домов аварийными. Оценка проводится межведомственная комиссия, но последнее слово остается за главой района. В связи с этим был ряд печальных случаев, когда исторические здания, которые не были аварийными, признавались таковыми. И администрация с этим не спорила. Это известные адреса: Жуковского, 19 (особняк Юргенса), набережная реки Фонтанки, 23 (дом Абазы).

Еще один отрицательный момент в работе с администрацией Центрального района – это расхождение в вопросе строительства мансард. Именно БТИ Центрального района составляет первоначальный список чердаков, которые потом переходят в собственность города, что создает правовое поле для строительства мансард. Власти не обращают внимания на то, что мансарды повреждают внешний облик дома. Между тем примеров неудачного исполнения много. Это мансарды на углу Большой Московской и Свечного переулков, на Невском проспекте, 3, чердак напротив Летнего сада, мансарды на Суворовском, на углу Караванной и Невского. В советское время делали по-другому: надстраивали полноценный этаж, не уродующий вид исторического строения.

Я считаю, что администрация Центрального района в вопросах сохранения исторических зданий могла бы занимать более активную позицию.

– В Центральном районе расположена большая часть знаковых архитектурных шедевров. Все ли они охраняются законом и застрахованы от уничтожения?

– В Центральном районе порядка тысячи памятников. Но законом охраняются не только шедевры архитектуры, но и здания до 1917 года постройки. То, что часть из них вопреки законам уничтожается, – это факт. Хотя стоит отметить, что в последние два

года количество сносимых зданий сократилось. Но пока еще ситуация далека от идеала. В этом году незаконному демонтажу уже подвергся ряд строений. Последний случай касался сноса казарм Преображенского полка в Виленском переулке.

– Какие еще объекты, по вашему мнению, пострадали вследствие нарушения закона?

– Дом Лопатина на Невском проспекте, 68. По этому поводу подано два судебных иска, судебное разбирательство пока не закончено. Еще не понятно, что построят на месте снесенного здания, надо наказывать тех, кто принял некомпетентное решение. Проект уже утвержден, но, на наш взгляд, он не соответствует тому, что было раньше. Наша главная цель – все-таки привлечь к ответственности тех, кто этот снос согласовал. Это было сделано совершенно возмутительным образом, накануне Нового года. В неформальном разговоре специалисты признавали, что дом мог бы еще долго стоять. Проблема была в том, что его планировка не подходила под гостиницу, которую собираются строить. Решающую роль при сносе здания сыграл все тот же инвестиционный интерес.

– Большая часть зданий снесена по этой причине?

– Конечно. Практически все здания в Центральном районе сносятся с нарушением действующего законодательства, потому что по закону № 820-7 «О режимах зоны охраны» здание до 1917 года постройки может быть демонтировано только в случае аварийности и невозможности ликвидации аварийности. Что такое «невозможность ликвидации аварийности» – в документе не написано, поэтому все трактуют как им удобно.

Но сейчас строительные технологии ушли далеко вперед и дают возможность сохранять исторические здания, даже если они находятся в плачевном состоянии. Хотя совсем развалины встречаются крайне редко. Но были и такие случаи. Например, снесли дом на Конной улице, так называемую пизанскую башню, там здание было действительно аварийным, поэтому никакого протеста подано не было.

Бывают нарушения другого характера, как на ул. 4-й Советской, 9. Там стояло заброшенное историческое здание постройки XIX века. Его купила птицефабрика «Северная», наняла инвестора, строительную компанию «Орион», которая после сноса начала строительство 8-этажного дома. Но этот проект полностью противоречит новому закону о зонах охраны. Мы пытались предупредить застройщика на ранней стадии работ, но нас не послушали. Однако проверка подтвердила нашу правоту, прокуратура подала в суд о признании разрешения на строительство незаконным, идет судебное разбирательство.

– Какие исторические здания вам удалось отстоять?

– Например, дом Рогова, где начались работы по консервации, очень долго мы пытались этого добиться, сейчас там найден новый инвестор. Дом Юргенса, ул. Жуковского, 19. Сейчас неопределенная ситуация с домом Абазы на набережной реки Фонтанки, 23. Историческое здание планируют снести, оставив только часть фасадной стены. Но постановление правительства, по которому велась работа по реконструкции, полгода назад истекло, его не продлевают. На словах же утверждают, что не дадут сносить здание с такой славной историей. Но при этом инвестор не теряет надежды реализовать старый проект.

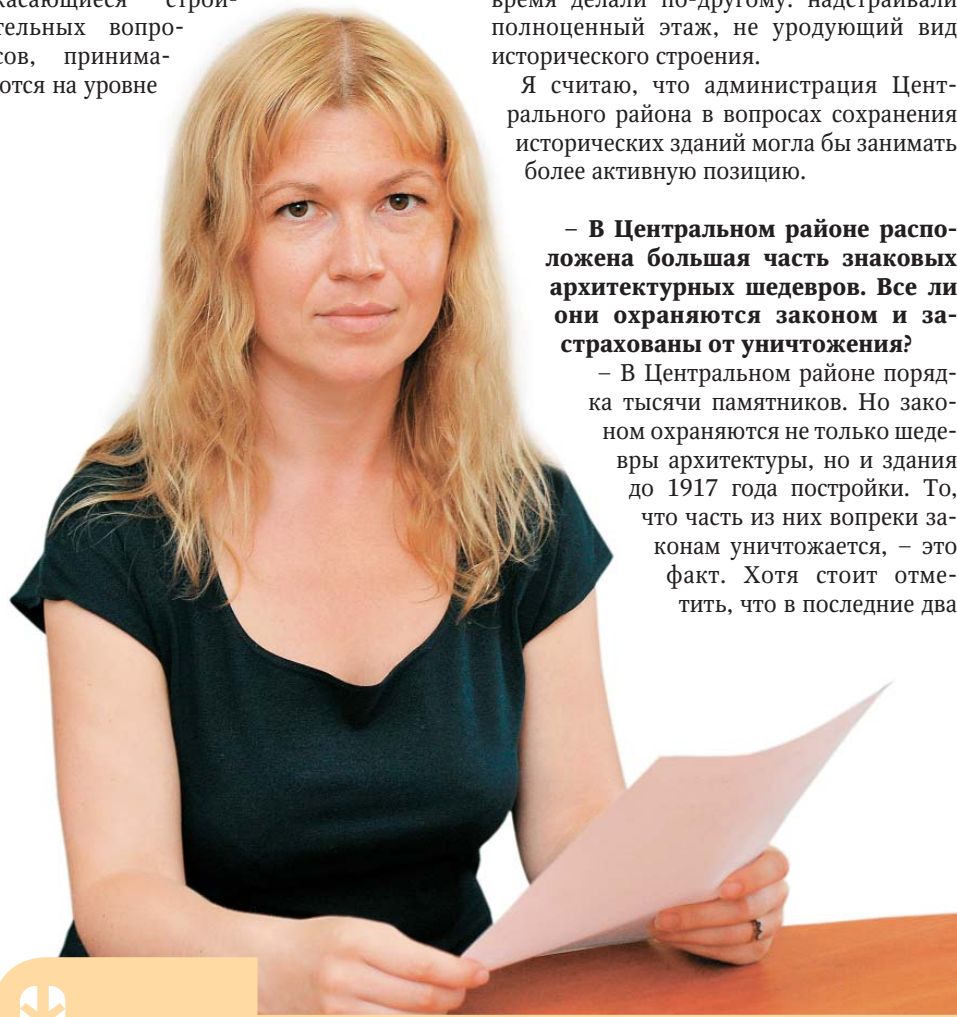
– Расскажите о так называемых горячих адресах, которые требуют пристального внимания.

– Например, на ул. Черняховского, 25, ЖСК «Орбита» незаконно возводит жилой дом. Строительство планировалось давно, были привлечены средства дольщиков, которые в настоящее время считаются обманутыми. Проект противоречит законодательству, по которому разрешенная высота строительства составляет 33 метра, но застройщик настаивает на 40 метрах. Публичные слушания компания не прошла, против проекта выступили КГИОП, КГА – соответственно, разрешение на строительство получено не было. Его и не дадут никогда, потому что для этого надо будет переписывать весь закон. Но ЖСК «Орбита» – не ОАО «Газпром». Однако стройка продолжается, несмотря на все запреты, уже возведен 4-й этаж. Госстройнадзор штрафует застройщика каждую неделю, но других мер не предпринимает.

Мы наблюдаем за объектом на ул. Херсонской, 12, это бывшее здание типографии «Правда». Там оставлены две фасадные стенки и надстраиваются три стеклянных этажа, что выглядит устрашающе. Хотелось бы, чтобы проект был пересмотрен.

Возможно, готовится очередная реконструкция со сносом от нынешних хозяев «Невского паласа». Здание на ул. Стремяной, 6, собираются перепрофилировать под многоэтажный паркинг. Фактически же весь дом демонтируют, оставив только одну стенку. Пока проект находится в стадии разработки, но жители соседнего дома уже сильно встревожены – они опасаются за состояние своих вполне благополучных сейчас квартир.

Вообще по Центральному району у нас около полутора десятков адресов, за которыми мы стараемся следить. В исторических, сложившихся частях Центрального района хотелось бы запретить любое строительство, кроме социальных объектов и паркингов для машин.



Антонина Елисеева, координатор движения «Живой город»

Рынок проглотит все

Роман Русаков / Главной особенностью торговой недвижимости Центрального района является высокий спрос на нее практически у всех сегментов арендаторов. Основная проблема – нехватка магазинов шаговой доступности и продуктовых магазинов в целом. ➔

Главным преимуществом района является его локация в деловом центре города. Здесь располагаются объекты высокого класса и здесь спрос на них выше, чем в других районах. Минусом является транспортная доступность и паркинг.

Собственники коммерческой недвижимости в Центральном районе, особенно объектов стрит-ритейла, чувствуют себя наиболее уверенно: на объем и интенсивность пешеходного потока на многих улицах центра города не могут повлиять никакие негативные факторы. «Уровень вакантности и цен в этом сегменте начал посткризисный рост одним из первых и, по ожиданиям специалистов, выйдет в 2011 году на докризисные показатели. Стоимость 1 кв. м в помещениях стрит-ритейла в наиболее удачных локациях достигает 10 тыс. USD, ставки аренды – до 10 тыс. рублей/кв. м/мес.», – говорит Павел Пикалев, директор Penny Lane Realty Saint Petersburg.

Интерес вернулся

В настоящее время офисный рынок Центрального района Петербурга снова представляет интерес для арендаторов. Об этом свидетельствуют как сделки аренды, заключаемые в бизнес-центрах района, так и тот факт, что уровень свободных площадей в Центральном районе в течение последних нескольких кварталов остается ниже, чем средние показатели по рынку. «Тем не менее арендные ставки пока не демонстрируют резкого роста, ведь арендаторы по-прежнему остаются чувствительными к стоимости аренды помещений», – говорит Вероника Лежнева, руководитель отдела исследований Петербургского офиса компании Jones Lang LaSalle.

Дмитрий Абрамов, генеральный директор ОАО «БТК девелопмент», отмечает появление интересантов на большие площади, в связи с чем девелоперы, обладающие ликвидными блоками крупного формата, повышают ставки. «На фоне относительно низкого прироста площадей в 2010 – I квартале 2011 года (в частности, в Центральном районе в I квартале 2011 года был введен в эксплуатацию только один бизнес-центр площадью 5 тыс. кв. м), можно прогнозировать, что уровень вакантных площадей в центральных районах города будет сокращаться», – предполагает господин Абрамов.

По данным Knight Frank St. Petersburg, общий объем качественных офисных площадей в Центральном районе составляет 256,1 тыс. кв. м, из них 112 тыс. кв. м – в классе А; 144,1 тыс. кв. м – в классе В. Доля свободных площадей по обоим классам – 13,1%. В классе А – 16,8%, в классе В – 10,2%.

Средневзвешенная арендная ставка по обоим классам – 1470 рублей/кв. м/мес. Средневзвешенная арендная ставка в классе А – 1650 рублей/кв. м/мес. (min – 1400; max – 2360). Средневзвешенная арендная ставка в классе В – 1315 рублей/кв. м/мес. (min – 900; max – 1930).

«Средневзвешенная ставка аренды для помещений street-retail равна 1860 рублей/кв. м/мес., средняя цена продажи – 158 380 рублей/кв. м», – подсчитал Олег Громков, руководитель группы исследований рынка недвижимости Knight Frank St. Petersburg.

Управляющий директор NAI Besar в Санкт-Петербурге Илья Андреев говорит, что стоимость покупки коммерческой недвижимости в Центральном районе варьируется от 60 до 150 тыс. за 1 кв. м.

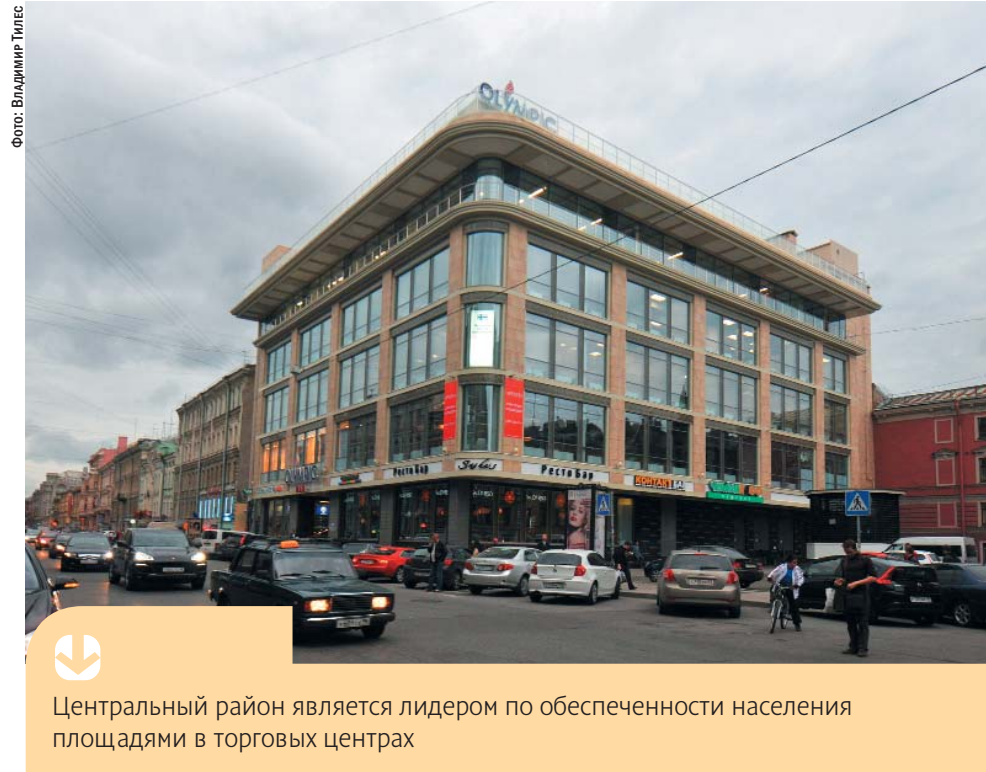


Фото: Владимир Тилес



Центральный район является лидером по обеспеченности населения площадями в торговых центрах

Центральный район с большим отрывом занимает лидирующее положение по объему предложения встроенных помещений. На его долю, по данным компании Astera, приходится около 15% всех встроек, что в абсолютных цифрах составляет более 1,5 млн. кв. м.

«Стрит-ритейл на Невском проспекте по-прежнему остается ориентированным на одежду среднего ценового диапазона и сети общественного питания, в то время как премиальные бренды предпочитают более спокойные магистрали города (Большой

проспект П.С., Большая Конюшенная улица)», – сообщила госпожа Лежнева.

Вечный спрос

Людмила Рева, эксперт Гильдии управляющих и девелоперов, утверждает, что главной особенностью торговой недвижимости Центрального района является высокий спрос на нее практически у всех сегментов арендаторов. Здесь сосредоточены главные торговые коридоры Петербурга, где помещения сдаются по наиболее высоким в городе

ставкам. На сегодняшний день средние ставки на встроенные помещения Невского проспекта находятся в диапазоне 4,8-10 тыс. рублей за 1 кв. м в месяц, ставки на Садовой улице на участке, примыкающем к Сенной площади, – 4-8 тыс. рублей за 1 кв. м в месяц.

Лидеры роста

В I квартале 2011 года на помещения вблизи станций метрополитена «Сенная площадь», «Владимирская», «Площадь Восстания», «Лиговский проспект» наблюдался наибольший рост арендных ставок.

«На рост арендных ставок повлияло, в частности, открытие станции метрополитена «Обводный канал», расположенной на самой границе с Фрунзенским районом. Это привело к увеличению арендных ставок на близлежащих улицах. После открытия станции арендные ставки на торговые помещения на прилегающем участке Лиговского проспекта выросли на 20%. На сегодняшний день средний размер арендной ставки составляет 4 тыс. рублей за 1 кв. м в месяц», – конкретизирует госпожа Рева.

Существенный рост арендных ставок ожидается на торговые помещения улиц Малой Морской, Большой Морской и Невского проспекта после открытия станции метро «Адмиралтейская» в Кирпичном переулке в 2012 году. «Ставки вырастут не менее чем на 20%. И если раньше этот отрезок Невского проспекта был достаточно спокойным с точки зрения ротации арендаторов, то после открытия станции метро активные ротации произойдут обязательно. Арендные ставки сравниваются с уровнем наиболее ликвидного отрезка Невского проспекта, который на сегодняшний день заканчивается у наб. реки Мойки. За счет интенсивного туристического потока размер арендных ставок на этом участке может составить до 600 EUR за 1 кв. м в месяц», – прогнозирует Людмила Рева.

В Центральной районе расположено большое число торговых комплексов, их общая площадь составляет 549 124 кв. м. Уступая Приморскому и Выборгскому районам по объему предложения, Центральный район является лидером по обеспеченности населения площадями в торговых центрах, этот показатель здесь составляет 2513 кв. м на 1000 человек населения. Лидирующую позицию ему удалось занять за счет открытия в конце 2010 года двух крупных торговых центров – ТЦ «Галерея» и ТЦ «Невский центр». Это открытие оказало ощутимое влияние на ситуацию в торговой недвижимости района. Многие торговые операторы, открывшие магазины в торговом комплексе, оказались не заинтересованы в аренде встроенных помещений на основных торговых коридорах центра, в том числе на ликвидных их участках. Это привело к оттоку арендаторов, которое наблюдалось в I квартале 2011 года. Экспозиция этих объектов увеличилась до нескольких месяцев, поскольку арендные ставки здесь остаются высокими.

До конца 2011 года торговая недвижимость Центрального района пополнится еще одним объектом, в IV квартале запланировано открытие после реконструкции универмага ДЛТ общей площадью более 10 000 кв. м. Его открытие также окажет свое влияние на общую ситуацию в районе, ожидается, что аналог ЦУМа в Петербурге даст импульс к формированию на Большой Конюшенной улице зоны бутиков люксовых брендов, которые уже проявляют интерес к данной локации. Однако пока этот сегмент арендаторов с небольшим опозданием восстанавливается после кризисного периода.

Офисная недвижимость

Год ввода	Наименование	Адрес	Класс	УК, девелопер	С общ., кв. м	С оф., кв. м
2011	«Невский Плаза»	Невский пр., 55-57	A	International Hotel Investment Pls (International Hotel Investment Benelux) собственник, ЛаСаль УК, брокеридж	9630	7730
2011	«Олимпик Плаза», ТОЦ	Стремянная ул., 21	B	ООО «Невские бани» девелопер	4000	3200
2010	«Москва» (гостиница «Москва», БЦ, МФК), 3-я очередь	пл. Александра Невского, 2	B+	«Адамант» ООО (холдинг «Адамант»)	14 500	12 300
2011	«Греческий»	Лиговский пр., 13-15, лит. А	A	ООО «Петростройинвест», СК «Петроинвест» (управление проектами на сайте УК «СОЛО»)	5025	4570
2010	«На Тележной»	Тележная ул., 5	B+	«МЕТРО-трейд» ОАО/заказчик ОАО «Петербургреконструкция», арх. Явейн	2770	1785

По данным NAI Besar

Торговая недвижимость

Год ввода	Наименование	Адрес	Девелопер	С общ., кв. м (торговой части)
2010	МФК «Невский Центр»	Невский пр., 114-116	Stockmann	92 500
2010	ТРК «Галерея»	Лиговский пр., 26-38	ООО «СК Бриз»	192 000
2010-2011	«Олимпик Плаза», ТОЦ	Стремянная ул., 21	ООО «Невские бани» девелопер	13 000

По данным NAI Besar

Рынок аренды встроенных помещений

Станция метро	Арендные ставки, руб. за 1 кв. м в месяц		Изменение арендной ставки, %
	IV квартал 2010 года	I квартал 2011 года	
«Невский проспект»	4800-8000	4800-10 000	23%
«Сенная площадь»	3000-6000	4000-8000	33%
«Площадь Восстания»	1800-6000	1800-8000	26%
«Чернышевская»	1800-6000	1800-6500	6%
«Лиговский проспект»	1300-3500	1750-4000	20%

По данным компании ASTERA

Центр притяжения транспортных проблем

Алена Филипова / Основной проблемой Центрального района Петербурга в ближайшие годы останется транспортная обстановка. Как победить пробки – чиновники пока не придумали. ➔

По данным экспертов, через центр проезжает до 100 тысяч машин в сутки, места же для парковки обеспечены не более 10% из них. Скорости развития дорожно-транспортной сети просто не успевают за увеличивающимся с каждым годом потоком автомобилей.

Центральная часть Петербурга – это не только туристическое место, но и деловой центр города, а также район с довольно внушительной для такой локации жилой застройкой. Все это формирует целый спектр проблем, в том числе и связанных с парковкой автомобилей.

«С учетом увеличения автомобилизации и точек притяжения потоков в центре города, а также планов по увеличению количества выделенных магистралей проблема загруженности городских магистралей в центре города и парковок будет усиливаться», – считает Игорь Кокорев, менеджер проектов отдела стратегического консалтинга Knight Frank St. Petersburg.

Решить имеющиеся проблемы возможно, используя комплексный подход.

Так, Кирилл Акиншин, директор департамента консалтинга и оценки компании Maris Properties в ассоциации с CB Richard Ellis, полагает, что в какой-то мере разрешить ситуацию поможет выделение полос для общественного транспорта, причем не просто разметкой (неудачным примером является Невский проспект, где очень часто этой разметкой пренебрегают), а именно бордюром, который нельзя преодолеть на автомобиле. Вторым шагом может стать увеличение количества перехватывающих парковок. Затем увеличение количества парковок в центре города за счет ветхих строений или путем ухода под землю. И только после этого как крайняя мера может быть введена платная парковка на улицах города с учетом зон, советует он.

Комплексный подход поддерживает и Николай Гражданкин, начальник отдела продаж ИСК «Отделстрой»: «Иначе решение одних проблем будет приводить к возникновению новых. Например, после запрета парковки на Невском проспекте ма-



шины стали бросать во дворах и на ближайших мелких улочках, по которым теперь не проехать. Из-за нехватки парковочных мест перед жилыми домами люди оставляют машины на газонах и тротуарах. И никто этим вопросом не занимается, ГИБДД решает ситуацию только на дороге», – сетует Николай Гражданкин.

Своими наблюдениями делится Павел Соколов, председатель правления Северо-Западной палаты недвижимости: «К сожалению, помимо нехватки мест для парковки в центре Петербурга существует еще и проблема немотивированных запретов на парковку и устаревших знаков, которые остаются нетронутыми, например, после строительства объекта или окончания ремонтных работ».

Господин Соколов считает, что необходима некая городская программа в помощь застройщикам и вменение им обязанности строить адекватное количество парковочных мест, нужны перехватывающие парковки, где люди могли бы оставить машину при въезде в центр, например на Охте или на площади Восстания. «Очевидно также,

что нужно развивать деловые зоны вне центра, у нас до сих пор набережные в районе Обухово находятся в запустении, и почему бы туда не сдвинуть деловую зону?» – предлагает решение проблемы Павел Соколов.

Многоуровневое решение

Власти города надеются решить транспортные проблемы в Центральном районе посредством многоуровневых паркингов, однако важно, чтобы они строились именно в тех местах, где они реально востребованы, а не где просто есть такая возможность. Хотя, как известно, и возможностей таких не очень много, так как пятен под застройку в центре практически нет, а существующие разрушенные здания, на месте которых можно было бы построить такую парковку, часто имеют статус памятников, что не позволяет их для этой цели использовать.

Андрей Косарев, заместитель директора отдела стратегического консалтинга компании Jones Lang LaSalle, считает, что многоуровневые паркинги слишком дороги

с точки зрения альтернативного использования дефицитного пространства, хотя себестоимость их и ниже, чем у подземного паркинга.

«Примеры появления новых многоуровневых паркингов в центре города показывают интересную особенность: высокая загрузка городских магистралей сохраняется, а платные многоуровневые паркинги имеют сравнительно невысокую заполняемость», – подмечает Игорь Кокорев, менеджер проектов отдела стратегического консалтинга Knight Frank St. Petersburg.

Дмитрий Золин, председатель, управляющий партнер LCMC, считает, что создание многоуровневых паркингов – это единственно возможное решение проблем с парковкой в центре города. «У нас нет сложившегося Сити, как в Европе, куда люди ездят только на работу. В любой части исторического центра можно найти жилые здания. Для жителей условного центра города перехватывающие парковки бесполезны – их негде «перехватывать». Также по сравнению даже с Москвой в Петербурге станции метрополитена расположены редко, а с Парижем, где от станции до станции 5 минут пешком, сравнивать вообще бесполезно».

Рационально даже в условиях сложных грунтов развивать строительство подземных парковок, а также автоматизированных паркингов, которые смогли бы решить проблему дефицита мест для парковки в центре города. Такие технологии значительно экономят площади и позволяют до 4 раз увеличить количество машино-мест по сравнению с обычной парковкой, построенной на аналогичном участке земли.

Несмотря на успешное внедрение всех упомянутых мер в странах ЕС, Петербургу необходимо принимать их, адаптируя под российскую действительность и ментальность.

справка

➔ Всего в центре Петербурга насчитывается 369 мест хранения автотранспорта.

Из них специализированных паркингов – 4, при гостиницах, торговых комплексах и пр. – 310.

В настоящее время организованные парковки (открытые и закрытые) составляют до 27% всех мест хранения автотранспорта.

К 2015 году доля специализированных паркингов должна достигнуть 13% от мест хранения автотранспорта.

(Источник: аутсорсинговая компания «ГКР», данные на начало 2011 года)

Платные перспективы парковок

Алена Филипова / Всевозможные перехватывающие парковки не являются абсолютным решением, так как в Петербурге довольно велик процент граждан, которые едва ли согласятся перемещаться на общественном транспорте.

Видимо, как раз для такого контингента депутатами городского парламента и разрабатывается законопроект о формировании платных стоянок на дорогах общего пользования регионального значения. С 06.05.2011 согласно Федеральному закону Российской Федерации от 21 апреля 2011 года № 69-ФЗ «О внесении изменений в отдельные

законодательные акты Российской Федерации» субъектам Федерации разрешается организовывать такого рода парковки.

Эксперты рынка неоднозначно оценивают перспективы платных паркингов у тротуаров, указывая на то, что петербуржцы пока не готовы тратить на это средства, так как привыкли парковаться бесплатно. Если говорить о будущей стоимости места на такой парковке, то предлагается брать за основу европейские тарифы на подобные услуги, но с обязательной поправкой на более низкий уровень доходов в России и Петербурге в частности. Игорь Кокорев, менеджер проектов отдела стратегического

консалтинга Knight Frank St. Petersburg, полагает, что ставки для парковок у центров притяжения потоков могут составить: для кратковременной парковки – от 50 рублей в час или 100 рублей за 3 часа, для мест с высочайшим дефицитом и отсутствием возможности припарковаться поблизости стоимость может быть выше. Месячная аренда такой парковки может колебаться от 8-12 тыс. рублей. Эксперт также отмечает, что данная мера никак не отразится на рынке коммерческой недвижимости центра. Оптимистично перспективы платных парковок оценивает Николай Гражданкин, начальник отдела продаж ИСК «Отделстрой»: «Целиком под-

держиваю идею создания платных парковок у тротуаров – в Европе уже давно действуют подобные правила. А у нас мало того что все паркуется где попало, так еще и могут не забирать машины годами. Закон позволит разгрузить центральные улицы, сократить время на поиски парковочного места. Естественно, для того, чтобы закон работал, нужен контроль и система штрафов, иначе никакого эффекта не последует». 100 рублей в час для центра города и 50 рублей для других районов господин Гражданкин считает адекватной ценой. В Италии, например, также существует система номеров разного цвета, и жители горо-

да имеют приоритетное право на парковку возле дома или на улице, а для приезжих из другого города стоянки платные, отмечает Павел Соколов. Просто сделать парковки платными или запретить

въезд в исторический центр недостаточно, потому что это моментально приведет к автомобильному коллапсу на подъездах к центру – там, где люди будут оставлять свои машины.

мнение



Кирилл Акиншин, директор департамента консалтинга и оценки компании Maris Properties в ассоциации с CB Richard Ellis:

➔ Платная парковка должна стать последней мерой целого комплекса мероприятий по улучшению транспортной проблемы города. Стоимость места на такой парковке должна составлять порядка 20-50 рублей в час в зависимости от количества времени, которое автомобиль был припаркован.

Дефицитные новостройки

Роман Русаков / Центральный район – практически единственный в Петербурге, где стоимость нового жилья превышает стоимость на вторичном рынке. ➔

По мнению председателя правления Северо-Западной палаты недвижимости Павла Созинова, это связано с тем, что новое предложение формируется в основном за счет элитных объектов, таких как «Парадный квартал», который строит ОАО «Строительная корпорация «Возрождение Санкт-Петербурга».

Однако мест для застройки новым жильем в городе крайне мало.

Действительно, на данный момент на первичном рынке недвижимости Центрального района присутствуют всего 14 новых объектов. Квартыры предлагают 8 компаний; три являются крупными девелоперами. По данным Ларисы Инченковой, коммерческого директора ОАО «Строительная корпорация «Возрождение Санкт-Петербурга», доля СК «Возрождение Санкт-Петербурга» по предложению площадей в Центральном районе составляет на текущий момент около 63%. «Здесь у нас в продаже находится пять объектов: 1-я и 2-я очередь «Парадного квартала», «Смольный квартал», «Резиденция на Суворовском», «Шпалерная, 60». Общий объем предложения на данном рынке – более 90 тыс. кв. м», – сообщила госпожа Инченкова.

По данным экспертов, сейчас предложения в Центральном районе уравновешены. На этот район приходится порядка трети от всего предложения площадей в центре города. «В 2011 году в продажу был выведен только один объект – небольшой дом всего на 6 квартир. Ситуация на рынке оценивается как стабильная», – рассказала



На первичном рынке недвижимости Центрального района присутствуют всего 14 новых объектов

госпожа Инченкова. «Удельная цена строящегося жилья в Центральном районе на апрель составляет около 158 тыс. за 1 кв. м при единовременной оплате. Это несколько выше, чем в среднем по центру города (152 тыс. за 1 кв. м)», – продолжает она.

Рекорд в разбросе цен

Елена Кривушина, эксперт направления «Жилой фонд» АН «Итака», говорит, что на вторичном рынке цена квадратного метра в Центральном районе колеблется в диапазоне 90-100 тыс. рублей. Минимальная стоимость однокомнатной квартиры в этом районе – от 3,5 млн рублей,

двухкомнатной – от 4 млн рублей, трехкомнатной – от 4,5 млн рублей.

Павел Пикалев, директор Penny Lane Realty Saint Petersburg, отмечает, что Центральный район берет еще один рекорд по разнице в цене за 1 кв. м жилья.

Заместитель директора АН «Бекар» Леонид Сандалов подтверждает: «С одной стороны, есть элитные дома, например на Дворцовой площади, в которых стоимость квартир достигает 20 тыс. USD за 1 кв. м. С другой стороны, есть коммуналки с деревянными перекрытиями без капитального ремонта, стоимость 1 кв. м в которых находится на уровне 50 тыс. рублей, но спрос на них минимален. Также сейчас городом осу-

ществляется продажа нежилых помещений (дворничских) за 40 тыс. рублей за 1 кв. м», – говорит господин Сандалов.

Развитие рынок квартир Центрального района получил одним из самых первых в городе – в самом начале 1990-х годов, когда расселялись коммунальные квартиры и помещения приобретались за смешные сегодня деньги. Район лидирует по популярности «малого девелопмента»: продолжают возводиться мансардные этажи, вызывая ожесточенные споры бизнеса и граждан защитников, облагораживаются дворы, реставрируются парадные лестницы, причем зачастую за счет владельцев жилья.

Потенциал есть

Леонид Сандалов уверен, что резерв территорий для нового строительства в районе тем не менее существует: «В центре есть много старых предприятий, которые нуждаются в модернизации. Ярким примером удачного использования бывших производственных зданий является «Единый центр оформления документов».

Олег Пашин, генеральный директор ООО «ЦРП «Петербургская недвижимость», в качестве примера реновации территорий вспоминает анонсированный в мае проект строительства элитного жилого комплекса на Смольном пр., 17. «ЮИТ Санкт-Петербург» купил 2,9 га земли на Смольном проспекте на территории бывшей фабрики «Мягкая мебель». «ЮИТ» планирует построить элитный дом на 500 квартир общей площадью 50 тыс. кв. м. Строительство начнется в 2012 году. Большинство квартир будет иметь вид на ансамбль Смольного собора, а также на Неву и Большеохтинский мост.

«Большие перспективы первичного рынка в Центральном районе связывают с реконструкцией зоны «Московская-Товарная». Девелоперская компания «Созвездие» приступила к реализации проекта многофункционального комплекса в рамках квартальной застройки зоны.

Во всех домах Адмиралтейского и Центрального районов появится горячая вода

Аня Батаева / Постановлением городского правительства утверждена программа «Строительство и реконструкция объектов теплоэнергетики, расположенных в Адмиралтейском и Центральном районах Санкт-Петербурга, на период до 2025 года». ➔

Как сообщил Олег Тришкин, председатель Комитета по энергетике и инженерному обеспечению Санкт-Петербурга, в рамках реформирования ГУП «ТЭК Санкт-Петербурга» в Адмиралтейском и Центральном районах до 2025 года будут полностью решены проблемы с теплообеспечением. Общая стоимость работ, которые выполнит ООО «Петербургтеплоэнерго» совместно с инвестором ОАО «Газпром», составит более 5 млрд рублей. На данный момент износ зданий котельных составляет 60%, оборудования – 65%, тепловых сетей – 70%. Что является причиной высокой аварийности оборудования и весомых потерь тепла. В ходе реализации проекта в районах будет проложено 179 км тепловых сетей (в однотрубном измерении), а их прочность составит 50 лет вместо 25. Данная программа включена в региональную программу об

энергосбережении и повышении энергоэффективности. Из 144 объектов теплоснабжения в районах 130 являются нерентабельными, 2 котельные подлежат закрытию, и только 12 уже реконструированы в 2009-2010 годах. После полной реконструкции систем теплоснабжения и строительства новых котельных, оснащенных современным энергосберегающим оборудованием, КПД источников тепла вырастет как минимум на 30% – до 90-95%. По словам господина Тришкина, из 20 тысяч квартир в этих

районах 6 тысяч не имеют горячей воды. В этих квартирах по экономическим соображениям будут установлены газовые котельные. Общая стоимость работ – 548 млн рублей. По итогам данной программы снизятся тарифы на тепловую энергию, уменьшатся расходы города на оплату тепловой энергии бюджетных организаций. И как отметила Валентина Матвиенко, с лица исторического центра исчезнет 120 труб, уродующих исторический центр; оставшиеся 42 господин Тришкин пообещал замаскировать под городской пейзаж.

цифра

6 тыс. домов

в Адмиралтейском и Центральном районах не имеют горячего водоснабжения

СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК Начни с подписки!

- Подписку можно оформить не покидая рабочего места, через подписные каталоги и редакцию
- **000 «СЗА «Прессинформ»:** тел. 335-97-51, e-mail: zajavka@crp.spb.ru
- **Каталог Российской Прессы «Почта России»** – через свое почтовое отделение

подписной индекс 14221



Информацию о вариантах подписки можно узнать по тел. 380-09-74 или на сайте www.asninfo.ru

Редакционная подписка

Для оформления редакционной подписки на 12 месяцев необходимо выслать заполненный подписной купон в адрес редакции по тел./ факсу: (812) 380-15-81, 380-09-74, по e-mail: podpiska@stroypress.ru

Название фирмы _____

Вид деятельности _____

Адрес доставки с индексом _____

Юридический адрес с индексом _____

КПП _____ ИНН _____

Телефон _____ Факс _____

E-mail _____

ФИО контактного лица _____

Количество экземпляров _____

Стоимость редакционной подписки на 12 месяцев – 5400 руб.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
2011 г.											
2012 г.											

РЕКЛАМА

Разношерстный рынок загородного строительства

Роман Русаков / Наступившее лето сюрпризов рынку загородного домостроения не принесло. Серьезного оживления, как и предсказывали эксперты в начале года, не произошло. Не менялись и районы – лидеры по спросу. ➔

Предпочтения покупателей загородной недвижимости остаются без особых изменений как минимум последние 5-7 лет, то есть в течение всего периода существования рынка коттеджных поселков.

Отдыхать – одно, жить – другое

«Традиционно приоритетными для отдыха остаются Всеволожский и Выборгский районы, третье место бесспорно держит Приозерский район. То есть по-прежнему привлекателен Карельский перешеек, где много озер и хвойные леса. Это районы с достаточно развитой транспортной инфраструктурой и дорожной сетью. Кроме того, в этих местах, можно сказать, кипит жизнь: множество ресторанов, спортивных центров, загородных отелей и баз отдыха», – рассказала Марина Агеева, директор регионального инфоцентра проекта «Свой дом».

Для постоянного проживания за городом покупатели в первую очередь выбирают Всеволожский район. Он наиболее удачно расположен по отношению к центру Петербурга (по сравнению с южными районами). В последние 3-4 года появилась тенденция строительства поселков для постоянного проживания в Ломоносовском, Гатчинском, Тосненском районах области, а также в пригородных районах Петербурга – Петродворцовом, Пушкинском, Колпинском. Во многом это обусловлено большими массивами дешевых сельхозземель, которые были выкуплены и частично переведены в категорию земель населенных пунктов. Теперь на этих бескрайних полях предлагают жилье преимущественно эконом-класса (дом с участком за 2-4 млн рублей). Реально построенных поселков практически нет. Исключение, пожалуй, одно – «Новая Ижора» от «Балтроса». Характерно, что именно в южных районах преобладают проекты очень большой площади. Под освоение в целях жилищного строительства заявлены территории в 300-500-3000 га. Даже при удачной и востребованной у покупателей концепции проекта и бесперебойном финансировании строительства реализация таких комплексов может растянуться на 10-15 лет.

Новые проекты

В 2010-2011 годах на рынок вышли сильно удаленные от города проекты – в Волховском, Лужском, Кингисеппском районах. Цена предложения в расположенных в этих районах поселках, пожалуй, самая низкая: 20-30 тыс. рублей за сотку без коммуникаций. Покупатели есть.

Если говорить о рынке индивидуального жилья, наиболее масштабные объемы строительства и продажи участков под самостоятельную застройку наблюдаются, как обычно, во Всеволожском и Выборгском районах. Это связано как с транспортной доступностью, так и с природными качествами районов, обеспечивающими им традиционную популярность у горожан. Всеволожский район отличает значительная протяженность и наличие различных направлений (Приозерское, Выборгское, Мурманское и собственно район вокруг Всеволожска), поэтому по масштабам строительства он всегда опережает остальную Ленобласть. «Кроме того, строительство загородного жилья часто тяготеет



Фото: Владимир Тилес



Наиболее простые согласования происходят с проектами, осуществляемыми на территориях, имеющих план развития



Цена земли в районах Петербурга и Ленобласти

Район	Цена земли без подряда, USD/сот., I кв. 2011
Курортный	26 201
Выборгский	8001
Всеволожский	6206
Тосненский	5591
Приозерский	4921
Кировский	4588
Кингисеппский	1493
Гатчинский	3011
Ломоносовский	3480
Волховский	2180
Лужский	1007
Волосовский	1218

Источник: Knight Frank St. Petersburg, 2011

к каким-либо центрам инфраструктуры, и в этом смысле во Всеволожском районе есть несколько точек притяжения: непосредственно город Всеволожск, Токсово, Сертолово и некоторые другие», – говорит Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg.

Директор департамента загородной недвижимости АН «Бекар» Андрей Уманский отмечает: «Наиболее популярными направлениями для строительства загородного жилья являются Выборгский, Всеволожский район, точно Ломоносовский и Гатчинский район. Более-менее удачно с точки зрения подготовки земли и проведения коммуникаций находится Выборгский район».

Зачастую покупателям земельных участков дают различные квоты и преференции для строительства коммуникаций.



Земля и коттеджи в разных районах Ленобласти и Петербурга

Район	Кол-во домов в котт. пос.	Кол-во участков в дачных пос.
Всеволожский	2785	2865
Выборгский	1082	829
Тосненский	564	105
Пушкинский	551	
Кировский	504	205
Ломоносовский	457	798
Гатчинский	249	741
Приозерский	205	707
Курортный	195	189
Волосовский	153	47
Кингисеппский	68	164
Волховский		109
Лужский		93

Источник: Knight Frank St. Petersburg, 2011

Наиболее простые согласования происходят с проектами, осуществляемыми на территориях, имеющих план развития. Они находятся в непосредственной близости от развивающейся инфраструктуры, строительства водопроводов и трансформаторных подстанций.

Существуют районы в ИЖС, в которых стоимость подключения к сетям требует существенных затрат и может составить 40-50 тыс. рублей за 1 кВт. Если это профессиональная застройка, то стоимость зависит от установленной ТП, подведения газа и т. д.

В Выборгском и Всеволожском районах стоимость участка 10-15 соток с инженерной подготовкой в пределах 60-километровой зоны в массовом сегменте загородной недвижимости составляет 1,2-1,7 млн рублей. В других направлениях можно найти предложения ценой ниже 1 млн рублей.

«Что касается земельных участков под застройку, то внутри одного поселка может быть смешанный формат: и коттеджи, и таунхаусы, и многоквартирные дома, и просто участки без подряда. Как правило, девелоперы предлагают возвести там дома по своим типовым проектам либо рекомендуют своих партнеров-подрядчиков. Доля поселков, в которых на продажу предлагаются участки без подряда, составляет 15%. Доля поселков, где сочетаются оба варианта (с обязательным подрядом и без), составляет 17%», – рассказывает Николай Казанский, генеральный директор Colliers International Санкт-Петербург.

Ирина Романова, директор загородного представительства АН «Итака», считает, что северо-восточная часть Всеволожского

района характеризуется относительно недорогими ценами и более простым процессом согласования. В южном направлении востребованы район Невы (Свердлова, Усть-Ижора), Ломоносовский район и ближайшая к Петербургу часть Выборгского района Ленинградской области.

Наиболее актуальным вопросом на рынке земли остается инженерная подготовка. В каких-то районах есть понятная перспектива решения, а где-то перспектива более чем туманна. «Например, в районе куста Энколово – Кузьмолово – Мистолово застройщики скооперировались и собираются реконструировать и достроить заброшенный с советских времен водовод. Это позволит обеспечить магистральное водоснабжение сразу нескольких коттеджных поселков, а также домов местных жителей. А в другом случае несколько коттеджных поселков живут на дизель-генераторах и на «временках», так как застройщик из-за перебоев с финансированием задерживает сроки реконструкции подводящих электросетей и, соответственно, не может обеспечить подключение обещанной покупателям электро мощности. Просрочка тянется с 2008 года», – замечает госпожа Агеева.

Успешная реализация проектов зависит от грамотной просчитанной концепции, разработанной с учетом перспектив развития местности, инженерии и социальной инфраструктуры. К сожалению, большинство девелоперов не выбирают участок под строительство поселка с учетом всех существующих и перспективных аспектов, а строят там, где когда-то «по случаю» достался участок. Во многом из-за этого возникают проблемы с подключением к сетям.

Кроме того, не все при входе в проект трезво оценивают свои финансовые возможности. Многие проекты «зависают», так как застройщик надеялся, что продажи начнутся буквально с первого месяца, в чистом поле, а на вырученные деньги и можно будет вести строительство. Так было в 2005-2007 годах, но покупатель изменился. Сегодня покупать «завтра» готовы немногие.

Мнение

Директор СК «Первый Камень» Алексей Кругляницо:

– Юг города до сих пор остается почти незадействованным, и мало кто желает быть первопроходцем, хотя именно там земля стоит дешевле, чем в других районах. Однако мало желающих обустроить там жилище в отсутствие нормальной инфраструктуры. Правда, там вот уже несколько лет наблюдается некоторая строительная активность, но связана она больше с возведением дачных построек для самих жителей промышленных районных центров типа Волхова и Киришей. Да и занимаются этими вопросами чаще всего местные, небольшие компании либо девелоперы от предприятий. Что касается цен, я читал, что одно дачное некоммерческое партнерство, получив земельные участки под застройку в Ленобласти, пыталось продать на них только построенные дома – люди не верили, чувствуя подвох; тогда руководство компании установило цену на землю – что-то около 50 тысяч – опять не поверили... В итоге компания подняла уровень до стоимости 200 тысяч, и люди стали покупать. Поэтому очень сложно охарактеризовать сегодня систему ценообразования на землю в Ленобласти.

Жилье в Ленобласти получило «Стимул»

Денис Кожин / В конце прошлой недели в Доме правительства Ленинградской области вице-губернатор Николай Пасяда провел совещание по вопросам реализации программы стимулирования и кредитования строительства жилья эконом-класса (федеральная программа «Стимул») на территории региона. ➔

В ходе рабочего визита в Ленинградскую область исполнительный директор ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» (АИЖК) Андрей Шелковий принял участие в совещании вице-губернатора Ленинградской области Николая Пасяды, посвященном вопросу реализации программы стимулирования строительства жилья эконом-класса (федеральная программа «Стимул»).

Строительство на территории Ленинградской области в рамках программы

АИЖК «Стимул» ведется с конца 2009 года. Объектами фондирования являются жилые комплексы в г. Тихвине Ленинградской области, общая площадь строительства которых на сегодня составляет 116 тыс. кв. м жилья.

В конце мая 2011 года было заключено официальное соглашение о сотрудничестве между правительством Ленинградской области, ОАО «АИЖК» и ОАО «Ленинградское областное жилищное агентство ипотечного кредитования», что стало

официальным подтверждением сложившихся продуктивных отношений.

Совместное совещание состоялось после подписания соглашения и стало возможностью для практического обсуждения вопросов, связанных со строительством доступного жилья на территории Ленинградской области.

Во вступительном слове Николай Пасяда рассказал о ходе реализации приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России»

на территории области и отметил, что «программа «Стимул» – реально работающий механизм, поэтому регион и дальше намерен развивать ипотеку и жилищное строительство в сотрудничестве с АИЖК».

Комментируя работу «Стимула» в Ленинградской области, Андрей Шелковий подчеркнул, что «в этом регионе программа работает фактически с момента ее запуска. Поэтому можно считать, что успешная реализация «Стимула» во многом стала возможной благодаря активной позиции властей, банкиров и застройщиков Ленинградской области. Подписав соглашение и проработав все сложные вопросы, мы рассчитываем на активизацию участников, более эффективное использование механизмов «Стимула» и увеличение количества граждан, улучшивших свои жилищные условия благодаря ипотеке», – добавил Андрей Шелковий.

Напомним, что программа «Стимул» была запущена в конце 2009 года с целью стимулирования кредитования строительства жилья эконом-класса. В настоящее время на территории России по программе заключено 141 соглашение на сумму 34,9 млрд рублей, что в ближайшее время позволит построить более 1,8 млн кв. м доступного жилья. В стадии рассмотрения находится более 80 проектов на 20 млрд рублей.

«Стимул» включен во все региональные целевые программы развития жилищного строительства на 2011-2015 годы, в том числе и Ленинградской области.

справка

Федеральная программа «Стимул» («Программа по стимулированию предоставления кредитов на цели строительства и приобретения жилья») разработана ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» в 2009 году в соответствии с поручением правительственной комиссии по повышению устойчивости развития российской экономики. 20.04.2010 было заключено кредитное соглашение между Внешэкономбанком

и ОАО «АИЖК» о предоставлении 40 млрд рублей на срок до 1 июня 2020 года (в соответствии с Федеральным законом 173-ФЗ «О дополнительных мерах по поддержке финансовой системы Российской Федерации»). Задачи программы «Стимул» – стимулирование кредитования стройки через финансирование банков, участвующих в проектах строительства жилья эконом-класса, а также использование дополнительных

механизмов, снимающих ряд рисков с банков (процентный, риски нереализации построенного жилья). Программа направлена и на активизацию кредитования физических лиц, покупающих квартиры в новостройках или строящихся домах, возведенных в рамках проектов, реализуемых по программе «Стимул». В рамках программы банкам-участникам предоставляется возможность доступа к целевому займу агентства по фиксированным параметрам от 7 до 8,75% годовых в зависимости от рейтинга банка в течение всего периода кредитования строительного проекта (до 2 лет); квартиры, не реализованные по окончании проекта, выкупает гарант сбыта; АИЖК гарантирует рефинансирование закладных физических лиц в течение 2 лет (стандартные сроки агентства – 6-8 месяцев). Кроме того, агентство готово выкупать закладные юридического лица (гаранта сбыта).

официальная публикация

ПРАВИТЕЛЬСТВО САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ПОСТАНОВЛЕНИЕ

№ 601 от 17.05.2011

О проведении торгов на право заключения договора аренды земельного участка на инвестиционных условиях для проектирования и строительства коммерческого объекта, не связанного с проживанием населения, по адресу: Курортный район, пос. Песочный, Ленинградская ул., участок 2 (юго-западнее дома № 83, литера А, по Ленинградской ул.)

В соответствии с Законом Санкт-Петербурга от 26.05.2004 № 282-43 «О порядке предоставления объектов недвижимости, находящихся в собственности Санкт-Петербурга, для строительства и реконструкции» Правительство Санкт-Петербурга постановляет:

- Провести торги на право заключения договора аренды земельного участка, кадастровый номер 78:38:21369А:18, категория земель – земли населенных пунктов, на инвестиционных условиях, расположенного по адресу: Курортный район, пос. Песочный, Ленинградская ул., участок 2 (юго-западнее дома № 83, литера А, по Ленинградской ул.), на срок проектирования и строительства коммерческого объекта, не связанного с проживанием населения, в соответствии с настоящим постановлением (далее – торги).
- Определить, что:
 1. Форма проведения торгов – аукцион.
 2. Начальный размер арендной платы за земельный участок, расположенный по адресу: Курортный район, пос. Песочный, Ленинградская ул., участок 2 (юго-западнее дома № 83, литера А, по Ленинградской ул.) (далее – земельный участок), составляет 16 000 тыс. руб.
 3. Форма подачи заявки на участие в торгах – открытая.
 4. Размер задатка составляет 3200 тыс. руб.
 5. Шаг аукциона составляет 800 тыс. руб.
- Установить, что:

1. Организатором торгов выступает открытое акционерное общество «Фонд имущества Санкт-Петербурга» (далее – ОАО «Фонд имущества Санкт-Петербурга»).
2. Извещение о проведении торгов подлежит опубликованию в журнале «Официальный бюллетень «Вестник Фонда имущества Санкт-Петербурга».
3. Возмещение затрат, понесенных ОАО «Фонд имущества Санкт-Петербурга» по организации и проведению торгов, осуществляется победителем торгов в размере трех процентов от совокупности денежных средств, взимаемых Санкт-Петербургом за предоставление земельного участка и стоимости иного имущества, подлежащего передаче в собственность Санкт-Петербурга, учтенной при определении начальной цены торгов.

4. ОАО «Фонд имущества Санкт-Петербурга»:

- 4.1. В двухмесячный срок провести в установленном порядке торги на условиях в соответствии с настоящим постановлением.
- 4.2. В течение трех банковских дней со дня подписания протокола о результатах торгов (далее – Протокол) осуществить возврат задатка участникам торгов, которые не выиграли их.
5. Предоставить участнику, признанному победителем торгов (далее – Инвестор), в аренду земельный участок на инвестиционных условиях в соответствии с настоящим постановлением и приложением к настоящему постановлению.
6. Комитету по управлению городским имуществом:
 - 6.1. В пятидневный срок со дня подписания Протокола заключить с Инвестором договор аренды земельного участка на инвестиционных условиях на срок проектирования и строительства коммерческого объекта, не связанного с проживанием населения, в соответствии с настоящим постановлением и приложением к настоящему постановлению (далее – Договор).
 - 6.2. Предусмотреть в Договоре ответственность Инвестора за нарушение сроков проектирования и строительства коммерческого объекта, не связанного с проживанием населения.
7. Постановление вступает в силу на следующий день после его официального опубликования.
8. Контроль за выполнением постановления возложить на вице-губернатора Санкт-Петербурга Филимонова Р.Е. и вице-губернатора Санкт-Петербурга Метельского И.М. по принадлежности вопросов.

Губернатор Санкт-Петербурга В.И. Матвиенко

Приложение к постановлению Правительства Санкт-Петербурга от 17.05.2011 № 601

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ УСЛОВИЯ

При проектировании и строительстве коммерческого объекта, не связанного с проживанием населения, по адресу: Курортный район, пос. Песочный, Ленинградская ул., участок 2 (юго-западнее дома № 83, литера А, по Ленинградской ул.)

1. Размер арендной платы за земельный участок, кадастровый номер 78:38:21369А:18, категория земель – земли населенных пунктов, расположенный по адресу: Курортный район, пос. Песочный, Ленинградская ул., участок 2 (юго-западнее дома № 83, литера А, по Ленинградской ул.) (далее – арендная плата), на срок проектирования и строительства коммерческого объекта, не связанного с проживанием населения, по адресу:

Курортный район, пос. Песочный, Ленинградская ул., участок 2 (юго-западнее дома № 83, литера А, по Ленинградской ул.) (далее – объект) определяется по результатам торгов на право заключения договора аренды земельного участка на инвестиционных условиях (далее – торги).

Внесение арендной платы осуществляется в установленном порядке.

2. Осуществление проектирования и строительства объекта в следующие сроки:

- окончание проектирования объекта – в течение 11 месяцев со дня подписания протокола о результатах торгов;
 - начало строительства объекта – в течение 11 месяцев со дня подписания протокола о результатах торгов;
 - окончание строительства объекта – в течение 36 месяцев со дня подписания протокола о результатах торгов.
3. Определение размера арендной платы осуществляется в установленном порядке при выполнении условий договора аренды земельного участка, указанного в пункте 1 приложения, на инвестиционных условиях и государственной регистрации права в органе, осуществляющем государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним, на возведенный на земельном участке, указанном в пункте 1 приложения, объект.

ПРАВИТЕЛЬСТВО САНКТ-ПЕТЕРБУРГА КОМИТЕТ ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ РАСПОРЯЖЕНИЕ

№ 162 от 08.06.2011

О необходимости продления срока реализации инвестиционного проекта по адресу: Приморский район, Озеро Долгое, квартал 37А, корп.12 (севернее дома № 36, корп. 2, литера А, по Богатырскому пр.)

В соответствии с Положением о порядке взаимодействия исполнительных органов государственной власти Санкт-Петербурга при подготовке и принятии решений о предоставлении объектов недвижимости для строительства, реконструкции, приспособления для современного использования, утвержденным постановлением Правительства Санкт-Петербурга от 30.12.2010 № 1813:

1. На основании обращения закрытого акционерного общества «АСКОМ» и в соответствии с решением Совета по вопросу подготовки и принятия решений о предоставлении объектов недвижимости для строительства, реконструкции, приспособления для современного использования, протокол № 344 от 02.06.2011, продлить срок реализации инвестиционного проекта –

строительство жилого дома со встроенно-пристроенными помещениями (4-я очередь – литера Г) – до 30.12.2011.

2. Управлению координации строительства Комитета по строительству направить копию настоящего распоряжения в Службу государственного строительного надзора и экспертизы Санкт-Петербурга и Комитет по управлению городским имуществом.

3. Распоряжение вступает в силу на следующий день после его официального опубликования.

4. Контроль за исполнением распоряжения возложить на заместителя председателя Комитета по строительству Кузнецова В.А.

Председатель Комитета по строительству В.В. Семенов

ПРАВИТЕЛЬСТВО САНКТ-ПЕТЕРБУРГА КОМИТЕТ ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ РАСПОРЯЖЕНИЕ

№ 163 от 08.06.2011

О необходимости продления срока реализации инвестиционного проекта по адресу: Красносельский район, Ленинский пр., участок 11 (северо-западнее пересечения с Брестским бульваром)

В соответствии с Положением о порядке взаимодействия исполнительных органов государственной власти Санкт-Петербурга при подготовке и принятии решений о предоставлении объектов недвижимости для строительства, реконструкции, приспособления для современного использования, утвержденным постановлением Правительства Санкт-Петербурга от 30.12.2010 № 1813:

1. На основании обращения общества с ограниченной ответственностью «Строительная компания «Промстройсервис» и в соответствии с решением Совета по вопросу подготовки проектов постановлений Правительства Санкт-Петербурга для дальнейшего согласования в установленном порядке, протокол № 332 от 03.03.2011, продлить срок реализации инвестиционного проекта – строительство жилого дома – до 14.09.2011.

2. Управлению координации строительства Комитета по строительству направить копию настоящего распоряжения в Службу государственного строительного надзора и экспертизы Санкт-Петербурга и Комитет по управлению городским имуществом.

3. Распоряжение вступает в силу на следующий день после его официального опубликования.

4. Контроль за исполнением распоряжения возложить на заместителя председателя Комитета по строительству Кузнецова В.А.

Председатель Комитета по строительству В.В. Семенов

ОЦЕНИТЕ ПРЕИМУЩЕСТВА



КВАРТИРЫ в строящихся домах

Беспроцентная
рассрочка до 5 лет!

Студии
первый
взнос от **450**⁰⁰⁰ руб.

2-комнатные
первый
взнос от **750**⁰⁰⁰ руб.

3-комнатные
первый
взнос от **900**⁰⁰⁰ руб.

 ГРУППА КОМПАНИЙ
ЦС ЦДС
ЗАСТРОЙЩИК, ЗАКАЗЧИК, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ИНВЕТОР,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПОДРЯДЧИК

Офисы в Санкт-Петербурге:

4-я Советская ул., д. 37 А
тел.: 320 12 00

Площадь Конституции, д. 2
тел.: 320 12 01

Выборгское ш. 5, корп. 1
тел.: 320 12 02

www.cds.spb.ru

Приобретение квартир осуществляется посредством вступления в ЖСК и уплаты взносов

Свидетельство СРО №412273