

НОВЫЕ РУБЕЖИ

Теперь «Строительный Еженедельник»
представлен во всех субъектах РФ
Северо-Западного федерального округа

**СПЕЦИАЛЬНЫЙ
РЕСУРС** НАЦИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР

РЕПУТАЦИЮ СТРОИМ ВМЕСТЕ

РЕКЛАМА

**ИЗГОТОВЛЕНИЕ
ТЕХНИЧЕСКИХ
ПЛАНОВ** для ввода объектов
в эксплуатацию
БЫСТРО И КАЧЕСТВЕННО

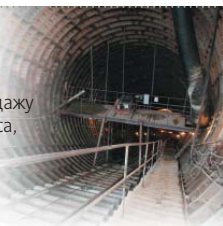
ООО «Главкомпроект»
(812) 578 7701 8 (921) 799 3328

РЕКЛАМА

События

Росимущество выставило на продажу
25,5% акций Ленметрогипротранса,
монополиста в сфере разработки
проектно-сметной документации
для строительства метро.

**Ленметрогипротранс
выставили на продажу, стр. 4**



Финансы и страхование

Директор по развитию бизнеса
коллекторского агентства
Filbert Максим Богомолов:

**«Центробанк может
обрушить коллекторский
рынок одним письмом», стр. 9**



Развитие территорий, стр. 16 • Коммерческая недвижимость, стр. 17-18

Фото: Александр Николаев / Интернет



Имуществу дали куратора

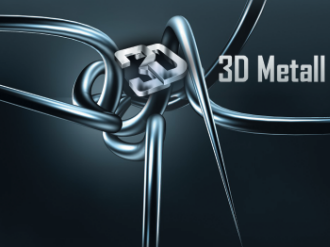
Имуществу дали куратора

На прошлой неделе Законодательное собрание утвердило Михаила Мокрецова в должности вице-губернатора. Новому заместителю губернатора будут непосредственно подчиняться Комитет по земельным ресурсам и землеустройству и Комитет по управлению городским имуществом. (Подробнее на стр. 2) ↗

Паспорт объекта

Людмила Коган:
«Строительство в истори-
ческой части города – это
удовольствие для любого
девелопера», стр. 14-15

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



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

ЛУЧШИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ИЗДАНИЯ ПО ВОПРОСАМ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

подписка на 2 полугодие 2013 года



Ежемесячный общероссийский журнал
Ценообразование и сметное нормирование в строительстве
Подписной индекс в каталоге агентства «Роспечать» – 41075
в каталоге российской прессы «Почта России» – 60537

В журнале публикуются

- Индексы пересчета сметной стоимости для всех регионов РФ;
- Нормы и расценки на новые технологии в строительстве, изменения и дополнения к сметно-нормативной базе 2001 года;
- Методические и аналитические материалы по вопросам ценообразования и экономики в строительстве.



Ежеквартальный общероссийский журнал
Консультации и разъяснения по вопросам ценообразования и сметного нормирования в строительстве
Подписной индекс в каталогах
агентства «Роспечать» – 14528, 32860
русской прессы «Почта России» – 60528, 60529

- Ответы на самые актуальные вопросы в области сметного дела;
- Уникальное издание по качеству и объему информации.



Ежемесячный общероссийский журнал
Сметные цены в строительстве
Журнал выходит в печатном и электронном виде
Подписные индексы в каталоге агентства «Роспечать»
на печатный вариант – 41076, на электронный вариант – 29963
в каталоге российской прессы «Почта России»
на печатный вариант – 60538, на электронный вариант – 60539

- Сметные базисные, текущие сметные и оптовые цены на 35 000 ресурсов, применяемых в строительстве;
- Электронный вариант имеет оболочку для просмотра и подключается к программе «Сметный Калькулятор™».



По вопросам подписки и приобретения
сметно-нормативной литературы следует обращаться в
СОЮЗ ИНЖЕНЕРОВ-СМЕТЧИКОВ

192007, Санкт-Петербург, ул. Воронежская, дом 96, офисы 3 этажа,
тел./факс: (812) 326-2272, 2271, 325-5604, факс-автомат 326-2278
E-mail: sales@rccs.spb.ru, Internet: http://www.rccs.spb.ru, www.kccs.ru
Членам Союза инженеров-сметчиков при подписке через редакцию предоставляются скидки



Комитет государственного
строительного надзора
и государственной экспертизы
Ленинградской области

ПРАКТИЧЕСКИЙ СЕМИНАР
21 мая 2013 года

«Актуальные проблемы
градостроительной деятельности
на территории Ленинградской области»

Регистрация по телефону:
(812) 458-03-40
доб. 107
Подробнее на стр. 5

ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ



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

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

Адрес редакции:
Россия, 194100, Санкт-Петербург,
Кантемировская ул., 12
Тел./факс +7 (812) 458-03-40
E-mail: se@stroypress.ru
Интернет-портал: www.asninfo.ru

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

Главный редактор: Валерий Грибанов
e-mail: gribanov@stroypress.ru
Тел. +7 (812) 458-03-40

Заместитель главного редактора: Алена Шереметьева
e-mail: red@stroypress.ru
Тел. +7 (812) 458-03-40

Выпускающий редактор: Ольга Зарецкая
Тел. +7 (812) 458-03-40
e-mail: zareckaya@stroypress.ru

Над номером работали:
Алеса Гриб, Дарья Литвинова, Лидия Горбунова,
Татьяна Крамарева, Никита Крочков,
Михаил Немировский, Владимир Тилес

Директор по PR: Татьяна Погалова
PR-менеджер: Алена Жигунова
e-mail: pr@stroypress.ru

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

Отдел рекламы:
Серафима Редута (руководитель), Ольга Бич,
Валентина Бортникова, Елена Савоскина,
Людмила Треубова, Екатерина Шведова
Секретарь отдела рекламы:
Дарья Васильева
Тел./факс +7 (812) 458-03-40
e-mail: reklama@stroypress.ru



Отдел подписки:
Елена Хохлачева (руководитель),
Екатерина Черякова
Тел./факс +7 (812) 458-03-40
e-mail: podpiska@stroypress.ru

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

Отдел дизайна и верстки:
Елена Саркисян, Роман Арипов

При использовании текстовых и графических материалов газеты полностью или частично ссылка на источник обязательна.
Ответственность за достоверность информации в рекламных объявлениях и модулях несет рекламодатель.
Материалы, размещенные в рубриках «Точка зрения», «Паспорт объекта», «Достижения», «Личное дело», «Стиль бизнеса», публикуются на правах рекламы.

Газета «Строительный Еженедельник» зарегистрирована Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (РОСКОМНАДЗОР) при Министерстве связи и массовых коммуникаций Российской Федерации.
Свидетельство ПИ № ФС 77-53074.
Издается с февраля 2002 года.
Выходит еженедельно по понедельникам (специальки – по отдельному графику).

Типография: ООО «Парголовская типография»
194362, Санкт-Петербург, пос. Парголово,
ул. Ломоносова, 113.
Тираж 9000 экземпляров
Заказ № 75
Подписано в печать 19.04.2013 в 17:00



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



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



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



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



СТРОЙМАСТЕР
Лучшее СМИ, освещающее вопросы саморегулирования в строительстве (лауреат 2012 г.)

Возрождение имущественного блока

Николай Волков / На прошлой неделе Законодательное собрание утвердило Михаила Мокрецова в должности «имущественного» вице-губернатора. Одновременно с этим поменялась власть и в Комитете по градостроительству, где Юлию Кисилеву сменил Олег Рыбин.

Оба назначения с губернатором Петербурга Георгием Полтавченко знакомы уже давно. На госслужбе Михаил Мокрецов с 2000 года, когда он пришел в налоговые органы и стал заместителем руководителя управления МНС России по Петербургу. Георгий Полтавченко в это время возглавлял Налоговую полицию Петербурга.

Но дальнейшее развитие карьеры чиновника связано с Анатолием Сердюковым. В 2004 году Мокрецов стал заместителем руководителя Федеральной налоговой службы, с 2007 по 2010 год возглавлял ФНС России. После перехода Анатолия Сердюкова в Министерство обороны Мокрецов сменил налоговое ведомство на военное. В Минобороны он курировал вопросы военно-экономического обеспечения и финансирования вооруженных сил. С июля 2010 года Мокрецов возглавлял аппарат министра обороны РФ, через год был назначен заместителем министра обороны. В 2011 году он ушел в отставку.

В администрации Петербурга Михаил Мокрецов будет курировать вопросы учета, управления и распоряжения госимуществом Петербурга, инвентаризации и мониторинга земель, землеустройства, а также вопросы, связанные с управлением расположенной в Петербурге федеральной собственности. Новому заместителю губернатора будут непосредственно подчиняться Комитет по земельным ресурсам и землеустройству (КЗР) и Комитет по управлению городским имуществом (КУГИ). Эта должность была вакантна с конца прошлого года, когда Смольный покинул Игорь

Метельский, последний вице-губернатор из команды Валентины Матвиенко. Михаил Мокрецов станет восьмым вице-губернатором в правительстве Петербурга. Как рассказал новый замгубернатора, Георгий Полтавченко поручил ему изучить состояние городского имущества, но не с целью его продажи и наполнения бюджета, а в интересах развития города.

Одновременно произошла давно ожидаемая смена руководства Комитета по градостроительству и архитектуре. Его бывшего руководителя Юлию Кисилеву, которой участники рынка предрекали отставку еще год назад, сменил Олег Рыбин. С 2005 по 2011 год Рыбин занимал должность главного архитектора Нижегородской области, а с 2011 по 2012 год работал первым заместителем председателя московского КГА.

Как говорят участники рынка, в данном случае «любое движение лучше застоя». «Если говорить о градостроительной политике властей, то последнее время она выражалась в сворачивании инфраструктурных проектов,

уменьшении на порядок согласований развития новых территорий и фактического моратория строительства в центре», – рассказывает Михаил Возиянов, генеральный директор «ЮИТ Санкт-Петербург». По данным НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга», в 2011 году было согласовано более 200 проектов, в 2012 году – всего 21 проект. «Усиление, точнее возрождение градостроительного блока позволяет

надеяться на то, что власти будут уделять большее внимание решениям проблем застройщиков, на которых приходится более 10% экономики Петербурга», – считает Андрей Вересов, генеральный директор ГК «Новый Петербург».



Новому заместителю губернатора будут непосредственно подчиняться Комитет по земельным ресурсам и землеустройству (КЗР) и Комитет по управлению городским имуществом (КУГИ).

вопрос номера

Губернатор Петербурга предложил сделать новые районы Петербурга более узнаваемыми, чтобы их нельзя было спутать со спальными районами других городов. Для этого градоначальник предлагает утвердить «два, четыре или пять фасадных решений». Можно ли добиться индивидуальности новых районов другими способами и нужна ли спальным районам эта индивидуальность?

Сергей Однолетков, руководитель департамента развития VMB Trust:

– Индивидуальность спальным районам, безусловно, нужна. Но если у нас будет несколько универсальных решений – какая же тут индивидуальность? С одной стороны, если Смольному удастся «проташить» и навязать строителям эту инициативу, это может оживить наши периферийные районы. С другой стороны, дефицит жилья в городе приводит к тому, что люди сегодня покупают все подряд. Какие-то фасадные решения им глубоко безразличны. И пользуясь этим,

девелоперы с удовольствием экономят на этом компоненте. То есть проблема лежит в другой плоскости – построить столько жилья, чтобы спрос диктовал качество предложения. Тогда строители в очередь встанут к архитекторам и дизайнерам.

Петр Кузнецов, директор ООО «Конфидент»:

– Придание спальным районам какой бы то ни было индивидуальности – это неплохое решение, потому как здесь видна хоть какая-то инициатива городских властей. Но оно неэффективное. Подобный опыт можно лицезреть в одном из немецких городов. Там точно так же покрасили фасады в веселые цвета, оживив таким образом безликую среду. Но прошла пара лет, и эти фасады начали всех раздражать. Все дело в том, что фасадные решения, придающие индивидуальность кварталам, должны именно завершать комплекс градостроительных мер по развитию «спальных» районов. Если город этим ограничится, значит он пойдет по самому простому и дешевому пути.

Зоя Захарова, генеральный директор компании London Real Invest:

– Я согласна с губернатором, что нашим «спальникам» и новым формирующимся районам необходима индивидуальность. Однако такое решение мне кажется сомнительным: оно возвращает нас к советским временам, когда дома также строились по типовым проектам. Мне кажется, это задача комитетов – сделать акцент, заострив внимание застройщиков на архитектуре, поскольку сегодня действительно даже крупнейшие компании позволяют себе строить во всех районах города типовые дома, практически не отличающиеся друг от друга.

Дмитрий Литвинов, представитель движения «Живой город»: – Сегодня развитие спальных районов идет очень сумбурно, застройщики хаотично вписывают свои проекты в любые свободные пятна, совершенно не заботясь об общем ансамбле, перспективе. Ни о каких индивидуальных архитектурных решениях чаще всего речи не идет. Поэтому такую инициативу губер-

натора я могу только поддержать. В идеале же нам нужно вернуться к схеме, при которой каждый строительный проект проходил бы утверждение на Градсовете, а главный архитектор имел право решающего голоса. Тогда, под его надзором, каждый новый проект жилого дома обязательно бы сочетался с ранее построенными, а кварталы объединялись единой концепцией. Но сейчас такого нет, поэтому какие-то единые фасадные решения как полумера тоже подойдут.

Евгений Меркурьев, архитектор:

– Инициатива хорошая, лишь бы все это не вышло городом боком. Нельзя допустить, чтобы такая универсализация привела нас обратно к типовому проектированию, когда вся страна застраивалась по трем фасадам. А вот если это будет отдельная программа, над которой поработают КГА и бюро Генплана, если в спальным районах появятся архитектурные элементы, отражающие историческую застройку города, будь то карнизные и панорамные элементы, – почему бы и нет?

Проект в Юнтолово нашел новый аргумент

Николай Волков / «Главстрой-СПб», несмотря на неурегулированные разногласия с городом, выставил на продажу первую очередь жилого комплекса «Юнтолово». Как говорят участники рынка, выбор у девелопера небольшой – в проект вложено уже достаточно средств, а наличие на объекте дольщиков все-таки является защитой от давления властей. ➔

На прошлой неделе «Главстрой-СПб» официально объявил о начале продаж в жилом комплексе «Юнтолово». Покупателям предлагаются квартиры в первой – малоэтажной очереди проекта общей площадью 114,3 тыс. кв. м. Цена составит 59 тыс. рублей за 1 кв. м.

Всего проект строительства «Юнтолово» предполагает, что на территории общей площадью 437 га будет построено 2,2 млн кв. м жилья, где, согласно утвержденному проекту планировки, смогут проживать более 70 тыс. человек. Основная его часть относится к малоэтажной застройке (5 этажей), хотя будут возведены здания высотой от 7-9 до 20-25 этажей. Площадь внутренних парков и зеленых насаждений составит 60 га.

Открытие продаж проходит на фоне незавершенного судебного разбирательства между властями и «Главстроем-СПб» по исполнению контракта комплексного освоения территории. Напомним, КУГИ требует в судебном порядке признать невыполненным инвестиционный договор о реализации проекта застройки 2,2 млн кв. м в районе Юнтолово, а также взыскать со строительной компании 55,4 млн рублей неустойки за невыполнение условий контракта. По мнению КУГИ, «Главстрой-СПб» еще в прошлом году должен был закончить инженерную подготовку всей территории будущего жилого района, но не выполнил этих обязательств. Первое судебное заседание должно было состояться еще в конце

ноября 2012 года, но было перенесено на месяц. Как заявляли и власти, и представители девелопера, месяц был необходим для того, чтобы договориться о мировом соглашении. Но для намерения решить это дело мирным путем месяца оказалось недостаточно, суд был перенесен еще на месяц, потом еще на месяц и т. д. Ближайшее заседание назначено на 30 апреля.

КУГИ требует в судебном порядке признать невыполненным инвестиционный договор о реализации проекта застройки 2,2 млн кв. м в районе Юнтолово

Проблема в том, что если договориться не удастся, то город не будет обязан выполнять свои обязательства по строительству дорог, инженерных мощностей и социальной инфраструктуры. А это означает, что первая очередь так и останется последней. Но как заявил «Строительному Еженедельнику» генеральный директор ООО «Главстрой-СПб» Сергей Ветлугин, никаких рисков в проекте он не видит. «Дома в районе с хорошей экологической обстановкой уже почти построены. Переговоры с городом продолжаются. Думаю, рано или поздно мы придем к согласию», – выразил надежду он. О том, что шаги навстречу сделаны, говорит тот факт, что в начале апреля

служба Госстройнадзора Петербурга продлила сроки разрешения на строительство первой очереди до июля 2015 года. Правда, в «Главстрое-СПб» уверяют, что успеют раньше – к декабрю 2014 года.

Участники рынка полагают, что, несмотря на дополнительные риски из-за пока не разрешенных взаимоотношений с властью, проект своего покупателя найдет. «Полагаю,

«В любом крупном проекте есть определенные риски, связанные с инженерным и инфраструктурным обеспечением. Надеюсь, наши коллеги успешно преодолеют все разногласия с городом. Интерес потенциальных покупателей по такой стоимости будет достаточно большим, несмотря на относительную труднодоступность территории на данный момент», – считает Сергей Терентьев, руководитель департамента недвижимости ГК «ЦДС». С ним согласен Лев Гниденко, генеральный директор ЗАО «Ойкумена». «Конечно, проблемы с инфраструктурой могут отпугнуть часть покупателей. Но квартирография соответствует современному спросу, цена низкая, а решение проблемы с инфраструктурой все равно придется искать по ходу строительства. Сегодня все большему числу нуждающихся в улучшении жилищных условий приходится искать компромисс между комфортом и невысокой ценой покупки жилья, поэтому проект найдет своего покупателя, но при условии невысоких цен», – уверен он.

цифра

437 га –

площадь территории, на которой реализуется проект «Юнтолово»

БЭСКИТ®
20 лет
экспертной деятельности

Мониторинг
состояния зданий и сооружений при строительстве (реконструкции)

Обследование
строительных конструкций и фундаментов

Геотехническое
обоснование
строительства

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

ОТДЕЛСТРОЙ
КУПИТ ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ

под многоэтажное жилищное строительство в границах г. Санкт-Петербурга

Юлия Тагильцева, тел. 957-51-84, 596-596-6, 9575184@mail.ru

ПОЖАРНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Противопожарные двери, ворота, люки, остекленные перегородки, шкафы пожарные, квартирные, щиты, стелды, пожарная автоматика, средства спасения (самоспасатели, аптечки, лестницы), планы эвакуации.
Производство, поставка, монтаж.

НПО ПУЛЬС
ПОЖАРНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

Представительство НПО «Пульс» в СПб
ООО «ПОЖСТРОЙ-СПб»
(812) 318-53-31

Торговая сеть МАГАЗИН 01
(812) 318-53-31
(812) 335-04-72
Московские Ворота
Санкт-Петербург, ул. Ново-Рыбинская, 19/21, БЦ «Квартал», 2-й этаж
spb@npopuls.ru
npopuls.spb.ru

НОВОСТИ

➔ **Группа ВТБ обсуждает план переезда** своих петербургских подразделений в новый административно-деловой квартал «Невская ратуша» рядом со Смольным, который реализует компания «ВТБ-Девелопмент», сообщает asninfo.ru.

Штаб-квартира ВТБ займет 28 тыс. кв. м по соседству со «Смольным-2» – одним из зданий «Невской ратуши», где размещаются разбросанные по городу комитеты городской администрации.

Комплекс «Невская ратуша» строится с 2006 года на территории бывшего трамвайного парка площадью 6 га недалеко от Смольного. Генеральным инвестором «Невской ратуши» выступает ВТБ, а реализует проект, выступая также его девелопером, его дочерняя структура «ВТБ-Девелопмент».

➔ **Начиная со II квартала 2012 года на петербургском рынке** не было введено ни одного качественного складского комплекса, площади которого были бы предназначены для сдачи в аренду. Доля вакантных площадей продолжает снижаться, передает asninfo.ru со ссылкой на исследование Knight Frank Saint-Petersburg.

«В настоящий момент предложение качественных складских помещений незначительно, а с учетом нынешнего высокого спроса и сроков ввода строящихся объектов уже к середине 2013 года на рынке вообще может не остаться свободных площадей», – комментирует руководитель отдела индустриальной, складской недвижимости и земли Knight Frank Saint-Petersburg Михаил Тюнин.

На конец I квартала 2013 года на рынке Санкт-Петербурга в аренду предлагается около 15 тыс. кв. м готовых площадей. В основном данные площади либо расположены в комплексах с не самой удачной локацией, либо представляют собой не очень удобные для потенциальных арендаторов блоки в комплексе.

➔ **Компания RVI открыла продажи** в деловом центре «Крюммель Хаус» на ул. Большая Посадская, 12, передает asninfo.ru.

Как сообщает пресс-служба холдинга RVI, в продажу выводится около 4 тыс. кв. м коммерческих площадей. Помещения (их 55) продаются как отдельными офисными площадями от 32 до 211 кв. м, так и этажами от 991 до 1220 кв. м.

Ленметрогипротранс выставили на продажу

Никита Кулаков / Росимущество начинает большую распродажу акций в федеральных компаниях, которую уже окрестили «второй волной приватизации». Первым с молотка пустят блокпакет акций крупного проектировщика метро – компании «Ленметрогипротранс». ➔

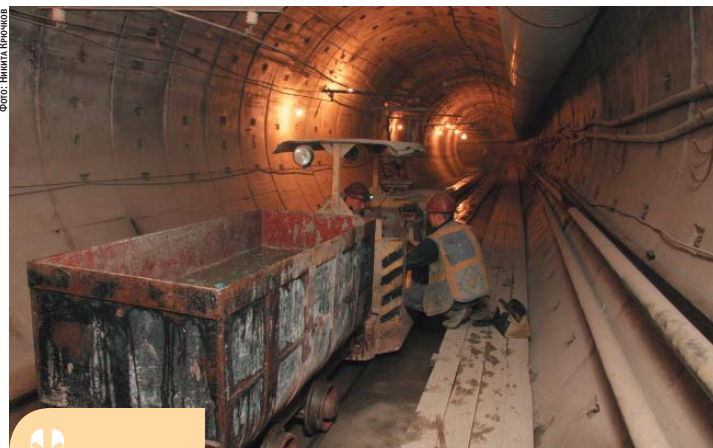
А всего до конца года на аукционы попадут акции 36 компаний.

Российский аукционный дом (РАД) выставляет на продажу блокирующий пакет (25,5% акций) ОАО НИПИИ «Ленметрогипротранс», принадлежащий Росимуществу. Пакет оценен в 170 млн рублей, шаг аукциона – 3 млн рублей. Заявки от потенциальных покупателей РАД начал принимать с 16 апреля. Торги состоятся в московском офисе РАД 6 июня.

Ленметрогипротранс – монополист в сфере разработки проектно-сметной документации для строительства метро, железнодорожных тоннелей и сопутствующей инфраструктуры. По его проектам, в частности, построены все станции метро в Петербурге, а также в Самаре, Челябинске, Казани и построено 150 км автодорожных и железнодорожных тоннелей по всей России. Сейчас при участии компании строятся крупные инфраструктурные объекты в олимпийском Сочи. В ее послужном списке также проекты за границей, в частности в Финляндии, Венгрии и на Кубе.

«При численности персонала 533 человека доход компании за 2012 год составил 2,25 млрд рублей», – говорится в отчетности компании. Бесценный кадровый состав. Головной офис предприятия площадью 4,5 тыс. кв. м расположен на ул. Б. Московской в Петербурге. По оценке экспертов ГК «Аверс», балансовая стоимость предприятия составляет 1,2 млрд рублей.

В настоящее время Ленметрогипротранс разрабатывает проект строительства Правобережной линии метро в Петербурге, а также продолжение Фрунзенского



Ленметрогипротранс – монополист в сфере разработки проектно-сметной документации для строительства метро

радиуса со станциями «Проспект Славы», «Дунайский проспект» и «Шушары».

В этом году пакет проектов Ленметрогипротранса может пополниться заказами еще на 165 млн рублей. В такую сумму оценивается проектирование северного продолжения «фиолетовой» линии метро за существующей станцией «Командантский проспект».

По данным СПАРК, кроме Росимущества акциями компании владеют НП «Ветеран Ленметрогипротранса» (64%) и пять физлиц (10,5%). «Блокирующий пакет акций

позволяет получать отчетность общества и участвовать в управлении компанией. Поэтому мы уверены, что он представляет интерес для приобретения сторонним инвестором», – говорит генеральный директор РАД Андрей Степаненко. «Интерес будет, но при условии, что у потенциального покупателя есть предварительная договоренность о покупке акций до уровня контрольного пакета у ветеранов компании или других собственников. В любом случае цена лота в ходе торгов вырастет незначительно», – считают эксперты АРИН.

справка



Полномочия на организацию аукционов РАД получил от Правительства РФ в конце января 2013 года. Ленметрогипротранс станет первым предприятием, чьи федеральные пакеты акций выставлены на аукцион через РАД. Всего в этом году будет 36 таких торгов. В списке помимо доли в Ленметрогипротрансе пакет акций ОАО «УАЗ» (13%), ОАО «Мурманское морское пароходство» (25,5%), ОАО «Северное морское пароходство» (20%), ОАО «Аэропорт «Анапа» (25,5%) и другие.

цифра

170 млн рублей –

стоимость блокирующего пакета (25,5% акций) ОАО НИПИИ «Ленметрогипротранс», принадлежащего Росимуществу

Фотостудия АСН



фотосъемка объектов недвижимости и действующих стройплощадок



выездные фотосессии с оборудованием



заказ фотоотчетов деловых мероприятий строительной отрасли



event-фотосъемка



фотоархивы деловых мероприятий

asninfo.ru
(812) 458-03-40

СТРОИТЕЛЬНЫЙ

УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!

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

29.04.2013

Приложение
«Энергетика и инженерная инфраструктура»

Технологии и материалы:
Рециклинг материалов

Реставрация

13.05.2013

Приложение
«Финансы и страхование»

Технологии и материалы:
Энергосберегающие технологии в жилых и коммерческих зданиях

Архитектура

20.05.2013

Карта района:
Невский район

Технологии и материалы:
Интеллектуальные системы управления зданиями

Реставрация

Загородная недвижимость
Жилье

27.05.2013

Приложение
«Энергетика и инженерная инфраструктура»

Технологии и материалы:
Бестраншейные технологии прокладки коммуникаций

Градостроительное проектирование

По вопросам размещения рекламы обращайтесь: (812) 458-03-40

Последние участки на Парнасе выставили на торги

Российский аукционный дом в начале июня продаст последние два участка под жилую застройку в квартале у станции метро «Парнас». Здесь можно построить более 69 тыс. кв. м жилья. Участники рынка говорят, что интерес девелоперов к данной земле будет высок – в Петербурге осталось мало участков с готовой градостроительной документацией. ➔

Участки расположены на севере Петербурга, в Выборгском районе в пешеходной доступности от станции метро «Парнас». Торги по участкам назначены на 6 июня. Стартовая цена участка площадью около 21 тыс. кв. м составляет 270 млн рублей, а цена второго участка, площадью 24,6 тыс. кв. м, составляет 276 млн рублей. По данным РАД, на обоих участках можно построить около 70 тыс. кв. м жилья. Как отмечают эксперты аукционного дома, несомненный плюс – великолепная транспортная доступность пятен. «Рядом проспект Энгельса, Выборгское шоссе, КАД, а в скорой перспективе ЗСД – обеспечивают беспрепятственный проезд к центру города личным и общественным транспортом, – говорят в РАД. – Это одно из немногих предложений земли, где вся градостроительная документация имеется в наличии. Согласованы и получены градпланы обоих участков, техусловия на подключение к сетям электроснабжения и теплоснабжения, исходные условия для проектирования сетей водоснабжения и канализации, сетей телефонной связи».

Земля принадлежит по праву собственности строительной компании Л1.

«Мы решили использовать благоприятную конъюнктуру рынка. Поскольку на продажу сейчас выставляется очень мало земельных участков, а район Парнаса активно развивается, продавать эти участки в данный момент нам выгодно. Участки имеют весь пакет документов, для того чтобы можно было начинать

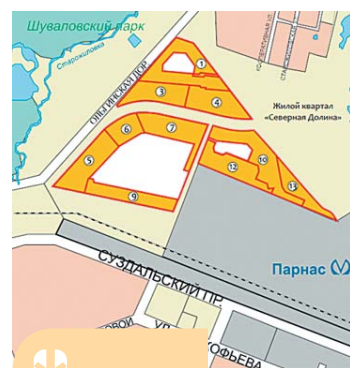
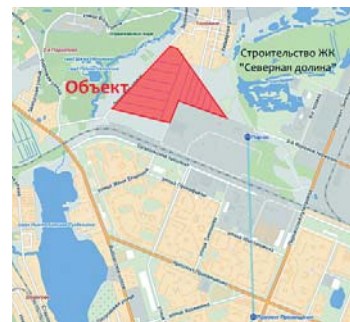
Участки имеют весь пакет документов, для того чтобы можно было начинать строительство на этой территории в самое ближайшее время

строительство на этой территории в самое ближайшее время. Близость к метро и наличие всей необходимой инфраструктуры еще больше повышают их ликвидность. В земельном банке Компании Л1 еще достаточно участков, чтобы планировать развитие и собственные проекты. Кроме того, сейчас нам интереснее более крупные проекты, такие как, например, «Лондон Парк»

и «Маршал», – заявил Павел Андреев, руководитель Компании Л1.

«В сегодняшней ситуации с предоставлением территорий под жилищное строительство в Санкт-Петербурге качественное предложение продажи участков под жилье – большая редкость. Новых проектов, которые пополняют рынок

в ближайшие 3-4 года, становится все меньше и меньше. Нетрудно прогнозировать, что стартовавшие сегодня стройки будут завершаться уже на дефицитном рынке жилья, что положительно скажется на рентабельности проектов», – говорит Дмитрий Альтбрегин, начальник департамента по работе с имуществом частных собственников «Российского аукционного дома».



Участки расположены рядом со станцией метро «Парнас»

КОМИТЕТ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТРОИТЕЛЬНОГО НАДЗОРА И ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ
КОМИТЕТ ПО АРХИТЕКТУРЕ И ГРАДОСТРОИТЕЛЬСТВУ ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ
КОМИТЕТ ПО ДОРОЖНОМУ ХОЗЯЙСТВУ ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ
ГАОУ «ЛЕНОБЛГОСЭКСПЕРТИЗА»

21 МАЯ 2013 ГОДА

ПРАКТИЧЕСКИЙ СЕМИНАР
«АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ТЕРРИТОРИИ ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ»

НА СЕМИНАРЕ БУДУТ РАССМОТРЕНЫ СЛЕДУЮЩИЕ ВОПРОСЫ

- ✓ Последние изменения в законодательстве о градостроительной деятельности.
- ✓ Изменения в сфере контроля и надзора в области долевого строительства многоквартирных домов и иных объектов недвижимости.
- ✓ Недостатки, выявляемые при проведении государственной экспертизы проектной документации и результатов инженерных изысканий.
- ✓ Контроль при осуществлении регионального государственного строительного надзора.
- ✓ Требования к организациям выполнения работ в области пожарной безопасности. Организация строительного контроля за работами в области пожарной безопасности на объектах капитального строительства.
- ✓ Требования санитарно-эпидемиологического законодательства при осуществлении строительства, реконструкции объектов капитального строительства.

С докладами выступают специалисты Комитета государственного строительного надзора и государственной экспертизы Ленинградской области, Комитета по архитектуре и градостроительству Ленинградской области, Комитета по дорожному хозяйству Ленинградской области, ГАОУ «Леноблгосэкспертиза».

Для участия в семинаре приглашаются подрядные и проектные организации, осуществляющие строительство объектов на территории Ленинградской области.

Место проведения: Правительство Ленинградской области. Санкт-Петербург, Суворовский пр., д. 67, ауд. 501.
Время проведения: с 12.00 до 16.00 (регистрация – с 10.00).
В перерыве мероприятия предусмотрена кофе-брейк.
Ответственный менеджер – Дарья Васильева, секретарь отдела рекламы. Тел.: (812) 458-03-40, доб. 107



IV СЪЕЗД СТРОИТЕЛЕЙ СЗФО 2013

29 МАЯ

**САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
КОНСТАНТИНОВСКИЙ ДВОРЕЦ**

ПОД ПАТРОНАЖЕМ

Полномочный представитель Президента РФ в СЗФО

ОРГАНИЗАТОРЫ

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ЦЕНТР

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР

АНО СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО «СЕВЕРО-ЗАПАД»

ПАРТНЕРЫ

СТРОИТЕЛЬНЫЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕР

АЧН

Алмазный отель ушел к «Норду»

Николай Волков / Алмазодобывающая компания «Алроса» с пятой попытки продала ЗАО «Гостиницы АЛРОСА», в которую входят пять отелей, в том числе бизнес-отель «Введенский» на Большом пр. П.С., петербургскому ООО «Норд».

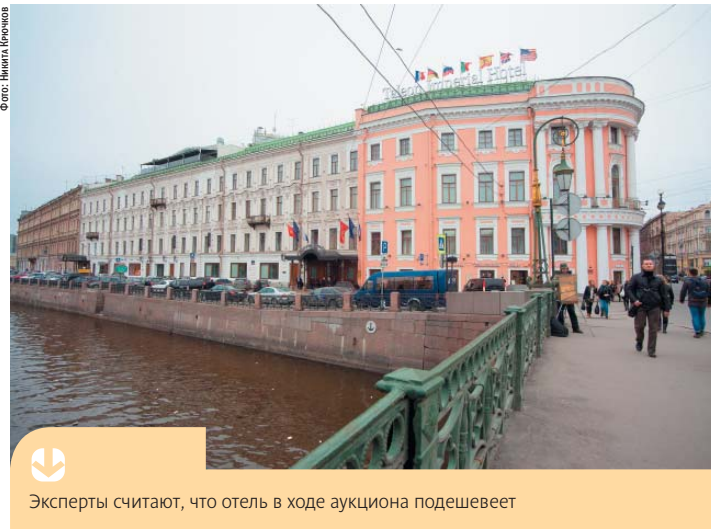
ЗАО «Гостиницы АЛРОСА», которое включает в себя пансионат АК «Алроса» в Анапе, круизный теплоход «Михаил Светлов», четыре гостиницы (в Москве, Мирном, Архангельске, Якутске), а также бизнес-отель «Введенский» на Большом пр. Петроградской стороны в Петербурге, было выставлено на продажу еще два года назад. В тот момент за стопроцентную долю ЗАО алмазный монополист планировал выручить 2,6 млрд рублей, из которых 834,2 млн рублей – реальная стоимость туристического актива, а 1,8 млрд – долг компании перед материнской компанией. Продажа акций, как пояснили в компании «Алроса», осуществляется в рамках проводимых мероприятий по сокращению участия в непрофильных видах бизнеса. В итоге победитель предложил за актив 351,1 млн рублей и взял на себя обязательство погасить долг в 1,8 млрд рублей.

Кто именно стоит за ООО «Норд», в «Алроса» не знают. Участники рынка неофициально предполагают, что за сделкой стоят люди, близкие к менеджменту компании. «Получить пять отелей по цене чуть более 0,6 млн рублей за номер – это удачная сделка. Что касается выплаты 1,8 млрд рублей, то она по условиям торгов рассрочена на 8 лет под 0,5% годовых», – рассказал один из участников рынка. «Вполне логично, что компания «Алроса» избавляется от убыточных непрофильных активов. С другой стороны, последние исследования рынка свидетельствуют о положительной динамике развития гостиничного бизнеса в России в целом и Петербурге в частности. Таким образом, если ООО «Норд» сможет обеспечить для приобретенных проектов грамотное управление, у них есть все шансы на коммерческий успех», – уверен Александр Веселов, директор по развитию ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate. Согласно программе городских властей по развитию туризма, в 2016 году Петербург должен посетить более 8 млн туристов. В 2012 году город посетили 6 млн гостей.

«Талион Империял Отель» продадут публично

Никита Кулаков / Предприниматель Александр Ебралидзе после двух лет безуспешных попыток самостоятельно продать «Талион Империял Отель» в Петербурге выставит актив на публичные торги Российского аукционного дома (РАД). Стартовая цена отеля составит 12 млрд рублей. ➔

Фото: Виталия Врочова



Эксперты считают, что отель в ходе аукциона подешевеет

Собственник согласен не только на рост цены, но и на ее понижение.

Известный петербургский бизнесмен Александр Ебралидзе, глава и совладелец холдинга «Талион», выставит на торги РАД «Талион Империял Отель». Это гостиница класса «5 звезд» на 89 номеров на Большой Морской ул., 14А. «Торги назначены на 3 июня. Стартовая цена объекта площадью 24,3 тыс. кв. м составит около 12 млрд рублей, включая НДС», – сообщили в РАД. Если в процессе торгов актив дорожать не будет, собственник не возражает против голландского аукциона (на понижение стартовой цены). Торги согласованы со Сбербанком, поскольку отель является залогом по его кредиту с остатком долга в 4,2 млрд рублей.

Удариться в дерево

Александр Ебралидзе заявил, что после продажи отеля сосредоточится на развитии уже имеющегося завода деревянного домостроения, строительстве новых производственных мощностей, а также завер-

шении проекта по строительству бизнес-центра на Английской набережной.

Эксперты считают, что отель в ходе аукциона подешевеет. Но серьезного изменения цены не прогнозируют. «Это один из самых уникальных объектов в самом сердце города. Были вложены колоссальные средства в воссоздание его исторических интерьеров. Стоимость квадратного метра не может быть меньше 10 тыс. евро. Хотя внутреннее пространство отеля на данный момент использовано не слишком эффективно», – говорит директор департамента инвестиционных продаж NAI Besag в Санкт-Петербурге Андрей Бойков.

Люксовое место

«Отель отличается премиальной локацией. В свое время там была проведена серьезная реставрация. В ходе аукциона стоимость будет снижена, но на сколько – зависит от типа покупателя: будет ли это крупный инвестиционный фонд или конечный пользователь, что менее

вероятно», – добавляет директор по развитию ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate Александр Веселов.

Из-за высокой стартовой цены ажиотажными предстоящие торги точно не станут. Во всяком случае, Александру Ебралидзе, который два года пытался продать актив сам, обозначив цену в 300 млн EUR (более 12 млрд рублей), найти покупателя не удалось. Хотя, по данным участников рынка, к «Талиону» присматривались инвестиционный фонд из Катара, инвесторы из ОАЭ и Кореи.

«Такого рода объекты – это «штучный товар», который приобретают не с целью извлечения прибыли, а как статусный объект, которым можно гордиться. По такому принципу в Москве в 2011 году был продан отель The Ritz-Carlton», – говорят эксперты Colliers Int.

Что скрывает «маска»

Не исключено, что РАД уже нашел покупателя на лот. «Я не верю в формат торгов – как показал недавний опыт Москвы, аукцион по продаже гостиниц является скорее «маской», за которой скрывается сделка по реализации отеля определенному покупателю», – говорит руководитель Hotels&Hospitality компании Jones Lang LaSalle Дэвид Дженкинс. Он напомнил, что по такой же схеме были проданы отели «Метрополь» (его в 2012 году за 8,9 млрд рублей купила компания владельца сети Azimut Hotels Александра Клячина) и «Националь» (его в 2011 году за 4,7 млрд рублей приобрела структура Михаила Шишханова). Торгов за отели практически не было – они ушли по стартовой цене. Причем аукцион по «Националю» тоже организовывал РАД.

цифра

24,3 тыс. кв. м – площадь «Талион Империял Отеля»

Понедельник – время читать

СТРОИТЕЛЬНЫЙ
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Вниманию руководителей компаний!

Предлагаем вам рассмотреть различные варианты подписки на газету «Строительный Еженедельник».

ЧЕРЕЗ РЕДАКЦИЮ:

заполнить подписной купон и выслать в адрес редакции по тел./факсу: (812) 458-03-40 или по e-mail: podpiska@stroypress.ru

Подписной купон вы можете найти на сайте www.asninfo.ru

ЧЕРЕЗ ПОДПИСНЫЕ КАТАЛОГИ:

- ООО «СЗА «Прессинформ», тел. 335-97-51, e-mail: zajavka@srp.spb.ru
- Каталог российской прессы «Почта России» – свое почтовое отделение

подписной индекс
14221

РЕКЛАМА

25 апреля

Александр Николаевич ВИХРОВ, президент СРО НП «Балтийское объединение проектировщиков», член Комитета по информационному обеспечению НОП, председатель Комитета по предпринимательству в сфере недвижимости и жилищно-коммунального хозяйства СПб ТПП

Андрей Александрович НАЗАРОВ, генеральный директор ООО «УК «Старт Девелопмент»

27 апреля

Александр ВАСИЛЬЕВ, руководитель филиала ГСК «Реформа»

Не забудьте поздравить с Днем рождения!

СТРОИТЕЛЬНЫЙ
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Инноватика в трубу

T3S представил суперразработку

Новая полипропиленовая труба чешского бренда T3S с легкостью покоряет игроков петербургского строительного рынка. В ходе конкурса на лучший монтаж трубы Hot Fibre, организованного компанией «Центр инженерных систем» (официальным представителем чешского бренда в Санкт-Петербурге) были выявлены как отличного качества новинки, так и оправданный интерес к ним специалистов.

Зрелищные соревнования состоялись в рамках презентации трубы Hot Fibre и ее моди-

фикации с еще более выдающимися эксплуатационными характеристиками Hot Fibre Plus участникам строительного комплекса Северной столицы. Инновационный продукт представил руководитель компании-производителя ОК IPEX Томаш Забой. Специалист с более чем 20-летним опытом разработки и производства труб из полипропилена, он подчеркнул, что эти инженерные системы идеально подходят для России и по праву пользуются таким спросом в нашей стране. Стране, где температура теплоносителя может превышать температуру

кипения воды и частенько случаются существенные перепады давления в системе. По словам руководителя ОК IPEX, теоретически столь же высокие температуры и даже чуть большее давление способны выдерживать и трубы из сшитого полиэтилена, однако их применение обходится намного дороже. «Мы ожидаем роста российского рынка труб из полипропилена минимум в два раза в ближайшие годы», – уточнил Томаш Забой. По его словам, российские строители – консерваторы в хорошем смысле слова. Оценив по достоинству

качество труб из полипропилена, российский строительный бизнес остается им верен и медленно, но верно расширяет спектр их применения. Со своей стороны производители стремятся все больше совершенствовать свойства полипропиленовой трубы. «Прозвучало много серьезных вопросов, однако ни один из них не был неожиданным», – с удовлетворением отметил по окончании презентации Томаш Забой. С одной стороны, это знак того, что компания ОК IPEX выбрала абсолютно правильную стратегию развития. А с другой – свидетельствует о профессионализме участников петербургского рынка и их готовности к внедрению инноваций. Вот лишь некоторые из вопросов, заданных на презентации новинки бренда T3S. Насколько высока степень кислородопроницаемости Hot Fibre (ведь отдельные специалисты высказывают спорное мнение о том, что полипропиленовая труба, не армированная алюминием, за счет большей кислородопроницаемости сокращает срок эксплуатации котлов)? Возможно ли применение Hot

Fibre в системах отопления и горячего водоснабжения высотных домов? В чем преимущество для потребителя от использования в трубах чешского бренда гранулята, окрашенного непосредственно при его производстве? В ответ Томаш Забой сообщил, что предположение о повышенной кислородопроницаемости труб, не армированных алюминием, не было подтверждено при испытаниях. Что при максимально допустимых параметрах долговременной температуры и давления при эксплуатации трубы Hot Fibre до 90 °C и 4,6 бара (а для модификации Hot Fibre Plus - 95 °C и 5,3 бара соответственно) использование новой трубы в высотных домах не только возможно, но и логично.

А выбор производителя окрашенного гранулята для производства инженерных систем бренда T3S служит еще одной гарантией качества. Компания ОК IPEX использует сырье Borealis RA 7050 – одно из лучших в мире, по мнению экспертов. За дискуссией последовал конкурс на лучший монтаж трубы Hot Fibre. На кону стоял сварочный аппарат, однако не приз, хоть и действительно ценный, вызвал энтузиазм у конкурсантов. По вдохновенным лицам, точности скупых движений и скорости выполнения операций было видно, что конкурсанты



- 1 слой** – обеспечивает прочность к высоким температурам и давлению
- 2 слой** – уменьшает линейное расширение + обеспечивает прочность к высоким температурам и давлению
- 3 слой** – обеспечивает прочность к высоким температурам и давлению
- 4 слой** – обеспечивает полную совместимость с системой T3S

получают истинное удовольствие от работы с таким качественным, благодарным материалом. Сварочный аппарат достался предпринимателю из Псковской области Евгению Шумскому. Однако комиссия в составе Томаша Забоя (младшего), технического консультанта компании ОК IPEX и представителей технадзора Михаила Белова и Евгении Красновой отметила высокий уровень профессионализма всех участников.

По вопросам приобретения трубопроводной системы T3S обращайтесь в компанию ООО «Центр инженерных систем»:
 Санкт-Петербург,
 (812)320-23-72,
 e-mail: zakaz@pipe-center.ru,
 www.pipe-center.ru

На правах рекламы

МНЕНИЕ

Татьяна Бандалет, управляющая ТСЖ «Родник» и ТСЖ «Каменка»:

– Я использую трубу T3S для холодного водоснабжения. После всего услышанного на семинаре я решила, что обязательно буду применять новые трубы на горячем водоснабжении. Работа с ООО «Центр инженерных систем» уже длительное время. Поставки выполняют точно в срок. Причем если у Центра инженерных систем нет каких-то дополнительных деталей, то они заказываются специально для нашего заказа по приемлемым ценам.

Сергей Гаврилов, монтажник инженерных систем:

– Мой опыт сотрудничества с ООО «Центр инженерных систем» насчитывает уже не один год. Как специалист, неоднократно монтировавший продукцию T3S, могу утверждать: материал просто великолепный. Привлекает очень демократичная цена, плюс есть монтажные нюансы – например, конфигурация фитингов, которая позволяет удобнее ими пользоваться, чем фитингами других производителей.

СИТИПАЙП СИТИПАЙП

8-я международная выставка «Трубопроводные системы коммунальной инфраструктуры: строительство, диагностика, ремонт и эксплуатация»

СИТИПАЙП - 2013

28 - 31 мая 2013
 Крокус Экспо, Москва
 www.citypipe.ru

8-я международная выставка «Трубопроводные системы коммунальной инфраструктуры: строительство, диагностика, ремонт и эксплуатация»

СИТИПАЙП СИТИПАЙП

www.citypipe.ru

ПРИГЛАШЕНИЕ

28-31 мая 2013

МВЦ «Крокус Экспо» павильон №2

Для посещения выставки требуется регистрация! Регистрируйтесь заранее на сайте www.citypipe.ru

При поддержке:

ufi Approved Event

XI МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА ПО ТЕПЛОЭНЕРГЕТИКЕ

КОТЛЫ И ГОРЕЛКИ

BOILERS AND BURNERS

14-17 мая
 Санкт-Петербург 2013

Место проведения: выставочный комплекс «Ленэкспо», Санкт-Петербург, Большой пр. В.О., 103, павильон 7

Организатор выставки: www.farexpo.ru

Деловые партнеры: www.farexpo.ru

Стратегический информационный партнер: КОТЕЛЬНЫЕ

Генеральный информационный партнер: www.abok.ru

Информационный партнер: СТРОИТЕЛЬНЫЙ

Совет расставил приоритеты

Максим Шумов / 12 апреля, в рамках выставки «Интерстройэкспо» состоялось расширенное заседание президиума Координационного совета по развитию строительной отрасли СЗФО. Члены Совета обсудили приоритеты государственной политики в сфере развития жилищного строительства, а также основные вопросы, которые будут вынесены на майский Съезд строителей Северо-Запада. ➔

Открывая заседание, заместитель полномочного представителя Президента РФ в СЗФО Сергей Зимин обозначил тот круг проблем, которые уже не первый год стоят как перед профессиональным сообществом, так и перед региональными администрациями и как никогда ждут конкретных мер и решений. Он отметил, что ситуация в строительном секторе округа в 2012 году ухудшилась. В частности, на Северо-Западе в минувшем году было зафиксировано снижение объемов жилищного строительства. «Это говорит о том, что сегодня меняется конъюнктура рынка, она становится жестче. Не готов комментировать сегодня роль органов власти при таком повороте рыночной ситуации, но все-таки полагаю, что региональные администрации должны очень аккуратно мониторить этот вопрос, в противном случае мы столкнемся с неприятными последствиями», – заявил замполпреда. При этом, по его словам, необходимо искать механизмы решения проблемы неудовлетворенности граждан жилищным строительством. И серьезный акцент нужно делать не столько на стимулировании спроса на рынке жилищного строительства за счет бюджетных средств, будь то субсидирование ипотеки, преференции для застройщиков, льготные участки, госсубсидии и прочее, сколько на работу по ликвидации аварийного жилого фонда, то есть на задачу, обозначенную в 600-м президентском указе. По данным Сергея Зимина, общая площадь аварийного жилого фонда по Северо-Западу составляет более 2,3 млн кв. м, и за последний год эта цифра снизилась на 2,5%. Однако это снижение произошло не за счет активной деятельности по ликвидации аварийного жилья, а за счет снижения активности в части выявления такого фонда. «Мы понимаем, что бюджетная обеспеченность регионов на эти цели ухудшается в связи с падением экономического развития регионов в целом. Регионам просто неоткуда взять соответствующую бюджетную строку, и поэтому они достаточно осторожно подходят к вопросу выделения средств на расселение жилья. Наиболее тяжелая ситуация с аварийным жильем в Петербурге, Ленобласти и Мурманской области, в остальных регионах ситуация несколько лучше», – отмечает господин Зимин.

Эксперты обсудили возможность развития новых IT-решений в регионах СЗФО по мониторингу ситуации в сфере недвижимости. О создании нового проекта «BN.ru Россия» рассказал заместитель руководителя проекта Клим Родионов. Он отметил, что с его помощью можно получать актуализированную информацию об объектах недвижимости и о ее качественных и количественных характеристиках в онлайн-режиме. Члены президиума рекомендовали регионам внимательно относиться к тем новым возможностям, которые предлагают новые IT-технологии.

Эксперты обсудили возможность развития новых IT-решений в регионах СЗФО по мониторингу ситуации в сфере недвижимости. О создании нового проекта «BN.ru Россия» рассказал заместитель руководителя проекта Клим Родионов. Он отметил, что с его помощью можно получать актуализированную информацию об объектах недвижимости и о ее качественных и количественных характеристиках в онлайн-режиме. Члены президиума рекомендовали регионам внимательно относиться к тем новым возможностям, которые предлагают новые IT-технологии.

Пилот запустят в СЗФО

О разработке схем государственно-частного партнерства в сфере жилищного строительства и применении механизмов проектного финансирования рассказал заместитель координатора НОСТРОЙ по СЗФО Павел Созинов. По его словам, сегодня эксперты рабочей группы при Координационном совете рассматривают проектное финансирование не в его классическом виде. Это скорее вольная интер-



Эксперты обсудили возможности запуска пилотного жилищного проекта в СЗФО

претация схемы в условиях отсутствия законодательного регулирования вопроса. Основной задачей механизма является модель взаимодействия строителей с финансовыми организациями. «В конце прошлого года был принят 294-ФЗ, который предложил поправки в действующий 214-ФЗ о долевом строительстве, – рассказывает господин Созинов. – Была предложена схема страхования, с одной стороны, с другой – подразумевалось создание общества взаимного страхования. Третья идея – система банковских гарантий. К сожалению, на сегодняшний момент мы не имеем никаких регламентирующих документов в этой области. Совершенно непонятно, как будет осуществляться страхование. Неясен и механизм банковских гарантий». Специалисты надеются, что проектное финансирование не станет очередной мертворожденной схемой и не останется в Думе, как, например, механизм жилищных облигаций и жилищных сертификатов – все то, что подразумевается 214-ФЗ, но на практике не работает. «Привнесение механизма банковских гарантий говорит о том, что законодатель на сегодняшний момент готов рассматривать участие финансовых организаций как равноправного субъекта долевого строительства», – резюмировал Павел Созинов.

Вместе с тем сегодня банковское сообщество отпугивает непрозрачная схема работы застройщиков. Таким образом, на сегодняшний день устойчивой схемы взаимодействия банков и строителей нет, констатирует господин Созинов. В то же время эксперты не оставляют попыток перенести механизм проектного финансирования

на реальную почву. По словам Павла Созинова, состоялся предметный разговор между некоторыми администрациями субъектов СЗФО, строителями и финансовыми структурами о возможных вариантах реализации механизма проектного финансирования. «Мы хотим пилотный проект такого взаимодействия реализовать в ближайших регионах, ведутся серьезные переговоры, в работе участвуют представители банковского консорциума – это и московские, и петербургские банки. Я полагаю, что в рамках предстоящего Съезда мы не только доложим о каких-то проектных моделях, но сможем рассказать и о нашем пилотном проекте», – пообещал господин Созинов.

Ни шагу без плана

Сегодня речь идет прежде всего о том, что необходимо осуществлять планирование государственной градостроительной политики в партнерстве с частным инвестором, заявляет эксперт Аппарата полномочного представителя Президента РФ в СЗФО Юрий Курикалов. По его словам, уйдя от государственного планирования в том виде, в каком оно существовало в СССР, страна так и не нашла альтернативы этому инструменту. Вместе с тем ни комплексная застройка новых территорий, ни комплексная реконструкция застроенных невозможна без единого плана развития города, региона и страны в целом. Все это привело к тому, что в Петербурге и области долгое время не утверждаются проекты планировки, буксуют проекты реновации. «Мы потеряли государственное планирование как инструмент. Между

тем без плана качественная реализация жилищной политики невозможна», – считает эксперт. В аппарат полпреда постоянно стекаются жалобы от региональных администраций по поводу высокой планки по ежегодному вводу жилья. Но эти планы, по мнению господина Курикалова, ничем со стороны государства не обеспечены – ни бюджетированием, ни госпланированием. Та же государственная программа по обеспечению граждан доступным жильем является очень рамочной. «Регионы считают, если Минрегион ставит для них планку по вводу жилья, он должен предложить те инструменты, за счет которых власти должны осуществлять жилищную политику», – заключил господин Курикалов.

Навстречу Съезду

Кроме того, члены президиума рассмотрели предварительные результаты подготовки к IV Съезду строителей Северо-Запада. Как напомнил генеральный директор НП «Национальный центр «Специальный ресурс» (является уполномоченным оператором по подготовке к Съезду) Владимир Шахов, на сегодняшний день уже утверждены дата и место проведения Съезда. Мероприятие пройдет 29 мая в двух залах Константиновского дворца в Стрельне. По словам исполнительного директора АНО «Стратегическое партнерство «Северо-Запад» Владимира Авдеева, общее количество участников Съезда утверждено в размере 275 человек. Из которых 220 человек приедут в составе региональных делегаций, 55 мест зарезервировано для иностранных коллег, представителей финансовых, страховых структур. В свою очередь вице-президент РСС Олег Бритов предложил продлить Съезд и на второй день, чтобы все резолюции и решения официальной части Съезда можно было в первый день обсудить более детально в формате круглых столов и переговоров. Ключевым организационным вопросом предстоящего Съезда станет избрание нового состава Координационного совета по развитию строительной отрасли СЗФО. «Эти два года работы показали, что нам нужно ответственно подойти к формированию состава нового совета. Факт избрания совета на Съезде мне представляется значимым политическим моментом в строительной отрасли округа», – заявил Сергей Зимин.

мнение



Сергей Зимин, заместитель полномочного представителя Президента РФ в СЗФО:

➔ – Что касается политической составляющей и уровня представительства, такой съезд строителей в России проводится, похоже, впервые. Делегации будут формироваться регионами, это значит, что будут присутствовать представители региональных администраций. Мы постараемся пригласить и московских гостей, в том числе лидеров нескольких политических партий, которые заинтересованы в предметном диалоге. Это не будет методологическое мероприятие. Это будет серьезный разговор о развитии строительного сектора в Северо-Западе.



интервью

Максим Богомолов: «Центробанк может обрушить коллекторский рынок одним письмом»

Розничное кредитование, набирая обороты, оставляет все дальше позади показатели кризисных лет. Директор по развитию бизнеса коллекторского агентства Filbert Максим Богомолов в беседе с корреспондентом «Строительного Еженедельника» Агатой Марининой рассказал, кто в России покупает долги по кредитам и зачем банкам собственные коллекторские структуры.

– **Розничные портфели российских банков растут в объеме. Просроченная задолженность увеличивается параллельно?**

– Просрочка в абсолютном выражении меняется вслед за выданными кредитами. А прошлый год для банковской розницы был более чем продуктивным: портфель кредитов физическим лицам ощутимо подрос. Но в процентном выражении доля просроченной задолженности в общем объеме снижается. Сейчас это в среднем не более 7%. В России к настоящему времени физическим лицам выдано около 7 трлн рублей в качестве кредитов. Просрочено из них порядка 300 млрд рублей. В 2011 году соотношение было иным: порядка 4 трлн рублей в качестве выданных займов и все те же 300 млрд рублей просрочки.

– **И какую часть долгов удается вернуть, не доходя до суда?**

– Часть дел всегда перетекает в судебное производство. Многое зависит от срока задолженности. Задолженность, которая «висит» меньше трех месяцев, удается урегулировать в досудебном порядке в 60 и даже 80% случаях. Шансы же вернуть без суда просрочку сроком более двух лет гораздо меньше – не более 8%.

– **Когда у банка опускаются руки и в игру вступают коллекторы?**

– Иностранцы банки стараются передавать коллекторам раньше, пока не прошло 180 дней. Российские же консервативны. В большинстве случаев сначала пытаются выжать все соки самостоятельно, работая с просрочкой до полутора-двух лет.

– **Сомневаются в эффективности?**

– Эффективность взыскания во многом зависит от банка и проведенного андеррайтинга. Всегда есть добросовестные и недобросовестные должники. Но если портфель качественный, причины возникновения долга будут объективными. Их, скорее всего, удастся успешно преодолеть.

– **В таком случае кто будет заниматься взысканием – не так важно...**

– Иногда должники охотнее общаются с коллекторами, потому что в банке им когда-то нагубили. В целом внутренняя служба обычно не настроена работать, так же как агентство. Отличаются бизнес-процессы, опыт и мотивация. При этом используется одна прописанная в законодательстве схема. Наверное, отчасти поэтому у банков и есть ощущение, что они могут создать свое агентство, выделив свою службу взыскания в отдельное юридическое лицо.

– **На прошлой неделе Сбербанк заявил, что создает собственное кол-**



Фот. Владимир Тимец

лекторское агентство, – почему они не обратились к сторонней, уже работающей на этом рынке структуре?

– Решение Сбербанка, на мой взгляд, обусловлено целым рядом факторов. Во-первых, имеет место оптимизация внутренней структуры. Ведь речь идет о 13 банках, у каждого из которых своя служба взыскания, работающая с разной эффективностью. Во-вторых, для Сбербанка важны репутационные риски и желание контролировать процесс. Стороннее агентство в данном случае может показаться несколько бесконтрольным, хотя это далеко не так. Существенное влияние оказывает правовая неопределенность. Это вызывает осторожность. Даже банки, которые раньше плотно работали с коллекторскими агентствами, решают отдать предпочтение развитию собственных служб – на всякий случай, вдруг запретят.

– **А такой риск существует?**

– Коллекторские агентства – большая отрасль, закрывающая сервисный блок, с которым банки сами зачастую не в состоянии успешно справиться. В конечном итоге пострададут заемщики. Это все прекрасно понимают. Центробанку достаточно выпустить одно письмо и разослать его банкам. Этого бы хватило, чтобы рынок рухнул. Во всем мире коллекторская деятельность поставлена в рамки, но не запрещена. По большому счету, для банков взыскание задолженности – это непрофильная деятельность, которой им приходится заниматься. Почему функцию, несвойственную организации, нельзя

отдавать на аутсорсинг? Краеугольным камнем в этом вопросе является передача персональных данных. Четкого понимания, можно ли это делать, нет. Соответствующий закон постоянно дорабатывается, причем таким образом, что по факту его нарушает половина госучреждений. Но применяют его только выборочно. При этом коллекторские структуры при банках являются отдельными юридическими лицами. К ним могут быть предъявлены аналогичные претензии.

– **В ближайшее время ситуация может проясниться?**

– Сейчас Минфином готовится законопроект о потребительском кредитовании, в котором содержатся нормы, касающиеся процесса взысканий. Есть вероятность, что к осени документ будет принят. Думаю, в нем будет предусмотрена возможность передачи данных.

НАПКА (Некоммерческая организация «Национальная Ассоциация Профессиональных Коллекторских Агентств». – *Ред.*) выступает инициатором разработки и принятия закона о коллекторской деятельности. Пока законопроект в Минэкономразвития.

Иными словами, коллекторы сами за то, чтобы обозначить рамки.

– **При этом лицензирование коллекторской деятельности не предусмотрено?**

– В целом нет. Некоторые госорганы считают, что требуется лицензия по технической защите информации, но пока никто

не доказал необходимость этого в суде. Регулировать отрасль поможет высокий финансовый порог вхождения.

– **А легко выйти на этот рынок?**

– Сам процесс типового взыскания не требует существенных вложений. К примеру, для того чтобы начать работать с должниками по ЖКХ, можно нанять несколько человек и договориться с местным ТСЖ. Выход на уровень федеральных банков потребует затрат. Банки не работают с небольшими агентствами, которые имеют 2-3 филиала. Надо располагать сетью по стране, штатом сотрудников, оборудованием, колл-центром. На все это нужны средства. Создание серьезного коллекторского агентства может потребовать инвестиций свыше 500 млн рублей. Одна компания, выходя на рынок 3 года назад, тратила по 100 млн рублей на развитие ежегодно. В число лидеров они вошли не так давно.

– **То есть ожидать появления новых игроков не стоит?**

– Сейчас организовать серьезную структуру может только Сбербанк, который обладает необходимыми ресурсами. Но даже он выйти на рынок сможет не ранее чем через 2-3 года. Если речь идет не о банковской структуре, то шансов практически нет.

– **Коллекторский бизнес высокодоходный?**

– На данный момент скорее нет. Маржинальность очень низкая, ставки, по которым работают коллекторы, упали, затрат много. Это тяжелый бизнес, на котором непросто зарабатывать. До 2008 года было легче. Кризис сыграл злую шутку. На пике коллекторские агентства росли, а потом объем просрочки спал. В результате ставки в среднем сократились на 30-40%. Пришлось сокращать и издержки. Конкуренция стала очень жесткой. На сегодняшний день на рынке работает около 30 крупных агентств. Этого более чем достаточно.

цифра

8% –

составляют для банка шансы вернуть без суда просрочку длительностью более 2 лет

Полную версию интервью читайте на asinfo.ru



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



Денис Гусак,
руководитель департамента новостроек ООО «НДВ СПб»



Анна Бунеева,
заместитель генерального директора ЗАО «47 ТРЕСТ»



Ксения Орлова,
управляющий проекта VERTICAL (NAI Becar)



Елена Гутман,
исполнительный директор ООО «ЗЕНИТ-Строй-Инвест», ГК «БФА-Девелопмент»



Елена Карасева,
директор по маркетингу ООО «ПетроСтиль»



Надежда Калашникова,
директор по развитию Компании Л1



Елена Шишулина,
директор по маркетингу ЗАО «УК «СТАРТ Девелопмент»



Круглый стол

Жилые инвестиции

Ирина Ахматова / Жилая недвижимость по-прежнему остается одним из самых привлекательных инструментов для инвестиций, так как доходность вложений здесь существенно превышает доходность по депозитам. Сохранится ли это положение вещей и есть ли альтернативные инвестиционные инструменты, обсудили участники заседания круглого стола «Жилье как инструмент инвестиций», организованного газетой «Строительный Еженедельник» и ООО «Примэкспо Северо-Запад» в рамках выставки «Интерстройэкспо». ➔

Валерий Грибанов:
– Какова на сегодняшний день доля инвестиционных покупок жилья на рынке Петербурга? Как она менялась за последние несколько лет?

Денис Гусак:
– В докризисный период доля инвестпокупок доходила до 40%. В кризис была некоторая стагнация инвестпокупок, но смелые инвесторы рисковали и вкладывали деньги в объекты, на которые застройщики значительно снизили цены. Доходность при таких рискованных инвестициях достигала 30-50%. Сегодня на старте продаж 30-40% покупок совершается с инвестиционными целями.

Анна Брунеева:
– У нас небольшая компания, и все инвесторы нам известны. 5-7% покупают для перепродажи и порядка 20% – планируют сдачу в аренду.

Валерий Грибанов:
– Действительно ли можно говорить о таких цифрах?

Ксения Орлова:
– Я согласна с данной оценкой, но считаю, что сейчас эти цифры возросли. В зависимости от объекта доля инвестпокупок доходит до 60%.

Валерий Грибанов:
– Почему для инвестиционных покупок чаще всего приобретаются однокомнатные квартиры и студии?

Ксения Орлова:
– Так как квадратный метр в таких квартирах имеет максимальную стоимость, впоследствии в течение первого года он имеет и максимальный прирост. Поэтому такие инвесторы стремятся осуществить перепродажу в этот период и получить порядка 30% прибыли. Ждать ввода в эксплуатацию особого смысла нет, так как рост стоимости замедляется.

Валерий Грибанов:
– Каково соотношение студий, одно-, двух- и трехкомнатных квартир в общем объеме вводимого в Петербурге жилья?

Елена Гутман:
– Все зависит от локации объекта, ведь именно она диктует уровень классности дома, что определяет квартирографию, которая здесь будет заложена. Наиболее ликвидный продукт – это студии и однокомнатные квартиры, но если исходить из параметров того комплекса, который мы сейчас строим, оказалось, что очень востребованными являются двухкомнатные и трехкомнатные квартиры. Малогабаритных квартир в этом комплексе было порядка 45%, и они «ушли» очень легко. Во второй очереди сейчас возводятся три дома, и мы разделили их на комфорт и эконом. В экономичном сегменте более мелкая нарезка, а в комфорте – более про-

сторные квартиры. Покупатели, приобретающие жилье для себя, предпочитают более просторные квартиры и не хотят жить в доме, где постоянно будет меняться состав жильцов. У нас есть примеры, когда клиенты покупают однокомнатные квартиры, а потом переступают их и приобретают двухкомнатные квартиры, зарабатывая на разнице цен.

Валерий Грибанов:
– Какова доля инвестиционных покупок в элитном сегменте?

Елена Карасева:
– В сегменте элитного загородного жилья инвестиционных покупок нет вообще. Всего 5% наших сданных домовладельцев вышли на вторичные продажи.

Валерий Грибанов:
– Различается ли доля инвестиционных покупок в жилье эконом-класса и более высокого уровня?

Елена Гутман:
– Более дешевые инвестиции – в жилье эконом-класса. Инвестор, у которого есть возможность вложить свободные средства, начинает просматривать все предложения на рынке. Если инвестор планирует продать квартиру на стадии сдачи дома, то он должен найти такой объект, в котором будет максимальная доходность по сравнению с нулем. Если он планирует приобрести квартиру под сдачу в аренду, то будет искать жилье с отделкой, расположенное близко к метро и транспортным потокам. Квартира эконом-класса при сдаче в аренду будет стоить примерно столько же, сколько и квартира комфорт-класса, так что смысла переплачивать нет.

Надежда Калашникова:
– Исходя из данных по продажам в нашей компании, доля инвестиционных продаж в эконом-классе составляет около 20%. В бизнес-классе – порядка 10%. Я хотела бы отметить, что все покупатели «первички», по сути, являются инвесторами. Говоря об инвестициях в жилую недвижимость, необходимо понимать, что инвесторы, как правило, преследуют одну из двух целей. Первая – перепродажа приобретенного жилья, вторая – сдача в аренду. Это две разные цели, но и в том и в другом случае доход составляет порядка 20%, что существенно выше дохода по депозитам. В нашей компании большое количество инвестпокупок с целью последующей сдачи в аренду, так как объекты имеют хорошую локацию и удобную транспортную доступность. Последние события, произошедшие на мировой арене, могут повлиять на обсуждаемый нами вопрос. Так, инвесторы могут понять, что депозиты не дают гарантию сохранности вложений, и переориентируются на инвестиции в жилье. Принятие закона о прописке также может способствовать увеличению интереса к приобретению дешевого жилья на первичном рынке, чтобы получить петербургскую прописку.

Валерий Грибанов:
– Вы согласны с тем, что закон о прописке спровоцирует рост покупок на первичном рынке? Может быть, наоборот, это отпугнет потенциальных инвесторов-арендодателей?

Станислав Кривенков:
– Не думаю, что принятие этого закона существенно повлияет на рынок.

Елена Шишулина:
– Ничего критичного, на мой взгляд, на рынке не произойдет. У правительства есть задача вывести рынок арендного жилья из тени, и принятие этого закона может способствовать достижению данной цели. Для профессионального инвестора необходимость регистрации жильцов в квартире не будет проблемой. Это может лишь привести к росту арендных ставок.

Валерий Грибанов:
– Какова, по вашим оценкам, доля инвестиционных покупок на рынке загородного жилья?

Елена Шишулина:
– Доля инвестиционных покупок на рынке загородного жилья составляет порядка 7%. Оно востребовано инвесторами, как для перепродажи, так и для сдачи в аренду. Около 5% таунхаусов в проекте «Золотые ключи» выставлены на продажу по переступке. Люди продают их перед вводом в эксплуатацию и зарабатывают 15-20%. В городе-спутнике Южном доля инвестиционных сделок, по нашим оценкам, будет составлять порядка 20-25%.

Валерий Грибанов:
– Инвестиционные покупки – это благо для рынка или нет? Есть ли предельная величина, после которой на рынке начнутся патологические процессы?

Алексей Бушуев:
– Я считаю, что это не может негативно повлиять на рынок. Инвесторами движут совершенно определенные мотивы, и для того чтобы покупка была им интересна, необходимо совпадение нескольких обстоятельств. Во-первых, надо рассчитать цену выхода из проекта, то есть выяснить, сколько будет стоить готовая квартира в определенном месте после окончания строительства. Во-вторых, для профессионального инвестора важна стоимость входа в проект: чем ниже цена квартиры при покупке и чем выше она будет в итоге при продаже, тем интереснее такая инвестиция. Остается только понять, кто на рынке готов предложить низкую стоимость на входе. Обычно это компании, которые только начинают свою работу на рынке и хотят завоевать своего покупателя. Как правило, инвесторам интересно малогабаритное жилье массового спроса, а также – проекты комплексного освоения территории, так как цены на старте в них обычно ниже. Что касается нашей компании, то доля инвестиционных покупок жилья у нас невелика.

В «Строительном тресте» покупают квартиры для жизни, и наша основная целевая аудитория – семьи с детьми. Гораздо чаще инвестиционные покупки у нас совершаются в сегменте коммерческих помещений. Норма прибыли при приобретении коммерческих площадей гораздо выше, чем при покупке жилья. Тем более что недавно у нас появилось новое выгодное предложение по покупке коммерческих помещений с готовым арендным бизнесом: инвесторы могут стать собственниками коммерческих помещений в разных районах города, где уже открыт действующий бизнес.

Игорь Петров:

– Новые компании, которые строят жилье, к примеру во Всеволожском районе, демпингуют. Принятие озвученных законов, на мой взгляд, вряд ли кардинально изменит ситуацию на рынке жилой недвижимости. Нам еще очень далеко до тех времен, когда инвесторы смогут спокойно вкладывать деньги, в том числе в недвижимость, и ничего не бояться. Рынок у нас еще совершенно нецивилизованный, и в существующих условиях инвесторы не спешат делиться с государством. Между тем инвестиции в недвижимость сегодня очень популярны, так как при минимальных рисках (если покупать жилье у проверенной и надежной компании) маржинальность может достигать до 30%.

Валерий Грибанов:

– **Зависит ли желание приобрести квартиру от технологии, по которой построен дом?**

Юлия Ружицкая:

– Материалы, из которых построен дом, никак не влияют на решение инвестора о покупке квартиры. У нас доля инвестиционных покупок на старте продаж, так же как и у большинства коллег, составляет порядка 20%. Но говорить о том, что это чисто инвестиционные квартиры, я бы не стала, так как на стадии ввода в эксплуатацию они, как правило, перепродаются конечным покупателям.

Игорь Петров:

– Технологии домостроения действительно не влияют на выбор инвесторов, потому что определяющим фактором является цена. Необходимо понимать, что у застройщиков как таковых инвестиционных продуктов нет. Застройщиков, которые выделяют инвесторов в массу остальных покупателей, – единицы. Продукт, рассчитанный именно на инвесторов, предлагает только компания «Пионер». Мы сначала занимались только коммерческой недвижимостью, сейчас у нас есть жилые проекты эконом- и бизнес-класса. В коммерческой недвижимости каждая покупка инвестиционная. В жилом сегменте самый высокий процент инвестиционных сделок – в эконом-классе, в бизнес-классе – не больше 10%.

Валерий Грибанов:
– **Влияют ли демпинговые цены новых застройщиков на долю инвестиционных покупок в ваших объектах?**

Ирина Онищенко:

– Нет, не влияют. До кризиса доля инвестпокупок составляла порядка 17%, с 2009 по 2011 годы она составляла всего 8-9%, в прошлом году – 12-13%, а уже в начале 2013 года – 15%. Мы связываем это с тем, что у нас увеличилась линейка предложений, появились небольшие квартиры. Хотелось бы отметить, что есть такие инвесторы, которые не продают квартиру на этапе ввода в эксплуатацию, а ждут 3-4 года. За этот период дом обживается, и стоимость квадратного метра только растет. Таким образом, не столь часто рискуя и вкладывая куда-либо деньги, человек получает возможность хороших дивидендов. У нас есть постоянные инвесторы, которые приходят к открытию продаж

практически в каждом нашем объекте. Для них у нас специальные программы.

Валерий Грибанов:
– **Доходы от сдачи в аренду, по мнению экспертов, составляют порядка 20%. Согласны ли вы с такой оценкой?**

Андрей Ильичев:

– Если мы учитываем увеличение стоимости самой квартиры, пока она сдается, и берем покупку квартиры на начальном этапе под сдачу, то доходность может быть и выше 20%. Если брать данные «Бюллетеня недвижимости» по доходности квартир от сдачи в аренду, то, включая вторичный рынок, она составляет порядка 6,5%. Если приобретать квартиру на конечном этапе, то 20% доходности, конечно, не будет.

Валерий Грибанов:
– **Если вы говорите, что в среднем по рынку доходность составляет 6,5%, то за счет чего вы обещаете 10%-ную доходность?**

Андрей Ильичев:

– 10% мы обещали тем, кто приобретал апартаменты по 2,6 млн рублей на начальном этапе, сейчас, когда стоимость приближается к 3 млн, эта цифра составляет порядка 7,5%. Мы гарантируем стабильно минимум 22 тыс. рублей в месяц. Это выше, чем в среднем можно получить от сдачи однокомнатной квартиры, так как апартаменты предполагают определенный набор гостиничных услуг. Есть уже работающий на рынке пример: апарт-отель в комплексе зданий Holliday Inn, там ставка аренды сейчас составляет 65 тыс. рублей в месяц, а в высокий сезон достигает 70 тыс. рублей. Спрос на долгосрочное проживание сейчас стабильно высокий. Озвученная мной цифра – это минимум, который мы можем гарантировать уже на стадии вхождения в проект. При приобретении апартаментов покупатель может заключить предварительный договор аренды, сдать управляющей компании свои апартаменты по этой стоимости. Если человек увидит, что ставки будут расти, то он может расторгнуть договор аренды и договориться с нами на более высокие проценты.

Валерий Грибанов:
– **Планируете ли вы в будущем реализовывать новые проекты доходных домов?**

Андрей Ильичев:

– Мы начинаем реализацию аналогичного проекта в Москве у метро Митино.

Валерий Грибанов:
– **Вам не подпортил бизнес и имидж вашего проекта печально известный пример доходного дома, который, по сути, превратился в публичный дом? Нет ли опасения со стороны ваших клиентов?**

Андрей Ильичев:

– Я бы не смешивал понятия «доходный дом» и «апарт-отель». Апарт-отель – это все-таки здание с гостиничным сервисом и соответствующим уровнем безопасности. У нас есть определенные инструменты для того, чтобы не допустить такой ситуации. Опасность создания такого неблагоприятного соседства высока в обычных жилых домах с мелкой квартирной нарезкой.

Валерий Грибанов:
– **Есть ли на рынке более доходные, но не более рискованные, чем недвижимость, инструменты для инвестиций?**

Екатерина Базилевская:

– Более доходные альтернативы инвестициям в недвижимость, конечно, есть, но они связаны с другими рисками и требуют специфических знаний. У среднестатистического россиянина нет таких знаний, поэтому они предпочитают вкладываться в жилье.

По данным социологических опросов, на вопрос «куда бы вы вложили свободные деньги» большинство респондентов отвечают, что в недвижимость. Сегодня недвижимость – это единственное направление для инвестиций, на которое банки охотно дают денежные средства. В массовом сегменте альтернативы вложения средств в недвижимость, по сути, нет. Ипотечные деньги довольно дешевые – 12-14%, а доходность, которую приносит недвижимость, выше. Доход формируется из двух составляющих: прироста стоимости квартиры и поступлений от аренды. Стоимость квартир увеличивается на 10-15% в год, а доходы от аренды приносит порядка 7-8%. Ипотека – это как раз тот инструмент, который позволяет без вложения своего капитала получать инвестиционный доход. Получается, что из ничего инвесторы могут делать деньги. На сегодняшний день 60% заемщиков берут ипотеку на улучшение жилищных условий, 20% – покупают свое первое жилье и еще 20% – являются инвесторами. В свою очередь, инвесторы делятся на три группы: тех, кто хочет привлечь максимальный кредитный ресурс на небольшую квартиру с минимальным первоначальным взносом; вторая категория заемщиков имеет миллион-полтора рублей и, покупая квартиру с таким первоначальным взносом, планирует, что платеж по кредиту будет равен доходу от аренды; также появилась третья, интересная группа инвесторов, которая пытается уменьшить разницу между платежом и доходом от аренды за счет перепланировки квартиры. К примеру, приобретается большая однокомнатная квартира и из нее делается две студии.

Валерий Грибанов:
– **На каком уровне у вас находятся ипотечные ставки?**

Екатерина Базилевская:

– Ставки по ипотеке у нас в среднем находятся на уровне 12,5-12,75%. Мы не поднимаем ставки вслед за некоторыми участниками рынка, а наоборот, понизили их.

Валерий Грибанов:
– **Когда ставки в целом по рынку росли, что вы ощущали: спад интереса или, наоборот, увеличение спроса?**

Екатерина Базилевская:

– В целом по рынку ставки выросли на 0,5-1%, чтобы правильно понимать, в платеже по кредиту это составило приблизительно 1,5-2 тыс. рублей. Так что это никак не повлияло на покупательную способность клиентов. Ожидается понижение в несколько этапов на 0,25% ставки рефинансирования, а значит, стоимость «длинных» денег будет уменьшаться и соответственно ставки по кредитам пойдут вниз.

Валерий Грибанов:
– **Растет ли доля кредитования первичного жилья?**

Екатерина Базилевская:

– В прошлом году часть инвесторов ушла на первичный рынок, потому что еще пару лет назад стоимость однокомнатной квартиры была 2,5 млн рублей, а сегодня она уже составляет порядка 3 млн рублей. Сейчас инвесторы возвращаются во «вторичку», так как разница в стоимости не такая большая, а получать доход от аренды можно сразу же.

Валерий Грибанов:
– **Каков портрет покупателя инвестора?**

Марианна Вагабова:

– Покупатели-инвесторы в наших проектах – это, как правило, люди среднего возраста от 30 до 45 лет, с определенным капиталом и хорошим достатком.

Фотоотчет с мероприятия смотрите на сайте asninfo.ru



Алексей Бушуев, руководитель группы менеджера отдела продаж объединения «Строительный трест»



Игорь Петров, исполнительный директор корпорации «Матрикс Недвижимость»



Юлия Ружицкая, руководитель департамента недвижимости массового спроса бизнес-единицы «ЛСР. Недвижимость – Северо-Запад»



Ирина Онищенко, генеральный директор ЗАО «Центральное управление недвижимости ЛенСпецСМУ» (Eaton Group)



Андрей Ильичев, коммерческий директор ГК «Пионер»



Екатерина Базилевская, руководитель центра ипотечного кредитования ЗАО ФАКБ «Абсолют Банк»



Марианна Вагабова, начальник отдела маркетинга ЗАО «Ленстройтрест»



Станислав Кривенков, финансовый директор ГК ААГ

ИПОТЕКА

На пониженных оборотах

Андрей Семериков / Результаты петербургского рынка ипотеки за I квартал 2013 года говорят о замедлении темпов роста. В прошедшие два года подряд он в разы увеличивался ежеквартально, а по итогам минувших трех месяцев рост по отношению к аналогичному периоду 2012 года составил всего 28,6%. ➔

По данным «Санкт-Петербургского центра доступного жилья», I квартале 2013 года в Санкт-Петербурге было выдано 7,04 тыс. ипотечных кредитов на сумму свыше 14,9 млрд рублей, что всего на 28,6% выше показателей прошлого года (5,47 тыс. кредитов на 11,5 млрд рублей).

«За I квартал 2013 года Северо-Западный банк Сбербанка России выдал 3463 ипотечных кредита на сумму 5 млрд рублей. Совокупный ипотечный портфель банка на конец I квартала 2013 года составил 64 млрд рублей. Из общего объема кредитов банк выдал 75% на покупку жилья на первичном рынке и 25% – на покупку жилья на вторичном рынке. Средний размер ипотечного кредита в Северо-Западном банке в I квартале 2013 года составил 1,5 млн рублей», – рассказал Аркадий Бочарников, советник председателя Северо-Западного банка ОАО «Сбербанк России».

Согласно данным «Санкт-Петербургского центра доступного жилья», петербургский филиал банка ВТБ24 выдал свыше 2 тыс. ипотечных кредитов на сумму более 4,4 млрд рублей.

Филиал Абсолют Банка в Санкт-Петербурге в I квартале 2013 года выдал 140 ипотечных кредитов на общую сумму более 382 млн рублей, что сопоставимо с показателями аналогичного периода прошлого года, говорит Андрей Рублев, заместитель управляющего филиалом Абсолют Банка в Санкт-Петербурге.

Банк «Санкт-Петербург» выдал 1,3 тыс. кредитов на 2,6 млрд рублей, что примерно в 4 раза больше показателей предыдущего года, отмечает Марина Горилловская, глава дирекции розничного бизнеса банка «Санкт-Петербург».

Хорошие результаты и у Северо-Западного филиала Росбанка, который увеличил количество выданной за первые три месяца ипотеки на 68% по сравнению с показателями за аналогичный период 2012 года.

Причины спада

Если в прошлом году рынок прирастал ежеквартально в 2-3 раза, то I квартал 2013 года показал скромные цифры роста – 28,6%. Эксперты говорят, что высокие темпы роста прошлых лет обусловлены эффектом низкой базы, и на показатели рекордного для ипотеки 2012 года ориентироваться в этом году не стоит.

Илья Злуницын, региональный директор Северо-Западного филиала Росбанка, считает, что пока рано говорить о замедлении. «Январь и февраль – это традиционно самый низкий сезон, когда число сделок на рынке минимально. Судить по ним о перспективах всего года не принято. Настоящие результаты мы получим приблизительно к маю, когда будет понятно, как поведет себя рынок в дальнейшем», – поясняет господин Злуницын.

Аркадий Бочарников также полагает, что I квартал обычно не является показательным для рынка ипотеки.

«Рост количества сделок с недвижимостью с привлечением ипотеки продолжается. Сезонное снижение было лишь в январе», – уверяет Дмитрий Григорович, управляющий Северо-Западным филиалом ОАО «МТС-Банк».

Андрей Рублев считает, что замедление темпов роста связано, во-первых, с ожиданием потребителей по развитию эконо-



Эксперты говорят, что данные I квартала не являются показательными для рынка ипотеки

мической ситуации в стране, во-вторых, со сменой ориентиров на накопление, а не на потребление, для создания некоей денежной подушки, что отчасти подтверждается ростом депозитной базы, а также ожиданием возможного снижения стоимости недвижимости.

Денис Махов, заместитель директора департамента ипотечного кредитования НОМОС-Банка, полагает, что снижение темпов прироста в целом по рынку обусловлено положительной динамикой ставок, наблюдающейся с конца прошлого года, и сложностями с подбором жилья потенциальными покупателями.

Растущие ставки

По словам экспертов, средневзвешенные процентные ставки с 01.03.2012 по 01.03.2013 выросли с 11,8 до 12,5%. Участники рынка отмечают, что, несмотря на это обстоятельство, спрос на ипотеку остается стабильно высоким.

«На наш взгляд, сейчас спрос стабилен, что обусловлено лояльными требованиями банков к потенциальным заемщикам, комфортным уровнем ставок и маркетинговой активностью банков и застройщиков», – комментирует господин Махов.

МНЕНИЕ



Михаил Иоффе, вице-президент, управляющий филиалом ВТБ24 в Санкт-Петербурге:

➔ Очевидно, что ключевыми показателями для ипотечных заемщиков остаются как выгодная процентная ставка, причем здесь играет роль разница даже в 0,25 процентных пунктов, так и готовность банка аккредитовать строящийся объект на начальном этапе строительства. Именно поэтому еще с конца прошлого года мы начали увеличивать число партнеров, покупку жилья на объектах которых мы готовы кредитовать на нулевом этапе строительства.

Аркадий Бочарников сообщил, что в марте Сбербанк понизил ставки по ипотеке на 1% по всей линейке, а также запустил акцию 12-12-12 со ставкой 12% годовых и первоначальным взносом 12% от стоимости.

«Основным продуктом в I квартале стало кредитование клиентов на первичном рынке, по продуктам данной категории процентные ставки не менялись. Средние ставки находятся сейчас в диапазоне 12,5-13,5%», – рассказывает Марина Горилловская.

Илья Злуницын говорит, что в Росбанке ставки по ипотеке в этом году не изменились и пока планов по их корректировке у банка нет. «Сейчас минимальная ставка предлагается по программе «Стандартный экономный 5» – от 11,1% годовых со ставкой, фиксированной на 5 лет. Классическая ипотека с фиксированной на весь срок ставкой начинается от 12,1% годовых в рублях», – добавляет господин Злуницын.

Не собирается пока проводить индексацию ставок по ипотечным кредитам и МТС-Банк.

Господин Григорович считает, что снижения ставок в ближайшее время на рынке ипотечного кредитования не ожидается, возможно даже несущественное повышение.

Андрей Рублев рассказал, что за последние полгода ипотечные ставки в Абсолют Банке

не повышались, а наоборот, понижались. «В настоящее время мы кредитует клиентов по ставке от 10% годовых в рублях», – отметил эксперт.

Ипотечные перспективы

В целом банкиры настроены оптимистично и считают, что сам факт роста ипотечного рынка дает возможность надеяться на хорошие итоговые результаты.

«Мы не питаем иллюзий и готовы к небольшому снижению в целом по году, так как средневзвешенные процентные ставки все же выросли», – утверждает Илья Злуницын.

Дмитрий Григорович полагает, что во II квартале рынок ждет некоторое увеличение объемов кредитования.

Андрей Рублев ожидает стабильности по процентным ставкам, а также ценовой стабильности на рынке недвижимости. «Рост ипотечных сделок во II квартале будет в пределах 10-15% относительно 2012 года, а более существенный рост возможен только при увеличении платежеспособности населения», – уверен господин Рублев.

Марина Горилловская считает, что принципиально новых продуктов в ближайшее время, скорее всего, не будет. «Рынок продолжит рост, значительных колебаний уровня процентных ставок и объемов выданных кредитов не предвидится», – прогнозирует госпожа Горилловская.

Участники рынка полагают, что банкам необходимо продолжать работу по наращиванию сотрудничества со строительными компаниями.

«Более половины выдаваемых нами ипотечных кредитов выдаются на покупку жилья в строящихся домах, поэтому расширение сотрудничества с застройщиками будет и дальше являться для нас ключевым аспектом работы на рынке ипотечного кредитования. Не исключено, что вслед за программой «Свобода выбора», в рамках которой клиент банка может получить кредит на покупку жилья в строящемся доме, не аккредитованном ВТБ24, при условии увеличения базовой ставки по кредиту на период строительства на 3 процентных пункта, последуют и новые продукты, и специальные предложения», – рассказывает Михаил Иоффе, вице-президент, управляющий филиалом ВТБ24 в Санкт-Петербурге.

Динамика петербургского рынка ипотеки

Банк	2012 год I квартал		2013 год I квартал		справочно	
	шт.	млн руб.	шт.	млн руб.	сумма кредита млн руб.	доля рынка %
ВТБ24	1175	2284,0	2187	4424,0	2,0	31,0
Северо-Западный банк Сберегательного банка	1748	3375,0	1548	2998,0	1,9	22,0
Банк Санкт-Петербург	329	701,0	1301	2587,0	1,9	18,5
Газпромбанк	620	1497,0	654	1565,1	2,4	9,4
Ханты-Мансийский Банк	163	293,0	316	844,5	2,6	4,5
Дельта-Кредит	390	782,3	261	623,1	2,4	3,8
Абсолют	159	398,9	140	382,5	2,7	1,9
Росбанк	91	338,6	138	403,7	2,8	1,9
Банки, работающие по программам АИЖК и Центра доступного жилья	185	256,8	93	203,3	2,1	1,3
Банк ЗЕНИТ	43	51,3	81	128,3	1,6	1,1
Балтинвестбанк	216	380,8	41	114,1	2,8	0,7
* другие банки, выдающие ипотечные кредиты	357	1189,0	280	644,0	2,3	3,9
ИТОГО:	5 476	11547,7	7040	14 921,6	2,2	100

* банки, которые выдавали кредитов в количестве не более 20 шт. в месяц

Источник: ОАО «Санкт-Петербургский центр доступного жилья»

Калининград взялся за Храброво

Михаил Немировский / На минувшей неделе в Калининграде стартовал первый этап масштабного проекта по модернизации аэропортового комплекса «Храброво». Вложив более 6,7 млрд рублей, ООО «Аэроинвест» и областные власти намерены к 2015 году получить воздушный хаб международного уровня. ➔



В будущем «Храброво» сможет принять 70-метровые Boeing 747 и Airbus A380

Торжественная закладка капсулы по случаю начала реализации проекта по реконструкции аэропортового комплекса состоялась 16 апреля. А за день до этого началась консервация недостроенных помещений аэропорта, которая предшествует строительным работам и продлится до августа 2013 года. Об этом сообщил генеральный директор ЗАО «Аэропорт «Храброво» Андрей Тюрин. Таким образом, капитальное строительство и реконструкция начнутся в сентябре 2013 года, когда завершится подготовка проекта аэропортового комплекса. В настоящее время эксперты голландской консалтинговой компании NACO ведут предпроектные работы и готовят мастер-план развития. Господин Тюрин подчеркнул, что работы по консервации направлены, прежде всего, на укрепление фундамента комплекса. Стоимость этих работ не уточняется. По словам представителей региональной администрации, проект направлен на повышение инвестиционной привлекательности Калининградской области и развитие ее конкурентоспособности как одного из туристических центров Европы. С завершением комплекса мер по развитию аэропортового комплекса «Храброво» будет обеспечена необходимая транспортная доступность Калининградской области и возможность проведения чемпионата мира по футболу в 2018 году, будет расширена география полетов. До 2015 года, как обещают в администрации, будет обеспечена пропускная способность до 5-6 млн пассажиров в год.

Стрим сообща

Работы по модернизации аэровокзального комплекса будут состоять из двух частей. Первую часть, реконструкцию и строительство аэровокзального комплекса, взяло на себя ООО «Аэроинвест». Соглашение между инвестором и региональными властями о строительстве нового терминала было заключено в сентябре 2012 года. А уже через месяц компания «Аэроинвест» стала собственником основного пакета акций (74%) аэропорта «Храброво». Согласно тексту документа, частные инвестиции в проект должны составить 2,4 млрд рублей. Генеральный директор ООО «Аэроинвест» Егор Соломатин сообщил, что работы начинаются с недостроенной части аэропорта, параллельно будет

вести проектирование действующей части аэропорта, затем обе части будут объединены. Общая площадь здания аэропортового комплекса возрастет до 50 тыс. кв. м (увеличится на 10 тыс. кв. м. – *Ред.*). «Аэропорт будет представлять единый двухэтажный комплекс. Первый этаж – зал прилета, второй – вылета. Таким образом, пассажиропотоки не будут пересекаться», – заявил глава компании. Реконструкция терминала завершится в июле 2014 года. Подрядчиком строительства аэропорта выступает турецкая компания «Акын Озай». Примечательно, что инвестор уже сотрудничал с этой компанией – при работах в аэропорте Минеральные Воды, крупнейшем на юге России. В 2011 году аэропорт Минеральные Воды завоевал звание «Лучший аэропорт стран СНГ» среди аэропортов с пассажиропотоком до 1 млн человек. «Мы остались довольны работой турецких строителей», – подчеркнул Егор Соломатин.

Параллельно будет идти и бюджетная часть реконструкции комплекса. По инициативе главы региона Николая Цуканова на федеральном уровне было принято решение передвинуть средства, предусмотренные федеральной целевой программой «Развитие транспортной системы России (2010-2015)», на реконструкцию и удлинение взлетно-посадочной полосы и строительство магистральной рулежной дорожки с 2015 года на 2013 год. Протяженность взлетно-посадочной полосы в настоящий момент составляет 2,5 км, а для того чтобы Калининград мог принимать широкофюзеляжные дальнемагистральные самолеты, необходима полоса в 3,3 км. Завершить эти

работы планируется в 2014-2015 годах. На эти цели в рамках ФЦП из федерального бюджета будет выделено 4 млрд 292 млн рублей. Предполагается, что этих денег должно хватить на реконструкцию взлетно-посадочной полосы с удлинением, оснащение взлетно-посадочной полосы радиотехническими средствами посадки, светосигнальным и метеоборудованием, реконструкцию перрона, строительство очистных сооружений поверхностного стока, строительство стартовой аварийно-спасательной станции, реконструкцию периметрового ограждения, строительство патрульной дороги и реконструкцию системы электроснабжения аэродрома. В прошлом году на проектирование было направлено 10,3 млн рублей. В 2013 году на проектные работы из федерального бюджета будет выделено 60 млн рублей, в 2014 году – 1 млрд рублей, в 2015 году – 500 млн рублей.

Опережая сроки

Еще год назад предусматривалось, что реконструкция взлетно-посадочной полосы начнется только в 2017 году, сообщил заместитель полномочного представителя Президента РФ в СЗФО Станислав Воскресенский. По его словам, сегодня принято решение и начато проектирование взлетно-посадочной полосы под все виды судов. Стройка начнется либо в конце этого года, либо в начале следующего. В 2015 году будет новая взлетно-посадочная полоса, которая сможет принимать все самолеты, и это должно повлиять на снижение цен на билеты.

МНЕНИЕ



Владимир Федоров, сопредседатель МОО «Город и транспорт»:

– В последнее десятилетие аэропорт «Храброво» развивался очень активно. За этот период, к примеру, пассажиропоток через этот узел увеличился в 10 раз. Если в начале 2000-х этот показатель был на уровне 100 тыс. человек, то сейчас аэропорт принимает более миллиона. Модернизация воздушного узла позволит организовать полноценный транспортно-пересадочный хаб – осуществлять посадку на европейские линии не во Франкфурте, а у нас, в Калининграде. Есть проблема с удаленностью аэропорта – он находится в 20 км от города. Но, с другой стороны, он располагается ближе к побережью Балтийского моря и популярным курортам.

НОВОСТИ

➔ **Минрегион РФ представил российскому правительству уточненный проект концепции федеральной программы развития Соловков.** Документ был представлен на расширенном заседании межведомственной рабочей группы по разработке проекта федеральной целевой программы «Сохранение и восстановление комплекса духовного, культурного, природного наследия и развитие инфраструктуры Соловецкого архипелага на 2014-2019 годы». В итоге общий объем финансирования программы составит 39,7 млрд рублей, в том числе 38,9 млрд рублей за счет федерального бюджета, 822,6 млн рублей за счет бюджетов субъектов Российской Федерации, 55 млн рублей за счет внебюджетных источников. Уточненный вариант концепции с учетом замечаний федеральных органов исполнительной власти, правительства Республики Карелия и Архангельской области внесен в Минэкономразвития РФ для последующего утверждения в Правительстве РФ.

➔ **Петербургским девелоперам представили потенциал Новгородской области.** На минувшей неделе в администрации области представители строительного бизнеса из Петербурга познакомиться с возможностями работы на территории Новгородской области, сообщает asninfo.ru. Провел встречу первый заместитель председателя Комитета строительства и дорожного хозяйства Новгородской области Владимир Петров. В составе делегации, которую возглавил советник губернатора Санкт-Петербурга Вячеслав Семенов, вошли представители ООО Setl City, конструкторского бюро «Высотных и подземных сооружений» (КБ «ВипС»), ЗАО «47 ТРЕСТ», ООО «Балтрос», ООО «СтройКомм-Технология», ОАО «НАВИС», ЗАО «Ленстройтрест». Сегодня Новгородская область заинтересована в привлечении застройщиков, которые помогут обеспечить выполнение плана по вводу в действие жилых домов. Потребность в жилье в области остается достаточно высокой. Вячеслав Семенов, выступив на совещании, отметил, что все полученная информация будет обобщена и доведена до представителей строительного бизнеса. По его мнению, строительные организации, рассматривая возможности прихода в регион, ставят целью спланировать свою работу на перспективу.

➔ **Петербургская компания «Морские комплексные системы» готова построить технопарк в Поморье.** Об этом заявил глава региона Игорь Орлов по итогам встречи с инвестором. «Для правительства области сегодня важно определиться с территориальным планированием этой зоны с участием всех заинтересованных сторон. Это необязательно должны быть Архангельск или Северодвинск. Мы готовим ряд поправок в областное законодательство, которые позволят создать преференции для реализации подобных инициатив. И проект технопарка Архангельской области будет обязательно учтен», – заявил губернатор. По мнению директора компании инвестора Михаила Моцака, область может побороться за создание особых зон, чтобы получить государственную поддержку и пакет социальных льгот.

Людмила Коган:

«Строительство в исторической части города – это удовольствие для любого девелопера»



Компания «БФА-Девелопмент» открывает продажи квартир в жилом комплексе бизнес-класса «На Гребецкой», сочетающем в себе все преимущества современной архитектуры и удобного местоположения в историческом районе Петербурга. Объект будет введен в эксплуатацию в III квартале 2014 года и станет настоящим украшением Петроградской стороны. Людмила Коган, генеральный директор ЗАО «БФА-Девелопмент», рассказала «Строительному Еженедельнику» об особенностях и преимуществах проекта. ➤

– Людмила Валентиновна, жилой комплекс «На Гребецкой» – это классический проект в историческом центре города. С какими трудностями сталкивается компания при его реализации?

– В исторической части города мы работаем не в первый раз, поэтому нам знакомы все ограничения и трудности, с которыми при ведении работ встречается как девелопер, так и подрядчик. К ним относят обилие сильно изношенных инженерных сетей, стесненные условия для стройки и жесткий высотный регламент.

Много сложностей связано с осуществлением археологических изысканий перед началом строительства. Согласно требованиям законодательства, нами были проведены все необходимые исследования территории застройки.

Как и любая стройка в заселенном квартале, наша тоже доставляет временные неудобства жителям соседних домов. И все же нам удалось избежать протестов со стороны противников проекта, мы не ведем уплотнительную застройку, так как жилой комплекс «На Гребецкой» возводится на месте ранее существовавшего здания. Надо сказать, что пристальное внимание со стороны согласующих органов власти (КГА, КГИОП) ограничивает нашу возможность в реализации тех или иных фасадных решений. Окружение обязывает создавать жилой комплекс, достойный его местоположения. Чтобы объект был «на века», он не должен своим появлением нарушить уже сложившийся архитектурный облик Петроградской

стороны. А наоборот, призван органично вписаться в существующую застройку. Мы, безусловно, прислушались к тем рекомендациям, которые исходили от специалистов профильных комитетов во время проектирования, и на стадии строительства проблем не предвидим. Все перечисленные факторы делают весомой долю платы за право работы на земельном участке в центре города и формируют заведомо высокую себестоимость квадратного метра.

Наш генеральный подрядчик ООО «ПСБ-Жилстрой» готов к решению перечисленных проблем, так как совсем недавно с блеском закончил строительство школы-студии Бориса Эйфмана на Петроградской стороне.

Несмотря на все существующие трудности, я считаю, что строительство в исторической части города – это удовольствие для любого девелопера. У нас есть возможность создать уникальный объект, который отвечает всем требованиям современного покупателя, – комплекс имеет прекрасный фасад и современные инженерные решения.

– Почему ЖК «На Гребецкой» позиционируется именно в сегменте бизнес-класса?

– Важной предпосылкой для позиционирования жилого комплекса в сегменте бизнес-класса, безусловно, является местоположение объекта. На Петроградской стороне в тихом уютном месте – на пересечении ул. Пионерской и Музыкантского пер. – мы делаем камерный объект, состоящий из 177 квартир разной площади, разбитых на

О компании

➤ В активе компании «БФА-Девелопмент» проекты в сфере коммерческой и жилой недвижимости общей площадью 1,5 млн кв. м и стоимостью более 0,5 млрд USD.

В числе реализованных проектов – бизнес-центры класса А «Невский, 38» и «Линкор» на Петроградской наб., 36, многофункциональный центр класса А на ул. Некрасова, Residence Hotel & SPA в пос. Репино и другие объекты. В 2011 году «БФА-Девелопмент» вышла на рынок жилищного строительства. На стадии реализации находится проект жилья комфорт-класса на станции метро Академическая – «Академ-Парк», площадью 200 тыс кв. м, а также жилой комплекс бизнес-класса «На Гребецкой», площадью 17,8 тыс. кв. м.

Мнение



Светлана Денисова, начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент»:

➤ – Наши покупатели – это социально успешные люди, руководители и высококлассные специалисты в своей области. Это прекрасно образованные, умные, сложившиеся люди, хорошо осознающие вкус и потребности своей семьи. Они приобретают квартиры не только для себя, но, может быть, для своих родителей, подросших детей. Этот комплекс может приглянуться тем, кто уже имеет жилье поблизости – здесь же, на Петроградской стороне, либо на Крестовском острове.

У нас диверсифицированное предложение по типам квартир – от больших пятикомнатных до довольно скромных однокомнатных. Небольшой метраж делает стоимость жилья в центре города доступной. Хотя понятно, что в жилом комплексе

бизнес-класса «На Гребецкой» уровень цен выше, чем среднегородской по первичному рынку, ведь проект реализуется в историческом центре города. Цена на квартиры в комплексе заметно различается. На нижних этажах она меньше, а на верхних, где есть возможность увидеть Малую Неву, Ждановку, Петропавловскую крепость, – выше.

Для наших покупателей мы предлагаем несколько способов приобретения квартир – стопроцентную оплату, рассрочку и ипотеку. Рассрочка выступает альтернативой ипотеки, избавляет покупателя от необходимости длительного оформления большого количества документов и действует до окончания строительства комплекса, то есть около полутора лет. В проектах бизнес-класса рассрочка не является инструментом привлечения дополнительных поку-

пателей. Потому что «на вырост» приобретается квартира большего метража, а не более высокого класса. В связи с этим мы не питаем особых иллюзий по поводу того, что кто-то, воспользовавшись нашей рассрочкой, купит жилье классом выше. Мы понимаем, что зона выбора находится в пределах одного класса жилья, по вертикали переходы случаются редко.

Наши клиенты могут воспользоваться ипотекой. Мы уже аккредитованы в трех банках и по мере роста готовности объекта появятся предложения еще нескольких банков.

Разумеется, мы работаем в соответствии с ФЗ №214. Мы с гордостью представляем комплекс бизнес-класса «На Гребецкой» и уверены, что он найдет признание у самых взыскательных покупателей.

7 подъездов. Это более комфортная жизнь. Дело не только в масштабе, но и в инженерном наполнении этих квадратных метров. В стадии реализации у нашей группы сейчас находится жилой комплекс «Академ-Парк» около станции метро «Академическая». Там речь идет о почти 200 тыс. кв. м, ЖК «На Гребецкой» в 10 раз меньше. Вряд ли к элитному или бизнес-классу жилья можно отнести объекты, в которых размещается тысяча квартир.

– В чем особенности и преимущества нового жилого комплекса?

– Небольшое количество квартир на объекте предполагает его камерность и уют для будущих жильцов. В комплексе есть собственная газовая котельная, высота потолков в квартирах будет 3 м, запланирована установка деревянных окон, создание комфортных входных групп. Мы установим дополнительные фильтры при подаче холодной воды и систему контроля доступа, есть места для размещения наружных блоков кондиционеров. Вообще мы предусмотрели максимальное количество опций, которые удовлетворяют запросы даже самых капризных покупателей с повышенными требованиями к комфорту. Надеюсь, что мы с ними не разоидемся в ожиданиях.

– Какие варианты есть по площади квартир?

– В этом комплексе мы предлагаем большое разнообразие квартир по метражу. В наличии как небольшие рациональные, так и просторные двух- и трехкомнатные квартиры. Из комфортных пятикомнатных двухуровневых квартир открывается вид на Малую Неву и р. Ждановку.

Мы очень трепетно относимся к формированию пространства наших объектов и стараемся создать наиболее органичную среду для будущих жильцов. Наш отдел маркетинга и продаж выступает в качестве эксперта и еще на стадии проектирования вносит свои коррективы, так как хорошо знает потребности покупателей. Мы предлагаем не просто квадратные метры, а комфортную среду обитания. Петроградская сторона – это обжитый и очень любимый горожанами район. Здесь в пешеходной доступности есть все – магазины, торговые центры, достопримечательности Санкт-Петербурга. Недалеко расположены две станции метро – «Чкаловская» и «Спортивная». Судя по звонкам, которые поступают к нам от покупателей, этот объект интересен людям, которые проживают в историческом центре и хотят улучшить свои жилищные условия.

Ход строительства



Сергей Богодунов, руководитель проекта ЖК «На Гребецкой»:

– Мы возводим объект в условиях существующей застройки. В связи с этим обязательно выполнили шпунтовые ограждения строительной площадки, чтобы вести работы по

формированию фундамента без ущерба для окружающих зданий. Строительство идет в соответствии с графиком. Нам пришлось вынести много инженерных сетей из-под пятна застройки. На сегодня завершено устройство буронабивных свай, ведется устройство ростверток, заканчивается выемка грунта и сооружение нижней фундаментной плиты, то есть совершаются работы нулевого цикла, которые по графику будут завершены в конце июня 2013 года. Здание будет разной этажности – от четырех до девяти этажей. На восьмом и девятом этажах будут располагаться двухуровневые квартиры. Срок сдачи объекта запланирован в III квартале 2014 года. Также сейчас заканчиваются работы по возведению и подключению постоянной трансформаторной подстанции, которая будет снабжать электрическим током не только наш комплекс, но и близлежащие дома.

справка

ЖК «На Гребецкой» в цифрах:

- 25 062,9 кв. м – общая площадь комплекса
- 17 822 кв. м – общая площадь жилой части
- 177 квартир, в том числе
- 70 однокомнатных квартир от 34,8 до 51,5 кв. м
- 41 двухкомнатная квартира от 56,4 до 113,1 кв. м
- 64 трехкомнатные квартиры от 88,3 до 121,2 кв. м
- 2 двухуровневые пятикомнатные с панорамными окнами – 194,6 кв. м
- 123 машиноместа
- 9 коммерческих помещений



Александр Кретов: «Мы предлагаем разумное сочетание комфорта и цены»

Александр Кретов, исполнительный директор ЗАО «БФА-Девелопмент» рассказал о позиционировании жилого комплекса «На Гребецкой» на рынке недвижимости Санкт-Петербурга и о ценовых преимуществах проекта.

– Сколько в проекте запланировано очередей?

– Этот жилой комплекс будет сдаваться в одну пусковую очередь, так как это локальный проект, а не комплексное освоение территорий. Общее число квадратных метров составляет всего 17 822 кв. м. Запланировано 177 квартир разного метража и 9 коммерческих помещений. В ЖК «На Гребецкой» мы предлагаем разумное сочетание комфорта и цены.

– В проекте будут присутствовать видовые двухуровневые квартиры, насколько они востребованы сейчас?

– Да, у нас запланировано строительство двух видовых квартир на верхних этажах. Безусловно, речь идет не о панорамных видах, а о прекрасной исторической застройке, когда из окна квартиры можно увидеть самые дорогие для сердца каждого петербуржца места. Спрос на видовые двухуровневые квартиры очень индивидуален. На их покупку влияет множество субъективных факторов, которые невозможно предугадать и оценить заранее. В связи с этим реализация таких квартир практически невозможна на стадии фундамента, потому что покупатель хочет увидеть, «примерить на себя» это жилье. Видовые квартиры могут подолгу экспонироваться на рынке, но в результате все равно находят своего клиента. Могут сказать, что уже есть лица, проявившие заинтересованность в покупке двух видовых квартир в ЖК «На Гребецкой».

– Какая отделка квартир будет предложена покупателям?

– В объектах бизнес-класса мы пока не делаем чистовую отделку квартир, хотя в Москве уже наблюдается такая тенденция. Мы сдаем наш дом в белой предотделке, когда все поверхности выравниваются и шпательются. Холл и места общего пользования будут выполнены в соответствующих общему стилю проекта дизайнерских решениях. Надо понимать, что не все, что соответствует уровню потребления покупателей класса комфорт, порадует и клиентов бизнес-класса. Как правило, наши клиенты работают с дизайнерами, имеют гораздо больше возможностей в создании индивидуальных интерьеров и не интересуются финишной отделкой от застройщика. Мы оставляем возможность нашим клиентам для творчества. В больших квартирах

оставлены проемы между кухней и комнатой, чтобы была возможность объединения двух пространств. Все зависит от вкуса и потребностей конкретной семьи. Диктовать до конца, как человеку жить, мы не готовы.

– Оцените, как изменится стоимость жилья на рынке к моменту окончания строительства данного объекта?

– Ситуация на рынке говорит о том, что к моменту ввода в эксплуатацию жилого комплекса «На Гребецкой» цены на квадратные метры вырастут примерно на 20%. И этот рост совершенно обоснован, так как стоимость земли, энергоносителей, рабочей силы постоянно увеличивается. Недавно власти Москвы заявили, что нижняя планка по стоимости квадратного метра в скором времени составит 150 тыс. рублей. В Санкт-Петербурге эта цена будет меньше примерно на 25%, но тенденции развития рынка у нас одинаковые.



Редевелопмент ждет стратегии

Михаил Немировский / Некогда весьма активный процесс редевелопмента промышленных площадок в Петербурге в настоящий момент замедлился. Отсутствие четкой городской политики в этом вопросе, юридические сложности процесса, а также высокая стоимость перебазирования предприятий не предоставляют возможности дать положительный прогноз на этот счет, утверждают эксперты. ➔

Сегодня промышленные предприятия занимают около 13% от всей площади Петербурга. Около 200 предприятий, или 5,8 тыс. га земли занимают до 40% площади исторического центра города. Более того, сегодня до 50% территории Петербурга используется неадекватно, уверен заместитель руководителя департамента оценки «Институт проблем предпринимательства» Алексей Шаскольский. По его словам, петербургская промышленность исторически складывалась вдоль рек и каналов, формируя целый пояс на видовых набережных. И более 70 лет эти площадки находились в застое, не развивались, не встраивались в русло рыночной экономики. В среднем мощности городских промпредприятий загружены только на 35%, износ оборудования составляет 60-70%. В Европе такое положение дел недопустимо. В среднем европейском городе этот показатель не превышает 10%, там все промышленные предприятия уступали место гражданскому строительству. В итоге вся эта ситуация порождает колоссальную социальную проблему. В условиях постоянной маятниковой миграции между районами люди тратят суммарно до 2 суток в месяц, чтобы пересечь промышленный пояс города. «Ситуация, на мой взгляд, нетерпимая. Если продолжать такое неспешное продвижение в деле редевелопмента, когда самые лакомые кусочки выедаются, а остаются лишь непрезентабельные и нерентабельные участки, проблема останется в XXII и XXIII веке. Как следствие, город потеряет миллиарды рублей инвестиций и отстанет в плане подготовки всех видов инфраструктуры на десятилетия», — считает Алексей Шаскольский. Процесс репрофилирования промпредприятий каждый раз упирается в один и тот же конкретный тупик — неопределенность городской политики и медлительность Смольного в принятии ключевых решений в сфере промышленности, полагает исполнительный вице-президент Союза промышленников и предпринимателей Санкт-Петербурга Николай Ковалев. «Союз промышленников участвует в комиссии по Генплану. И за последний год ни один промышленный проект не был согласован. Был отклонен десяток перспективных проектов», — отмечает эксперт. Была разорва-



Две трети городских промпредприятий не работают. Часть из них уже — руины

на цепочка инвестиционного процесса по созданию новых промпредприятий. К примеру, завод имеет мощности и инвестиционный план. Он заинтересован в переезде, в расширении мощностей, но просто не знает — как реализовать свое старое имущество. «К сожалению, город не дает никаких ответов, что он будет представлять собой в ближайшем будущем. В полной неопределенности оказываются и промышленники, и девелоперы, которые могли бы что-то на этих площадках строить. По сути, мы не можем двигаться дальше без единой городской стратегии на ближайшие 50 лет», — считает господин Ковалев.

Под силу лишь избранным

Сложность процесса редевелопмента, высокие риски при работе с промышленными памятниками и требование больших инвестиционных затрат уже на начальном этапе сужают круг компаний, которые могли бы «потянуть» проекты реконструкции промышленных зон «под ключ». По словам Надежды Калашниковой, руководителя отдела развития Компании Л1, каждого инвестора, который идет по пути редевелоп-

мента, ждет немало проблем и подводных камней. Прежде всего, это процесс поиска и переговоров с собственниками. Эту же проблему отметил заместитель генерального директора ЗАО «Управляющая компания «Эталон» Кирилл Вязовский: «Выходя на собственников промышленных площадок, мы постоянно сталкиваемся с сильно завышенными запросами по стоимости земли. Причем, как правило, это запросы собственников неработающих предприятий, приватизированных в свое время на «красных директоров», которые получают доход от сдачи имущества промплощадки в аренду. Разумеется, стимула продавать легкие деньги у них нет».

Административные препоны

Еще одна проблема, с которой сталкивается бизнес на промышленной площадке, — это затяжной процесс согласования проектов. По словам Надежды Калашниковой, редевелопмент — это всегда длинные инвестиции, которые могут позволить себе только крупные игроки. Срок согласования проектов в КГА, получение документов КГИОП может растянуться на пять и более

лет. «У нас взаимодействия с КГИОП нет. Мы стараемся его избежать. Комитет не помогает бизнесу сохранять памятники путем их реконструкции и приспособления, а чаще всего только мешает, — считает руководитель департамента управления недвижимостью ЗАО ХК «Форум» Андрей Иванов. — Но реальная головная боль девелопера, входящего в промзону, это работа с КГА, работа по получению градостроительных планов. Бизнес и власти уперлись лбами и застопорились. Градпланы, которые нам выдают, — пустые. С этими документами никакой редевелопмент невозможен». Основная проблема работы инвестора в городе — непоставимые риски неполучения градостроительной документации с серьезными инвестициями, подтверждает Кирилл Вязовский. Несмотря на то что в городе работают два основных регулирующих документа, Генплан и ПЗЗ, на все инвестиционные процессы падают те же региональные нормативы проектирования. «Сейчас вроде бы окончательная редакция уже находится на рассмотрении вице-губернатора Юрия Вязалова, и как в этих реалиях строить бизнес-планы — непонятно. Полагаю, новый вице-губернатор Марат Оганесян должен выступить на стороне бизнеса. Но если региональные нормативы будут приняты, о редевелопменте можно забыть лет на пять-семь», — констатировал господин Вязовский.

Чтобы решить проблему «серого пояса» и эффективного использования заводских площадок в комплексе, необходимо объединить усилия городских властей, девелоперов и общества, уверены эксперты. «Как на Западе решается эта проблема? Там есть триединство власти, бизнеса и общественности», — считает господин Шаскольский. Пока не будет выработана единая конкретная позиция городской администрации, девелоперы, как ориентированные на прибыль субъекты градостроительного процесса, продолжат «выбирать изюм из пирога». Эксперты сходятся в одном: позиция властей может проясниться в ключевом для города документе — «Стратегии социально-экономического развития до 2030 года», но только в том случае, если вопрос о ликвидации «серого пояса» будет указан в числе приоритетов городской политики.

Потенциал без спроса

Михаил Немировский / В Петербурге еще остались интересные промышленные участки, которые можно репрофилировать под городские нужды. Вместе с тем крупных контрактов на редевелопмент в городе ждать не стоит, считают представители демонтажных компаний.

В сегодняшней ситуации «лоскутного одеяла», в ситуации полной политической неопределенности невозможно реализовывать крупные проекты редевелопмента без серьезной

поддержки, уверен руководитель филиала ГК «Реформа» в Санкт-Петербурге Александр Васильев. Большим подспорьем, по его мнению, могла бы стать разработка четких правил приспособления промышленных зданий под иные нужды. Отсутствие этих норм отсекает целый пласт инвестиционных инициатив. Кроме того, сильно удорожает процесс комплекс требований по экологической безопасности — меры по рекультивации и вывозу загрязненной почвы сильно повышают стоимость проекта.

«Сегодня мы ведем работы только на Хладокombine №1 и Обуховском заводе. Лично я вижу значительный спад заказа на редевелопмент на петербургском рынке. Может, девелоперы не хотят оглашать потенциальные проекты, но мы на перспективу никаких больших проектов не видим», — признался глава филиала. По его мнению, в ближайшее время можно будет встретить лишь небольшие, локальные проекты по приспособлению и репрофилированию промышленных зданий. «Нужно продолжать

искать изюм в булке дальше. И делать это, пока город не начнет оказывать поддержку этих процессов», — говорит эксперт.

В то же время потенциал для реализации новых строительных проектов на промышленных землях есть, уверен коммерческий

директор ГК «Размах» Сергей Ефремов. «Интересных для инвесторов площадок в городе предостаточно. Конечно, сначала осваиваются наиболее выгодные места, потом менее привлекательные, но процесс не останавливается. «Серый пояс» в любом случае через десяток лет превратится в раз-

витую зону», — считает он. При этом ни в коем случае нельзя «давить» на предприятия, применяя административные методы, вытеснять их из города. Это попросту погубит городскую промышленность. Гораздо эффективнее, по словам эксперта, будет именно экономическое стимулирование.

МНЕНИЕ



Сергей Ефремов, коммерческий директор ГК «Размах»:

➔ — На мой взгляд, территория Обводного канала сильно недооценена. Ведь земля у воды всегда ценится больше. Но сейчас она загрязнена и забита полумертвыми промзонами. А если от них избавиться, это придаст городу большую привлекательность. Нужна лишь хорошая концепция освоения этих земель.

Из отеля в апартаменты

Роман Русаков / Последние годы рынок был богат на проекты, связанные с перепрофилированием объектов недвижимости под торговые и офисные функции. Изменения функций различных объектов под жилые цели практически не встречаются, в лучшем случае объекты перепрофилируют под апартаменты.

Как отмечают аналитики, наиболее востребованной и быстро окупаемой функцией для проектов является жилая. И девелоперы рассматривают этот вариант в первую очередь. Сложности возникают с изменением назначения земли – на участках под общественно-деловую застройку невозможно реализовать жилые проекты, а перевод земли из одного назначения в другое – дело трудоемкое и дорогостоящее. «Поэтому мы наблюдаем новую для рынка Петербурга тенденцию – в скором времени на рынок выйдет несколько проектов апартаментов под жилье. Такие проекты уже давно и успешно реализуются в Москве, но в Петербурге их нет. Ограничения, существующие у этого формата, – отсутствие регистрации по месту жительства, более высокий налог и тарифы на коммунальные услуги, сложности в получении ипотечного кредита – оцениваются девелоперами как риски, способные серьезно снизить интерес покупателя к проекту. Однако и у нас такие проекты вот-вот появятся, к этому есть предпосылки – ограниченное предложение по земельным участкам в востребованных центральных локациях для строительства элитной недвижимости», – рассказывает Андрей Косарев, генеральный директор Colliers International Санкт-Петербург.

Дмитрий Щегельский, генеральный директор агентства недвижимости ООО «БЕНУА», согласен с тем, что в Петербурге случаи перепрофилирования целых зданий из какого-либо сектора в жилые квартиры носят единичный характер. «В конце 90-х – начале 2000-х годов частными инвесторами было расселено общежитие, которое потом было перестроено в жилье комфорт-класса. Случаи перепрофилирования отдельных квартир или этажей тоже были. Так, к примеру, в начале 2000-х годов Кожно-венерологический диспансер Московского района был переведен с первого этажа жилого дома (КВД занимал весь этаж) в отдельное здание, а освободившиеся площади были переделаны в жилые



Одним из примеров смены функции объекта коммерческой недвижимости является гостиница «Карелия», один из корпусов которой переделан под апартаменты

квартиры и розданы очередникам, однако в течение нескольких лет жильцы 90% квартир продали (обменяли) это жилье на другое, а новые хозяева переоборудовали эти квартиры в коммерческие помещения (офисы, магазины, салоны)», – вспоминает господин Щегельский.

Из современных примеров перевода объектов под функции жилых апартаментов исполнительный директор корпорации «Матрикс» Игорь Петров вспоминает проект компании NAI Besag, которая на Московском пр., 73 вместо гостиницы решила строить комплекс апартаментов. «Хотя здесь нужно понимать, что речь шла о коммерческой недвижимости, так и идет», – добавляет он.

Олег Громков, руководитель отдела аналитики ООО «Северо-Запад Инвест»

(проект комплексного освоения «Новый Берег»), также вспоминает проект гостиницы «Карелия» на ул. Маршала Тухачевского, один из корпусов которой собственники решили превратить в комплекс жилых малогабаритных апартаментов.

«Из реновации проектов под жилье в пример можно привести территорию речного вокзала, где изначально собирались строить МФК, включающий офисную, торговую, развлекательную функции, и реконструировать гостиницу «Речная», но затем участок был продан компанией JFC, куплен компанией «Мегалит», которая реализует там проект жилого дома.

Также территория Шкапина-Розенштейна изначально рассматривалась как деловой квартал с сопутствующей

торговлей. Проект был заморожен в конце 2008 года в связи с кризисом, в августе 2009 года руководством компании «Главстрой-СПб» и правительством Санкт-Петербурга было принято соглашение о реконцепции проекта. Сейчас ведется активное строительство жилого квартала «Панорама 360», – приводит примеры Андрей Косарев.

В основном перепрофилирование интересно инвесторам, поскольку это именно та часть покупателей, которая просчитывает все возможные риски и анализирует наиболее доходное использование объекта недвижимости.

Директор по развитию ААГ Светлана Ким объясняет малочисленность проектов реновации объектов коммерческого назначения под жилье отсутствием экономической целесообразности. «Цена реализации жилья ненамного превышает стоимость объекта до реновации. С учетом необходимости соблюдения санитарных, технических и прочих норм, правил и требований к жилым помещениям получить планируемую прибыль не представляется возможным. А существенно изменить параметры объекта не позволяют конструктивные особенности. Рациональное же использование земельного участка сдерживают градостроительные ограничения», – рассказывает госпожа Ким.

МНЕНИЕ



Екатерина Марковец, директор по инвестициям и консалтингу компании **Real Invest**

«Если само здание не спроектировано заранее с учетом перспективы перевода, то и здесь может возникнуть масса проблем, например соблюдение требований к инсоляции, которые в жилье гораздо жестче, чем для офисов или гостиниц. В общем, если жилье и получится, то планировка будет явно не самой эффективной, что при нынешнем уровне развития рынка приведет к зависанию такого продукта в продажах, за исключением ситуаций, когда объект имеет уникальное местоположение, способное компенсировать изъяны».

Дело техники

Роман Русаков / С технической стороны перепрофилирование здания под жилье, как правило, не является запредельно сложным процессом.

Анна Цирульская, заместитель начальника ФГУП «ЦПО» при Спецстрое России, отмечает, что, в принципе, если объект не изношен настолько, что не позволяет сделать его жилым, то в большинстве случаев технические сложности для реновации нет. «Конструктивные особенности многих зданий позволяют провести смену их функционального назначения с минимальными затратами. В таком случае достаточно сделать перепланировку, обеспечить

или обновить инженерные сети. Затраты на проект могут серьезно возрасти, если требуется капитальный ремонт, и последующее приведение в соответствие со строительными, санитарно-техническими и противопожарными требованиями может повлечь за собой значительные финансовые затраты», – рассказывает госпожа Цирульская. С ее мнением не согласен Андрей Алексеев, руководитель службы заказчика ГК «Пионер». Он считает, что санитарно-эпидемиологические требования к жилым зданиям и помещениям предписывают более высокий уровень шумоизоляции, инсоляции по сравнению с офисным зданием или гостиницей.

Эти параметры, как правило, невозможно откорректировать до необходимого уровня, не вмешиваясь в конструктив здания. «В большинстве случаев для выполнения требований СанПиН в аспекте шумоизоляции потребуется замена стен здания, показатели инсоляции невозможно повысить без изменения оконных проемов и принятия других затратных мер. При этом нередко даже эти мероприятия не будут эффективны, так как санитарные нормы могут быть недостижимы в силу особенностей местоположения земельного участка. Определенные ограничения накладывают и требования по пожарной безопасности. Согласно нормативам для жилых зданий, площадь

этажа не должна превышать 500 кв. м, в гостиницах этажи могут быть гораздо большей площади. Теоретически решить это несоответствие можно путем размещения в каждом жилом помещении спринклерной системы пожаротушения, но этот вариант непопулярен в силу эстетических и функциональных недостатков. Наконец, строительные нормы регламентируют организацию земельного участка вокруг жилого дома, оговаривают наличие таких объектов, как парковка, места для сбора мусора, зеленые насаждения и т. д. Не каждое существующее здание соответствует этим требованиям, более того, обладает возможностью все эти объекты разместить на участке. Но без соответствия этим нормам сдача нового объекта в эксплуатацию невозможна. Именно в силу этого сложности возникают даже в тех случаях, когда речь

не идет об изменении назначения здания, а проводится реконструкция жилого дома, расположенного, к примеру, в центральной части города. Несоответствие существующего жилого дома и возможностей земельного участка, на котором он расположен, актуальным нормам и требованиям делает его реконструкцию даже без изменения функционального назначения крайне сложной для реализации», – отмечает господин Алексеев. Роман Иваницкий, заместитель генерального дирек-

тора Megapolis Property Management, говорит, что реновация объектов под жилье вполне возможна, но дополнительные затраты могут быть очень существенны – от 30 до 50%. «Следует помнить о системах вентиляции, отопления, водоснабжения и т. д. – в некоторых случаях внести изменения практически невозможно. В историческом центре Петербурга перевод в многоквартирный жилой дом может привести еще к нехватке мощностей», – отмечает он.

цифра

50% на 1 кв. м

могут составить дополнительные затраты при реновации объекта недвижимости под жилую функцию

Клиники обрели новый стимул

Денис Кожин / Рынок частной медицины в Петербурге активно развивается. Вместе с ростом числа клиник растет и спрос на помещения для медучреждений – к таким объектам недвижимости предъявляется ряд специфических требований. ➔

Фото: Наталья Виноградова



Любое медицинское учреждение требует проведения специальной вентиляции, освещения, специального ремонта

Сегодня объем сделок с медицинскими центрами не превышает 5-10% от общего объема сделок на рынке коммерческих помещений. Но, как отмечает Полина Фиофилова, руководитель отдела торговой недвижимости АРИН, в последние два года активность арендаторов в этом сегменте заметно возросла.

Ольга Аткачис, руководитель отдела торговой недвижимости ASTERA в альянсе с BNP ParibasRealEstate, говорит, что всплеск активности на рынке помещений под медучреждения наблюдается на рынке частных клиник с 2012 года, когда несколькими медицинскими заведениями были выделены государственные средства на развитие. Например, ряд услуг, оказываемых по ОМС (экстракорпоральное оплодотво-

рение и т. п.), теперь можно получить в аккредитованных частных клиниках.

Специфика помещений соответствует направленности медицинской клиники. Если это помещение стоматологического профиля, то над ним не может располагаться жилое помещение, если ортопедического, то это, скорее всего, будет медицинский магазин с возможностью консультации у врача. «Самым непривередливым форматом выступает комната для массажного кабинета, не требующая специфических характеристик, кроме обеспечения доступа к воде», – рассказала директор департамента стрит-ритейла NAI Besar в Санкт-Петербурге Марина Федорова.

Если это обычный стоматологический кабинет, то достаточно относительно

небольшого помещения на первом этаже, что полностью соответствует санитарным нормам и правилам. Если рассматривать помещения для многопрофильной клиники, то планировка помещения должна позволять организовать большое количество отдельных кабинетов с окнами, поскольку по нормам требуется наличие дневного света.

«В случае если клиника использует такую аппаратуру, как МРТ, имеющий определенный уровень излучения, на размещение накладываются некоторые ограничения. К примеру, такая клиника может расположиться в отдельном стоящем здании, а в случае размещения на первом этаже жилого дома второй и третий этажи должны быть нежилыми.

Стандартные медицинские центры, не использующие большого количества специальной аппаратуры, обычно предпочитают помещения в спальных районах города с хорошей транспортной доступностью, недалеко от метро. При наличии этих критериев арендаторы готовы рассматривать дома не только на первой линии, а также помещения, расположенные не только на первых этажах», – рассказывает Ольга Аткачис.

«Если рассматривать медицинские клиники, которые предусматривают наличие операционных, то у таких операторов крайне жесткие требования к помещениям: соответствие санитарно-эпидемиологическим и противопожарным нормам, наличие подъездов, определенное количество входов-выходов, достаточное количество киловатт. На практике крупные медклиники часто сталкиваются с тем, что помещение испытывает нехватку электроэнергии и нуждается в увеличении мощности, поэтому большинство таких клиник располагается в зданиях бывших медицинских учреждений», – сообщает Денис Радзимовский, генеральный директор S.A.Ricci – Санкт-Петербург.

Стоит отметить, что любое медицинское учреждение требует проведения специальной вентиляции, освещения, специального ремонта, который будет соответствовать стандартам санитарных норм.

Месторасположение медицинской клиники также играет важную роль. Большинство крупных клиник стремятся найти помещения рядом со станцией метро либо на оживленных магистралях. Небольшие клиники стараются открыть свои филиалы в каждом районе города.

цифра

10% –

доля помещений медицинского назначения в общем объеме сделок с коммерческой недвижимостью

Медицина в сетях

Денис Кожин / Сегодня основной спрос на помещения стрит-ритейла присутствует со стороны сетевых медицинских центров.

«У компаний, работающих в данном сегменте, существуют специфические требования к помещениям: определенная локация (одни клиники ищут помещения только на севере, другие – на юге), площадь помещений – от 400 кв. м, возможность организовать кабинетную планировку (если она изначально отсутствует), наличие большого количества окон, в случае аренды объекта – возможность заключения договора на срок не

менее 10 лет, возможность установки аппарата рентгена, который разрешается установить в помещении, над которым нет жилых квартир. Ставка по таким помещениям составляет до 1000 рублей за 1 кв. м в месяц. При этом если говорить о местоположении, для медицинских центров важно отсутствие конкурентов в ближайшем окружении. Следует отметить, что, как правило, медицинские центры предпочитают приобретать объекты в собственность, а не арендовать их», – отметила Анна Лапченко, старший консультант отдела стрит-ритейла JonesLangLaSalle в Санкт-Петербурге.

Станислав Титоренко, руководитель отдела коммерческой недвижимости Delta Estate, утверждает, что особенно востребованными сегодня являются помещения под медицинские клиники, работающие в области пластической хирургии, стоматологии, контурной пластики, технологии в этих отраслях активно развиваются, и клиники такого рода являются высокорентабельными с точки зрения бизнеса. Денис Колокольников, председатель совета директоров группы компаний RRG, добавляет, что помещения, которые планируется использовать под медклиники, не должны

размещаться на метр и более ниже уровня земли (то есть в отличие от салонов красоты, например, подвальные помещения в данном случае не подходят). Есть требования и к отделке (в частности, легко моющийся пол – кафель или линолеум) и т. п. Кроме того, если помещение располагается в неспециализированном здании, будет необходим и отдельный вход. Размер помещения, пригодного под размещение частной клиники, – не менее 80 кв. м. Станислав Титоренко, руководитель отдела коммерческой недвижимости Delta Estate, уточняет требования к помещениям. Так, например, кабинет должен иметь окно, минимальная площадь его должна быть не менее 9 кв. м, а для стоматологии 15 кв. м, потолки не ниже 2,5 м, обяза-

тельно должен быть подвод воды и канализации, вентиляция в каждом кабинете. «Важно учитывать при аренде таких помещений требования Санэпиднадзора и противопожарной службы. Документ СанПиН 2.1.3. 1375-03 – документ стандартов. Он описывает требования предъявляемых гигиенических требований к объекту недвижимости», – отметил господин Титоренко. «Исходя из сказанного, арендатору под размещение медицинской клиники в боль-

шинстве случаев приходится серьезно вкладываться и в отделку, и в оборудование помещения – поэтому договоры аренды в данном случае они стремятся заключать долгосрочные. Ставки аренды принципиально не отличаются от средних по рынку», – говорит Денис Колокольников. Ольга Аткачис замечает также, что диапазон арендных ставок в этом сегменте составляет 600-1000 рублей за 1 кв. м в месяц, требуемые площади обычно – 200-400 кв. м.

цифра

9 кв. м –

минимальная площадь для медицинского кабинета

С неба на землю

Антонина Асанова / При возведении высотных объектов застройщики зачастую беспечно относятся к геологическим рискам, что чревато возникновением аварийных ситуаций и дополнительных затрат на исправление просчетов. Для минимизации рисков городу необходимо создать перечень исследований, обязательных для проведения девелоперами, считают эксперты-геотехники. ➔

В Петербурге нарастают темпы высотного строительства – завершается строительство первого 42-этажного небоскреба «Лидер Тауэр», объявлено о планах по возведению еще 35 высотных объектов, рассказал ведущий научный сотрудник лаборатории геодинамики научного центра Национального минерально-сырьевого университета Евгений Мельников. Между тем строительство высотных сооружений не обходится без серьезных работ нулевого цикла – подземные конструкции перераспределяют вес и придают устойчивость постройке. К примеру, глубина котлована для строительства «Лахта-центра» составляет 21 м, а сваи уходят в землю на 82 м.

Однако при возведении высотных зданий строители недооценивают риски, связанные с геологическими работами, считают эксперты в этой области. Около 20 из 35 пятен, предназначенных под застройку, располагается в тектонически напряженных и потому опасных местах, заявил господин Мельников. А расположение подземных сооружений вблизи геодинамически активных зон геологических разломов в десятки раз увеличивает риски их аварийности.

Кроме того, застройщиками недооценивается и сейсмоактивность в районе Финского залива. Мелкие толчки могут

расшатывать конструкции и способствовать выделению в почву радиоактивного газа радона, считает главный научный сотрудник ФГУНПП «Северная морская геология» Александр Рыбалко. Также строители не всегда учитывают и близость водоносных слоев к месту строительства. Из-за этого постоянно подтапливает подвалы зданий Ладужского вокзала и клиники МЧС на Оптиков, построенных уже в 2000-х годах, заявил директор СПбГУП «Специализированная фирма «Минерал» Николай Филиппов.

Примеры аварийных ситуаций в городе из-за просчетов в определении геологических условий уже есть. В 1974 и 1995 годах аварии произошли на участке метрополитена от «Площади Мужества» до «Лесной», в 1974 году – на глубоком городском коллекторе. В 2003 году крен 80 см получил 17-этажный жилой дом в Шипкинском переулке, в 2009 году на 50 см отклонился 27-этажный дом на Камышовой улице, в 2011 году – на 6 см накренился 19-этажный корпус ЖК «Империал» Компании ЛЭК. Во всех случаях здания вернули в вертикальное положение, однако это потребовало дополнительных затрат от застройщиков.

Частные проекты высотного строительства, как правило, ведутся в закрытом

режиме, сетуют эксперты, и ряд необходимых исследований девелопер может не проводить, а значит – и не учитывать геотехнические риски. «При строительстве «Лахта-центра» не было проведено исследование содержания в почве радона, свидетельствующего о нахождении поблизости геологических разломов, не организован мониторинг радона во время строительства, не построены соответствующие структурные карты, – сообщает начальник геозекологической партии ФГУП

«Севзапгеология» Борис Дверницкий. – А без этих данных невозможно говорить о безопасности строительства. По нашим данным, радоновый фон там такой же, как и на «Площади Мужества». В ЗАО «ОДЦ «Охта», напротив, заверяют в достаточности исследований. Компания уже приступила к работам нулевого цикла в Лахте, которые должны будут завершиться в сентябре-октябре 2014 года, рассказал главный инженер компании Сергей Никифоров.

«Необходимо выработать комплекс подготовительных работ, обязательных для всего высотного строительства в городе, а также рекомендаций – для того чтобы предотвратить негативную практику», – подытожил Борис Дверницкий.

Геотехники должны работать в одной связке с архитекторами и конструкторами проекта, предлагает решение научный руководитель группы компаний «Геореконструкция» Владимир Улицкий, тогда как сейчас петербургские специалисты и вовсе к работе над частными проектами привлекаются редко – девелоперы чаще приглашают проектные компании из Москвы или из-за рубежа.

МНЕНИЕ



Николай Олейник, заместитель начальника отдела инженерной геологии ЗАО «ЛЕНТИСИЗ»

➔ Санкт-Петербург, согласно карте ОСР-97, находится в зоне с сейсмическими воздействиями 6 баллов по шкале MSK-64, при землетрясениях такой силы повреждения каркасных железобетонных зданий не возникают, да и за период наблюдений землетрясения более 3 баллов на территории города не фиксировались. Если девелопер получает разрешение на строительство, то все необходимые исследования были выполнены, а каждый из участников проекта несет ответственность за свою работу. На практике гораздо более серьезной проблемой является недоучет положения уровня грунтовых вод, тиксотропных и пльвинных свойств грунтов, да и просто небрежное проведение инженерно-геологических работ.

ГЕОИЗОЛ ТРЕЙД



Группа компаний «ГЕОИЗОЛ»

новейшие решения в гидроизоляции и строительстве

- Устройство гидроизоляции
- Консультирование проектных работ
- Шеф-надзор строительных работ
- Поставка лучших европейских материалов

- Производство и продажа анкерных систем GEOIZOL-MP
- Полиуретановые смолы и акрилатные гели фирмы Minova Garbotech (Германия)
- Материалы на цементной основе фирмы VANDEX (Германия) и THORO (Бельгия)
- Гидротехнические шпонки фирмы Meister Gruppe (Германия)

(812) 600 22 40

Санкт-Петербург,
ПС, Большой пр., д. 18
факс: (812) 600 22 60
www.geoizoltrade.ru



РАЗМАХ

Создатели пространства

www.raz-max.com

НОВЫЙ ОККЕРВИЛЬ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС



Проектная декларация на сайте www.otdelstroy.spb.ru

**УНИКАЛЬНЫЙ КВАРТАЛ
РЯДОМ С МЕТРО «УЛ. ДЫБЕНКО»**



777-0-500

Подробную информацию можно узнать на сайте

www.7770500.ru



ЛУЧШИЙ ПРОЕКТ

на Общероссийском конкурсе проектов комплексного освоения территорий 2011 и 2012



МИНИСТЕРСТВО
РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ
Российской Федерации



ПОБЕДИТЕЛЬ КОНКУРСА FIABCI-РОССИЯ

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



ЛУЧШАЯ КОНЦЕПЦИЯ Благоустройства и Инфраструктуры

на премии Urban Awards 2011



ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС ГОДА САМЫЙ ЭКОЛОГИЧНЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

на премии Urban Awards 2011 и 2012

на премии Urban Awards 2012