

События

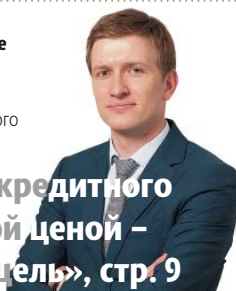
Петербургский «Метрострой» начал строить первый в России двухпутный тоннель метро. Проходческий щит «Надежда» обошелся в 32 млн EUR.

У метро появилась «Надежда», стр. 3

Финансы и страхование

Алексей Богатов, новый глава Северо-Западного регионального центра Райффайзенбанка:

«Наращивание кредитного портфеля любой ценой – для нас не самоцель», стр. 9



Новости регионов, стр. 13 • Коммерческая недвижимость, стр. 16-19



Финансирование ремонта ужалось на треть

Адресная программа по текущему ремонту дорог в Петербурге на 2014 год по сравнению с прошлым годом сократилась почти на треть. В текущем году работы общей стоимостью 4,6 млрд рублей будут вестись по 217 адресам. На большую часть объектов адресной программы конкурсы объявлены еще в прошлом году. (Подробнее на стр. 4)

Надежность Ответственность

СЕВЗАП МЕТАЛЛ

ЧЕРНЫЙ МЕТАЛЛОПРОКАТ

АЛЮМИНИЕВЫЙ ПРОФИЛЬ

ПЛАЗМЕННАЯ РЕЗКА

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

ООО «Союзпетрострой-Эксперт»

Свидетельство об аккредитации № РОСС RU.0001.610086 от 11.03.2013

ПРОВОДИТ НЕГОСУДАРСТВЕННУЮ ЭКСПЕРТИЗУ ПРОЕКТНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ ОБЪЕКТОВ КАПИТАЛЬНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

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

УСЛУГИ ОКАЗЫВАЮТСЯ ЗАКАЗЧИКАМ И ПРОЕКТНЫМ ОРГАНИЗАЦИЯМ ЛЮБОГО РЕГИОНА РФ

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

Строительная корпорация **ЛенСтройДеталь**

Производим • Продаем Диаметр от 3 до 25 мм

Сварные • Кладочные Арматурные

АСА

Сетки

Любые линейных размеров

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



НОВЫЙ ОККЕРВИЛЬ

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

Самый близкий к метро полностью обустроенный квартал в Кудрово

15 минут пешком от метро «Ул. Дыбенко»

Открыты поликлиника, детсад и спорткомплекс. Строится школа

Под окнами парк с велоджками и пляжем на реке

Квартиры в готовых и строящихся домах от 29 до 145 м²



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



«НАИССА-2013»
ЛУЧШИЙ ПРОЕКТ КОМПЛЕКСНОГО ОСВОЕНИЯ ТЕРРИТОРИИ



URBAN AWARDS
2011 и 2012
ЛУЧШИЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ



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

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

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

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

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

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

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

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

Директор по PR: Татьяна Погалева
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, Екатерина Шведова, Наталья Антошина
Тел./факс +7 (812) 605-00-50
e-mail: reklama@stroypress.ru

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

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

Отдел дизайна и верстки:
Елена Саркисян, Роман Арипов

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

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

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

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

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

Типография: ООО «Паргюловская типография»
194362, Санкт-Петербург, пос. Парголово, ул. Ломоносова, 113.
Тираж 9000 экземпляров
Заказ № 8
Подписано в печать 24.01.2014 в 17:00



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



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



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



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



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



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

Газпром взял в аренду «Аэропортсити»

Никита Кулаков / Структуры Газпрома берут в аренду третье здание МФК «Аэропортсити Санкт-Петербург», которое рядом с Пулково-2 строит компания «Авиелен А.Г.». Здание подведено под крышу, но сдача его в эксплуатацию намечена на 2015 год. Случаи аренды недостроенных зданий в Петербурге единичны, говорят эксперты.

Последнее здание МФК «Аэропортсити», которое еще не достроила в Пулково компания «Авиелен А.Г.», уже нашло арендатора. Как рассказали участники рынка, сделка по аренде этого объекта площадью 15 тыс. кв. м находится в финальной стадии. «Его целиком арендуют структуры Газпрома. Решение принято руководством газовой монополии в конце декабря 2013 года», - рассказал один из собеседников «Строительного Еженедельника». «Застройщика уже уведомили о решении арендатора. Но договор еще не закрыт», - сообщил другой источник.

В пресс-службе Газпрома подтвердили, что «работа по заключению договора аренды этого здания ведется». Но детали сделки обещали рассказать после ее закрытия. Так что какая именно структура монополии «поселится» в здании, пока неясно. Коммерческий директор «Авиелен А.Г.» Анастасия Пекучко факт переговоров также подтвердила, но от комментариев отказалась.

цифра

160

тыс. кв. м

объектов офисной недвижимости арендовали или приобрели в собственности структуры Газпрома в Петербурге с 2009 года

Эксперты АРИН говорят, что арендные ставки для офисов класса А в Петербурге сегодня составляют 1300-1800 рублей за 1 кв. м в месяц. Таким образом, арендатору здание может обойтись в 20-25 млн рублей в месяц. Но поскольку сделка крупная, он наверняка получит дисконт.

Комплекс «Аэропортсити» общей площадью 62 тыс. кв. м на участке 6,2 га на Стартовой ул., 6, компания «Авиелен А.Г.» строит с 2007 года. Работу финансируют австрийские инвесторы: Wagram Group, SA IMMO GROUP и UBM. В проект уже вложено 130 млн USD. На эти деньги построены и сданы в эксплуатацию в 2011 году здания двух офисных башен класса А - «Юпитер-1» и «Юпитер-2» общей площадью 17 тыс. кв. м и отель на 294 номера.

Гостиница Crowne Plaza St. Petersburg Airport находится под управлением сети InterContinental Hotels Group. А офисные здания осенью 2012 года арендовали компании «Газпром инвест» и «Газпром».

В «Авиелен А.Г.» сообщили, что каркас третьего бизнес-центра «Цепелин» уже построен. Скоро начнутся фасадные работы. Сдача объекта в эксплуатацию намечена на 2015 год. Стоимость этой очереди проекта оценивается в 30 млн USD.

Сделки по аренде целого здания на этапе строительства - редкое событие для рынка. В Петербурге их было не больше десятка. К крупным можно отнести сделку «Газпром нефти», которая в 2011 году арендовала весь БЦ Quatro Corti (11 тыс. кв. м), и сделку Ленэнерго по аренде БЦ «Константа» (15,5 тыс. кв. м) в 2006 году. Остальные

контракты были гораздо скромнее. «Малому и среднему бизнесу нужны офисы по 300-600 кв. м. Корпорации, которые готовы арендовать целые здания, переезжают нечасто», - поясняет генеральный директор Astera Людмила Рева. «Такие сделки довольно рискованны для арендаторов: возможны задержки строительства, проблемы с оформлением собственности, технические сложности при запуске инженерных систем здания», - поясняют эксперты Maris/CBRE.

«Это действительно одна из крупнейших сделок на петербургском рынке за последние несколько лет. В целом тенденция сдачи в аренду офисов до завершения строительства на рынке укрепляется. Хотя средние показатели заполняемости только что введенных объектов остаются стабильными - 15-20% от объема здания», - добавили в Colliers International.

«Переезд структур Газпрома оживил офисный рынок города. С 2009 года они арендовали и купили здесь более 160 тыс. кв. м офисной недвижимости. И этот процесс продолжается до ввода в эксплуатацию башни «Лахта-центра» в 2018 году», - заключила руководитель направления офисной недвижимости Knight Frank St Petersburg Марина Пузанова.

Уточнение. В № 1 газеты «Строительный Еженедельник» от 20.01.2014 на стр. 2 в статье «Дольщики застрахуют сообщая» была допущена неточность. Вместо «Алексей Белоусов, директор НП «Строители Петербурга» следует читать «Алексей Белоусов, генеральный директор НП «Объединение строителей СПб». Редакция приносит свои извинения.

вопрос номера

Губернатор Петербурга Георгий Полтавченко предложил спорить у населения, как назвать станцию метрополитена в Шушарах. Какой еще вопрос можно вынести на народное голосование?

Сергей Свешков, заместитель директора по развитию ЗАО «Компакт»:

Теоретически на народное голосование можно вынести любой вопрос, касающийся государственной безопасности и обороноспособности страны, в том числе градостроительные вопросы. Тенденцию, когда правительство Петербурга начинает советоваться с жителями города по различным вопросам, я считаю положительной. Любая управленческая система будет устойчивой только тогда, когда есть обратная связь с населением.

Александр Карпов, директор Центра экспертиз «Эком»:

Дело в том, что топонимика - это то, чем мы с вами пользуемся каждый день, и поэтому решения по названию того или иного объекта могут вызывать социальную напря-

женность. Я считаю, что нужно проводить некие консультационные опросы населения по всем прецедентам наименования улиц, станций или скверов. Причем гражданам нужно изначально представить несколько вариантов наименования, снабдив их комментариями экспертов - почему тому или иному объекту подходит то или иное название. Это позволяет избежать таких ляпов, как, например, на появившихся недавно плакатах ко Дню освобождения Ленинграда от блокады.

Владимир Аврутин, заместитель генерального директора Института территориального развития:

Я считаю, что сегодня нужно «спустить» систему общественных референдумов на места - в районы и муниципальные образования, потому что именно там, а не на общегородском уровне возникают, если говорить о градостроительной деятельности, самые горячие точки. Вспомните историю со строительством храма на Долгоозерной ул. или магазина на пр. Науки. Люди в судах там

«бодаются» годами, а администрация не додумалась опросить местных жителей. В то время как общественные слушания показали себя как неэффективный инструмент, простой опрос ускорила бы снятие конфликта.

Станислав Невзоров, председатель совета директоров ИГК «Союз-Инвест»:

В первую очередь на общественное обсуждение и голосование должны выноситься инфраструктурные вопросы, непосредственно затрагивающие качество жизни горожан. Это транспорт, ЖКХ, «социалка». А вообще в городе работает отличный институт - Общественный совет при губернаторе, который как раз занимается такими вопросами. В этот совет входят главы районов и муниципальных образований, которые могут донести до градоначальника настроения и волю граждан.

Дмитрий Солонников, директор Института современного государственного развития:

На народное голосование необходимо выносить стратегические вопросы развития нашего города.

Например, можно было вынести на референдум вопрос строительства «Лахта-центра», тогда мы смогли бы избежать такого противостояния. Я думаю, что идея строительства городов-спутников вокруг Петербурга вполне достойна того, чтобы горожане смогли ее оценить и решить, должна ли расширяться территория города и в каком направлении. Когда мы придем к согласию в этих вопросах, то можно приниматься и за топонимические названия.

Игорь Кудашов, заместитель руководителя компании «Балтстройпрогресс»:

Любые народные голосования я поддерживаю, так как они позволяют выразить мнение народа. Я бы предложил проводить опросы петербуржцев и на уровне районов. Тогда можно будет заранее понять, к примеру, нужен ли очередной торговый центр жителям этого района или стоит построить какое-то социальное учреждение, а может, открыть парк. Такие опросы лучше всего проводить по телефону или подключать «старших по дому», которые и будут собирать мнения жителей.

У петербургского метро появилась «Надежда»

Максим Еланский / На новых станциях петербургского метро фиолетовой ветки для движения поездов будет задействован двухпутный тоннель. Проходку единого тоннеля от пос. Шушары к городу будет выполнять новый механизированный комплекс, которому метростроевцы уже дали имя «Надежда».

В четверг, 23 января, в Шушарах петербургский «Метрострой» приступил к возведению первого в России двухпутного тоннеля метро. Такой вид тоннеля станет продолжением фиолетовой ветки от станции «Проспект Славы» до станции с условным названием «Южная» с промежуточной «Дунайский проспект». До «Проспекта Славы» от «Международной» прокладка тоннеля будет произведена традиционным способом.

Как отмечают метростроевцы, в двухпутном тоннеле из-за более широкого его диаметра смогут проходить одновременно два поезда в разных направлениях. Во время движения пассажиры одного поезда смогут увидеть в окно других. В мире уже есть примеры строительства подобных объектов, однако на территории России это первый опыт. Ожидается, что вслед за Петербургом таким вариантом прокладки тоннелей для некоторых станций подземки воспользуются и Москва.

«Главное, что такой метод строительства новых станций метро экономически более выгоден, – считает генеральный директор ОАО «Метрострой» Вадим Александров. – Затраты на строительство уменьшаются на 20%, приблизительно на столько же – и время возведения объектов. Ожидается, что сроки окончания строительства станций по фиолетовой ветке закончатся в 2017 году, что приблизительно на 1,5 года меньше ранее планированного срока».

Тоннелепроходческий механизированный комплекс ТПМК S-782 для про-



Стоимость проходческого щита вместе с его монтажом составляет 32 млн EUR

кладки тоннеля «Метрострой» заказал в Германии в прошлом году за 23 млн EUR. После доставки, монтажа и подключения вспомогательного оборудования стоимость комплекса выросла до 32 млн EUR. Метростроевцы, традиционно дающие женские имена проходческим машинам, уже назвали ее «Надеждой».

По словам генерального директора ЗАО «Метроподземстрой» (субподрядчик строительства) Андрея Рогачева, на Фрунзенском радиусе данный комплекс пройдет 3,7 км до станции «Проспект Славы». «В дальнейшем

его предполагается задействовать при строительстве метро на ул. Савушкина. Также щит может позже пригодиться и на других объектах. В Шушарах станция будет наземного типа, на Дунайском пр. – неглубокого заложения, на пр. Славы тоннель пойдет вглубь».

Побывавший на запуске тоннелепроходческого комплекса губернатор Петербурга Георгий Полтавченко считает, что строительство новых станций в южных районах города серьезно улучшит их транспортную доступность. При максимальной нагрузке

фиолетовая ветка сможет ежедневно обслуживать до миллиона человек.

«Для нас развитие транспортной инфраструктуры города, и в первую очередь метрополитена – один из главных приоритетов. Правительством принято решение значительно увеличить расходы на строительство новых станций метро. На эти цели в ближайшие три года будут направлены 73 млрд рублей. Планируется, что до 2020 года будут открыты не менее 12 новых станций в разных районах города», – отмечает губернатор.

Также, по словам господина Полтавченко, стоит провести конкурс среди населения на лучшее название конечной станции, которая сейчас по ряду проектных документов проходит как «Южная», а где-то как «Шушары». По мнению губернатора, как вариант ее можно назвать «Блокадная», так как именно на этих территориях города в годы Великой Отечественной войны проходило блокадное кольцо.

цифра

20% экономии

составляют затраты прокладки двухпутного тоннеля по сравнению с традиционным для Петербурга способом прохода тоннелей

Коллектив «Отделстрой» от всей души поздравляет заместителя генерального директора компании

Ларису Юрьевну Окунь с Днем рождения!

«Есть ценности, над которыми не властно время – профессионализм, ответственность, чувство справедливости. И всё это применимо к Вам. В Вас органично сочетаются предпринимательские качества и человеческие ценности, решительность и обаяние, забота о семье и преданность работе.»

Вы всегда открыты в общении, всегда готовы выслушать, словом и делом прийти на помощь. Свет и вера в себя – то, что Вы дарите людям. Благодаря этим качествам Вы собираете вокруг себя друзей и единомышленников, которые благодарны судьбе за то, что она свела их с Вами.»

Желаем Вам счастья, крепкого здоровья и отличного настроения! Чтобы родные и близкие всегда были рядом, радовали и поддерживали Вас во всех начинаниях!

Коллектив «Отделстрой»



Дороги выставили на конкурс

Татьяна Дятел / Смольный разработал адресную программу по текущему ремонту дорог в Петербурге на 2014 год. Согласно документу, в текущем году работы общей стоимостью 4,6 млрд рублей будут вестись по 217 адресам. ➔

➔ **Российский аукционный дом (РАД)** сообщил о том, что в настоящее время готовит к продаже земельный участок площадью 1,7 га под строительство жилья в пос. Шушары Пушкинского района Санкт-Петербурга, говорится в сообщении **asinfo.ru**. Начальная цена участка площадью 16,9 тыс. кв. м составляет 250 млн рублей. Предполагается, что на нем может быть построено 13,5 тыс. кв. м жилья.

В сообщении РАД говорится, что указанный земельный участок расположен в юго-восточной части Санкт-Петербурга на въезде в Пушкин, в зоне с хорошей транспортной доступностью. Он полностью подготовлен к началу строительства – имеется вся необходимая документация и инженерная инфраструктура. Данный участок входит в состав проекта комплексной застройки территории «На Царскосельских холмах». Девелопер проекта «Центр развития» берет на себя все обязательства по строительству социальной инфраструктуры. Строительство первых объектов – школы и детского сада – запланировано уже на 2014 год.

➔ **Строить третью очередь фондохранилища Эрмитажа** на Заусадобной ул. будет компания «Эскиз» из Москвы. Сумма контракта составила 1,898 млрд рублей при стартовой цене 2,144 млрд рублей, сообщает **asinfo.ru**.

Кроме победителя в конкурсе участвовала петербургская компания «Лемминкяйнен Строй», выполнявшая строительство второй очереди объекта. Территория комплекса Государственного Эрмитажа занимает 4,2 га и состоит из восьми корпусов. По проекту, существующий трехэтажный вспомогательный корпус предполагается демонтировать, а на его месте построить инженерно-лабораторный корпус. Планируется, что работы завершат в течение двух лет.

➔ **О поиске подрядчика на строительство канализации** в пос. Шушары объявил петербургский Водоканал. Как следует из информации сайта госзакупок, организатором размещения заказа выступает филиал ГУП «Водоканал СПб» «Центр реализации инвестиционных программ». Конверты с заявками вскроют 5 февраля 2014 года, а сами заявки будут рассматриваться в течение 20 дней, передает **asinfo.ru**. В ходе самого строительства предусматриваются работы по водопонижению, закреплению грунтов и т.д.

Конкурсы еще не проводились, но в УФАС уже поступили первые жалобы. В конце прошлого года Смольный объявил конкурсы по 14 лотам на общую сумму 3,5 млрд рублей. Итоги торгов будут известны в конце февраля.

Согласно адресной программе, самая большая транспортная нагрузка придется на Василеостровский район. Там на время ремонтных работ будут закрывать участки Большого пр. от 1-й линии до Наличной ул. со стоимостью работ в 206 млн рублей. Проводить ремонт будут на существующем участке ул. Кораблестроителей (стоимость работ оценивается в 90,5 млн рублей) от Прибалтийской площади до Новосмоленской наб.

Больше 161 млн рублей город потратит на ремонт Северного пр. на участке от Тихорецкого пр. до ул. Руставели.

Из 4,6 млрд рублей на ремонт трамвайных путей уйдет 800 млн, на перевод грунтовых дорог в твердое покрытие – 50 млн рублей, на ремонт пешеходных зон – 199 млн

В северной части города латать дыры будут на Политехнической ул., которая за 121,3 млн рублей обновится на участке от 1-го Мурунского пр. до ул. Гидротехников. За 67 млн рублей в этом районе будут вестись работы на участке Большого Сампсониевского пр. протяженностью 2,7 км – от Сердобольской ул. до ул. Смолячкова.

На юго-западе самым дорогим для ремонтников участком станет пр. Ветеранов на участке от ул. Лени Голикова до пр. Маршала Жукова, стоимость работ там оценивают в 176,4 млн рублей. Ремонт Ленинского пр. от пр. Маршала Жукова до ул. Доблести обойдется в 98,3 млн рублей. Обновление дороги на Витебском пр. (от Бассейной ул. до Звездной) оценивается в 236,6 млн рублей.

В Центральном районе дорожники будут работать на участке Апраксина пер. от Садовой ул. до наб. реки Фонтанки,

на Потемкинской ул. от наб. Робеспьера до Кирочной ул., сменят покрытие и на ул. Жуковского от дома № 22 до Лиговского пр. Общая стоимость проводимых здесь работ составит 235 млн рублей.

Работы по ремонту дорог в Петербурге начнутся в мае и закончатся осенью, когда на улице выпадут осадки и температура в городе опустится ниже нуля. Из 4,6 млрд рублей, которые город намерен потратить в следующем году, на ремонт трамвайных путей уйдет 800 млн рублей, на перевод грунтовых дорог в твердое покрытие – 50 млн рублей, на ремонт пешеходных зон будет затрачено 199 млн рублей.

Между тем еще до начала торгов УФАС по Петербургу рассмотрел первые жалобы на конкурсы. 22 января антимонопольщики признали необоснованными 14 жалоб, которые подавал руково-

дителя петербургского отделения Фонда борьбы с коррупцией Алексея Навального Дмитрий Сухарев. Господин Сухарев счел неправильным, что заказчик, Дирекция транспортного строительства, подведомственная КРТИ, оформила конкурсную документацию в виде скриншотов, вставленных в документы Word, что, по его мнению, затрудняет работу потенциальных подрядчиков при заполнении документов.

Господин Сухарев ранее сообщал, что у фонда есть положительное решение по аналогичному конкурсу, объявленному МО Сосновское Выборгского района города. В апреле 2013 года муниципальные власти проводили конкурс на благоустройство территории. При этом документы тендера состояли из скриншотов, которые затем вставили в документ Word.

В КРТИ, в свою очередь, утверждают, что документы об аукционах размещены на сайте госзакупок «в полном объеме,

в читаемой и понятной форме» и в формате, который предусматривает возможность «поиска и копирования фрагментов текста средствами веб-обозревателя».

По мнению ведомства, подобные жалобы серьезно тормозят процедуру проведения конкурсов, что влияет на сроки проведения ремонтных работ. Из-за того что основные работы будут вестись в летний период, победителей аукционов необходимо определить уже к началу весны. «Именно сезонность и важность проведения работ в установленные сроки стали причиной, по которой документация для этих аукционов готовилась заранее и была опубликована в 2013 году», – сообщили в комитете.

Добавим, что в 2013 году на текущий ремонт дорог городским бюджетом было выделено 6,47 млрд рублей. Всего список состоял из 314 объектов, из них 136 адресов отремонтировали в рамках подготовки к саммиту G20. Из-за задержек в проведении конкурсов, многочисленных обжалований их результатов в ФАС и погодных условий Комитет по развитию транспортной инфраструктуры не сумел завершить ремонт 60 дорожных объектов.

➔ Средства, выделенные из бюджета Петербурга на текущий ремонт улиц



Источник: КРТИ

КРУГЛЫЙ СТОЛ

6 ФЕВРАЛЯ

Изменения в порядке взаимодействия органов государственной власти с застройщиками по вопросу ввода и государственного кадастрового учета объектов недвижимости

Место проведения круглого стола:
Санкт-Петербург, пл. Островского, д. 11
Время проведения: с 10:00 до 13:00
Участие бесплатное
Дополнительная информация на сайте:
<http://aoorugk.ru/news/186/>

По вопросам участия в круглом столе просьба связываться с представителями оргкомитета:
Тел: +7 (812) 605-00-50,
Нина Соснова, Юлия Пchelкина
E-mail: pr@stroypress.ru



Реклама

КРУГЛЫЙ СТОЛ 9 февраля 2014 14.00

в рамках выставки-семинара
«Жилищный проект»

Место проведения: Ледовый дворец,
г. Санкт-Петербург, пр. Пятилеток, 1
(арена, зал презентаций № 1)

**ПРИГЛАШАЕМ
ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ!**

Подробная информация
на **ASNINFO.RU**
PR-отдел: (812) 605-00-50,
pr@stroypress.ru

СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

«Новостройки на границе
Петербурга и Ленобласти:
предложение, спрос, риски»

ОБСУЖДАЕМЫЕ ВОПРОСЫ:

- Каково предложение жилья на приграничных территориях?
- Насколько цены на жилье в приграничных территориях ниже, чем в среднем по городу?
- Пользуются ли квартиры в этих жилых комплексах спросом?
- Есть ли риски при приобретении такой недвижимости?
- Как не ошибиться с выбором такой новостройки?
- Каково максимальное расстояние от границы города, где имеет смысл строить жилье для постоянного проживания?

Реклама

Михаил Медведев: «Мы перешли к квартальной застройке»

Как развивался строительный комплекс Санкт-Петербурга в 2013 году, и чего стоит ожидать в ближайшем будущем? Свою позицию представил Михаил Медведев, генеральный директор группы компаний «ЦДС».

– Какой проект в сфере жилищного строительства, на ваш взгляд, был наиболее ярким в Санкт-Петербурге в 2013 году?
– Ранжировать проекты, наверное, это более характерно для риэлторов. Наша задача – чтобы горожане жили в лучших жилищных условиях и имели возможность приобретать жилье. Тем не менее, разумеется, мы следим за ситуацией на рынке и отмечаем, что в 2013 году стартовал ряд проектов, о которых было давно заявлено и которых ждали, у Группы ЛСР. А проект, который заинтересовал меня больше всего, – это «Царская столица» (застройщик – «ЛенСпецСМУ»). Пока там сданы в эксплуатацию два дома, около 70 тыс. кв. м. Достаточно большое количество жилья и оригинальная концепция в центре города обращают на себя внимание.

– Есть ли у названных вами проектов что-то общее?
– Прежде всего, это комплексная застройка. Ряд застройщиков завершили процедуру оформления градостроительной документации и вышли на строительство тех своих комплексных объектов, которые давно всем были на рынке известны. Это вызывает большое уважение. Что касается нашей компании, то мы движемся не от проекта к проекту, а к последовательному решению поставленных задач. В 2013 году мы увеличили объемы строительства и также перешли к комплексному подходу к застройке территории. И поскольку на оформление градостроительной документации на комплексные участки уходит достаточно много времени, думаю, о проекте или проектах «ЦДС», вызывающих особый интерес, можно будет говорить не ранее конца нынешнего года. В этом году у нас в работе должно быть как минимум семь проектов комплексной застройки. Думаю, к осени мы выйдем на эти объемы, и тогда для «ЦДС» начнется, без преувеличения, новый этап развития.

– А что вы оцениваете как важное новшество года для строительного комплекса?
– В Санкт-Петербурге это принятие поправок в Генплан и РНПТ, а также формирование правил игры по утверждению проектов планировок территории. Новшеством, наиболее заметным для застройщиков, которые, как и мы, работают в Ленинградской области, стала, на мой взгляд, реализация программы «Соцобъекты в обмен на налоги». Для «ЦДС» 2013 год ознаменовал смену технологических укладов. Работая над переходом к квартальной застройке, мы активно занимались приобретением пятен. Не могу не отметить, что даже в условиях реализации целого ряда проектов наш земельный банк позволяет потенциальное строительство более чем 3,5 млн кв. м жилья. В планах «ЦДС» – ежегодный ввод в эксплуатацию на территории Санкт-Петербурга около 500 тыс. кв. м, в Ленинградской области – 300 тыс. кв. м. Кроме того, в течение 2013 года мы еще больше зарегулировали процесс строительства, а также уделили внимание совершен-



ствованию процесса продаж, повышению качества жилья и комфортности проживания.

– Какой цифровой показатель наиболее ярко характеризует петербургский рынок жилой недвижимости в целом и деятельность компании «ЦДС» в 2013 году?

– Объем продаж на наших объектах увеличился на 30%. А в целом для Санкт-Петербурга 2013 год стал годом ипотеки. Это направление активно развивалось как

в банках, давно работающих с ипотечными кредитами, так и в тех, которые ранее специализировались на других сегментах. Такое развитие событий логично: в условиях достаточно высоких процентных ставок и достаточно низкого процента просрочек и невозвратов работать с ипотекой для банков очень выгодно. По самым приблизительным подсчетам, совокупный объем ипотечных кредитов, выданных в Санкт-Петербурге, в 2013 году побил все рекорды докризисных лет. Полагаю, что

и в течение 2014 года порядком цифр останется примерно на том же уровне. Этому не помешает даже рост закредитованности потенциальных заемщиков, который отмечают эксперты. Пока этот показатель настолько невелик, что не оказывает существенного влияния на развитие сегмента ипотечного кредитования. С другой стороны, ипотека – производная от общего состояния национальной экономики, а в среднесрочном периоде вряд ли можно рассчитывать на ее бурное развитие.

БЭСКИТ®
21 год
экспертной деятельности

Мониторинг
состояния зданий и сооружений при строительстве (реконструкции)

Обследование
строительных конструкций и фундаментов

Геотехническое **обоснование** строительства

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

РЕКЛАМА

ЦДС | ГРУППА КОМПАНИЙ **ЦДС**

ЛУЧШАЯ КОМПАНИЯ в сфере ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

**ГК «ЦДС» ПРИОБРЕТЁТ
ЗЕМЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК
ПОД ЖИЛОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО**

от 1 Га

razvitie@cds.spb.ru

SetiCity ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ «СЭТЛ СИТИ»

DEVELOPMENT

ПРИОБРЕТЁМ

- земельные участки (от 3000 кв. м)
- имущественные комплексы
- объекты незавершённого строительства
- права на инвестиционные проекты

**ПОД СТРОИТЕЛЬСТВО
МНОГОКВАРТИРНОГО ЖИЛЬЯ**
в административных границах Санкт-Петербурга

SetiGroup investor@seticity.ru т.: 33-55-111 (доб. 3363)

Свидетельство о допуске к строительным работам №0104.02-2009-7810212380-С-003 от 09.02.2012 г.

Суэта вокруг театра

Никита Кулаков / Градозащитники оспорили в суде разрешение на строительство, выданное пять лет назад правительством Петербурга застройщику Театра Аллы Пугачевой. Инвестор не намерен отказываться от проекта и готовится к дополнительным расходам.

Градозащитники оспорили в Куйбышевском районном суде законность распоряжения Комитета по градостроительству и архитектуре Смольного от 2008 года, разрешившее строительство Театра песни Аллы Пугачевой на участке площадью 3 га в устье реки Смоленки на Васильевском острове. Информация об этом появилась на прошлой неделе на сайте депутата ЗакСа Алексея Ковалева. Иск был подан в марте 2013 года. Градозащитники добивались отмены распоряжения на том основании, что участок расположен в двух функциональных зонах: «Д» (предназначена для общественно-делового строительства) и «У» (предназначена для создания скоростных магистралей). Через зону «У» должна пройти Морская наб. Суд удовлетворил требования истцов в полном объеме.

Депутат Алексей Ковалев заявил, что доволен таким решением. «К самому проекту у меня нет претензий. Но мы работаем по Генплану. И нельзя относиться к этому документу как к куску туалетной бумаги», – заявил он.

«Мы понимаем, что через участок должна пройти дорога. Оспаривать этот факт мы не можем. Тем более что ответчиком в суде выступаем не мы, а комитет администрации. Из-за изменившихся условий мы вынуждены менять проект. Чтобы соблюсти требование Генплана, мы построим под театром тоннель для автомобилей», – заявил совладелец проекта театра Евгений



Городской суд поддержал претензии истцов, признав нарушение Генплана

Финкельштейн. Очевидно, что проект дорожает. Но насколько, пока непонятно. Евгений Финкельштейн уверен, что речь будет идти о миллионах долларов. «Если решение о тоннеле одобрит городские власти, мы все точно подсчитаем и примем решение», – заявил господин Финкельштейн. В проект уже вложено 4 млн USD.

Суд, поставивший вне закона распоряжение КГА по проекту театра, не первый и, судя по всему, не последний в его истории. Сначала были претензии к цене участка, который инвестор получил на последнем заседании правительства города под председательством Валентины Матвиенко. Отчисления в бюджет составили всего

39 млн рублей. Но прокуратура сочла разрешение законным. Потом появились претензии к высоте будущего комплекса. В зоне, где намечена стройка, предельная высота – 40 м. А в проекте, разработанном британским архитектурным бюро Populous LLC и мастерской «А-Лен», оказалось 70 м. Но Градсовет проект все-таки одобрил, с условием что инвестор его понизит. А потом возникли претензии к проекту из-за его несоответствия Правилам землепользования и застройки. Выяснилось, что по участку должна пройти дорога. Городской суд поддержал претензии истцов, признав нарушение Генплана. Городское правительство оспорило решение горсуда, но Верховный суд оставил его в силе.

справка

➔ Строительство театра – идея Аллы Пугачевой и Кристины Орбакайте, которые на двоих контролируют 49% проекта, остальной пакет – в руках главы холдинга PMI Евгения Финкельштейна. По проекту, театр будет в форме бриллианта. Проект оценен в 400 млн USD. Он предполагает создание многофункционального комплекса общей площадью 190 тыс. кв. м, из которых 17,2 тыс. кв. м займет сцена, которая станет самой большой концертной площадкой в России. Зал сможет одновременно вместить 6 тыс. зрителей. Там же разместятся бизнес-центр, выставочные залы и гостиница. Предполагалось, что строительство театра начнется в 2010 году и завершится в 2015-м. Но оно до сих пор не началось.

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



ВЫСТАВКА-СЕМИНАР ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ
ЖИЛИЩНЫЙ ПРОЕКТ

НА ВЫСТАВКЕ ВЫ УЗНАЕТЕ:

КАК БЕЗОПАСНО
КУПИТЬ КВАРТИРУ
В НОВОСТРОЙКЕ?

ГОРОДСКАЯ, ЗАГОРОДНАЯ, ЗАРУБЕЖНАЯ
НЕДВИЖИМОСТЬ

ВХОД СВОБОДНЫЙ

ЖИЛПРОЕКТ.РФ

32-701-32

Стратегические медиапартнеры

СТРОИТЕЛЬНЫЙ АСН ИНФО

16+

ОРГАНИЗАТОРЫ: КОМИТЕТ ПО ГРАДОСТРОИТЕЛЬСТВУ И АРХИТЕКТУРЕ СМ ОЛЪНОГО ГОРОДА
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР 2014: АСН ИНФО
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР 2014: ЦДС
ДЕЛОВОЙ ПАРТНЕР 2014: ИТАКА
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СПОНСОР 2014: ГОРОДА

РЕКЛАМА



т.ел.: (812) 710-58-57, 334-12-39
www.arspb.ru

Санкт-Петербург
Гостиница «Россия»



День
Риэлтора
14 февраля 2014



Информационный
партнер

АСН ИНФО
Агентство строительных новостей

РЕКЛАМА

Антон Евдокимов: «Нам удалось сохранить рентабельность при наращивании объемов»

Антон Евдокимов, генеральный директор ЗАО «Управляющая компания «Эталон» (входит в Etalon Group), рассказал о результатах работы в 2013 году и планах на будущее. ➔

Каких результатов компании удалось достичь в 2013 году?

– Прошлый год был для компании очень успешным.

Самое главное наше достижение – это рекордные показатели ввода. Мы сдали 468 тыс. кв. м недвижимости, запустили новые проекты, провели серьезную внутреннюю реорганизацию и заложили хороший фундамент для движения вперед.

В сегменте жилья комфорт-класса очень непросто построить объект, ввести его в эксплуатацию и привлечь покупателей квартир. Поэтому у части инвестиционного сообщества и возникали сомнения в плановых объемах сдачи, и мы очень рады тому, что нам все удалось.

Мы сдали такие объекты, как «Царская Столица» (1-я очередь), «Ласточкино Гнездо» (7 корпусов), «Галант» (3-й корпус), «Летний», «Дом на Тухачевского». В Московской области мы продолжаем строительство микрорайона «Изумрудные Холмы», самого большого на сегодняшний день объекта группы, два корпуса которого были также введены в эксплуатацию в прошлом году.

Каких экономических показателей вы добились в ушедшем году?

– Хорошо, когда есть предсказуемость и стабильность. Мы говорили о том, что общая рентабельность нашей деятельности

находится на уровне 30%. То есть IRR (внутренняя норма доходности проектов) может быть чуть больше или чуть меньше, но в целом показатель остается именно таким.

У некоторых инвесторов возникали вопросы на этот счет, так как при таком объеме заявленных проектов теоретически рентабельность должна снижаться. Etalon Group построена по принципу вертикальной интеграции, и мы выполняем всю цепочку работ – от покупки участка, проектирования и строительства до предоставления услуг управляющей компании в построенных объектах. И мы занимаемся этим уже больше 25 лет. Поэтому нам и удается при наращивании объемов сохранять рентабельность.

Если говорить о планах на будущее, то какие проекты уже находятся в стадии строительства и будут сдавать к концу 2014 года, а какие только выйдут на рынок?

– В этом году в Петербурге мы продолжаем строительство «Царской Столицы», «Ласточкина Гнезда», «Галанта», жилых комплексов «Речной» и «Молодежный». В Москве продолжаем строить «Эталон-Сити» в Бутово и «Изумрудные Холмы» в Красногорске.

В Санкт-Петербурге мы планируем начать строительство жилого комплекса «Самоцветы» на Васильевском остро-

ве. Его общая площадь составит 190 тыс. кв. м. Также начинаем проект «Московские Ворота» в 300 м от одноименной станции метро.

В Москве планируем начать строительство жилого комплекса «Золотая Звезда» на пр. Буденного.

Одним словом, 2014 год будет знаковым для нас и направленным на расширение деятельности компании.

Расскажите подробнее о планах по расширению деятельности.

– Мы реализуем инвестиционно-строительные проекты (ИСП). Каждый управляющий ИСП – это, по сути, руководитель предприятия, который строит конкретный объект.

Поэтому с ростом количества проектов происходит рост количества проектных команд. Но каждая из них не только себя «окупает», она еще и приносит хорошую доходность инвесторам, позволяя компании развиваться. В этом смысле количество работников в нашей компании растет, и количество рабочих мест, которые мы создаем и для Петербурга, и для Москвы, тоже возрастает. Увеличивается и объем налогов. В прошлом году мы заплатили в бюджеты всех уровней больше 6 млрд рублей. Это колоссальная цифра, мы уже не первый год являемся одним из крупнейших налогоплательщиков Петербурга.



Как складываются ваши отношения с городскими властями?

– В прошлом году в Петербурге у строителей появился профильный вице-губернатор, и мы выстраиваем с ним хорошие рабочие отношения. Мы очень рассчитываем на то, что в 2014 году эта тенденция продолжится и нам удастся найти взаимоприемлемые решения и в отношении социальных объектов, и в отношении жилых объектов, и в отношении регламентирующих документов и нормативов. Я думаю, что тенденции позитивные и положительные, но надо работать.

Ипотечный подарок – для клиента «ЦДС»

ОАО «Банк «Санкт-Петербург» заключил юбилейную ипотечную сделку. Она стала для кредитной организации десятилетней в ее истории. Петербуржцу Виталию Афанасову одобрили кредит на приобретение однокомнатной квартиры в новом жилом квартале «Кантемировский», который возводит компания «ЦДС» в Калининском районе Северной столицы – на пересечении пр. Маршала Блюхера и Кушелевской дороги. Первая очередь нового квартала будет сдана в 2014 году.

Банкиры и строители лично поздравили юбилейного покупателя в центральном отделе реализации группы компаний «ЦДС». Клиента поприветствовал генеральный директор компании-застройщика Михаил Медведев.

«Мы поздравляем десятилетнего ипотечного клиента ОАО «Банка «Санкт-Петербург», – отметил на торжественной церемонии господин Медведев. – Это показатель того, что доверие к нам распространяется на многие годы вперед в долгосрочной перспективе». Новогодним подарком для петербуржца стала не только возможность приобрести комфортную квартиру в новом доме, но и специальные условия по ипотеке – сниженная процентная ставка по кредиту, чем в среднем по рынку. Чтобы будущим жильцам было по-настоящему уютно и комфортно в своем новом доме, от «ЦДС» Виталию



Афанасов получил большой ЖК-телевизор и корзину с новогодними подарками. Как рассказали в ГК «ЦДС», ОАО «Банк «Санкт-Петербург» – уже в течение шести лет их надежный партнер в области ипотечного кредитования, которое благодаря гибким условиям становится все более доступным широким слоям населения. К настоящему моменту все объекты, которые возводятся группой компаний «ЦДС», уже аккредито-

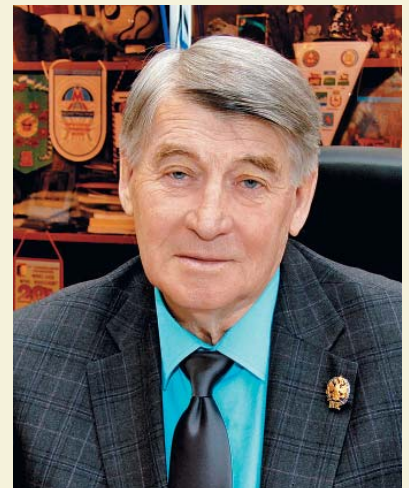
ваны ОАО «Банк «Санкт-Петербург», входящим в топ-15 самых крупных в России. Это дополнительные гарантии для будущих новоселов.

ОАО «Банк «Санкт-Петербург», генеральная лицензия Банка России на совершение банковских операций № 436 от 19.09.1997

Приобретение квартиры осуществляется путем вступления в ЖСК и уплаты взносов. Подробности о вступлении в ЖСК в отделе реализации.

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

13 января 2014 года на торжественной церемонии с участием президента Республики Башкортостан Рустэма Хамитова «Человеком года» был назван Владимир Абрамчук, генеральный директор ФГУП «УС-30» – крупнейшей строительной компании России, специализирующейся в области подземного строительства.



Член совета НП «Объединение подземных строителей», генеральный директор ФГУП «УС-30» Владимир Абрамчук назван «Человеком года» Республики Башкортостан

С получением высокого звания Владимира Павловича поздравил генеральный директор НП «Объединение подземных строителей» Сергей Алпатов. «Мы от души поздравляем нашего коллегу, члена совета партнерства с присуждением почетного звания и желаем дальнейших успехов на профессиональном поприще. Тот факт, что руководитель строительной организации был назван «Человеком года» Республики Башкортостан, свидетельствует о признании представителями власти и широ-

кой общественности, насколько значима роль строительного комплекса в экономическом и социальном развитии региона и страны в целом. Мы гордимся успехами ФГУП «УС-30» и надеемся, что объемы работ профессиональных компаний, работающих на рынке подземного строительства, будут увеличиваться, а роль специализированных саморегулируемых организаций, в состав которых входят специалисты такого уровня, существенно возрастает», – прокомментировал Сергей Алпатов.



интервью

Алексей Богатов:

«Наращивание кредитного портфеля любой ценой – для нас не самоцель»

Алексей Богатов, назначенный с 15 января главой Северо-Западного регионального центра (СЗРЦ) Райффайзенбанка, рассказал заместителю главного редактора газеты «Строительный Еженедельник» Алене Шереметьевой о планах банка на 2014 год, отношениях с девелоперами и инициативах мегарегулятора.

– Можно ли назвать 2013 год успешным для банковского сектора?

– В целом да, потому что, несмотря на конъюнктуру мировой и российской экономик, во всех сегментах банковского рынка наблюдался рост спроса. Основными драйверами розничного рынка стали потребительские кредиты и кредитные карты. Выше наших ожиданий оказался спрос на ипотеку. В корпоративном кредитовании в целом по отрасли мы наблюдали рост спроса, но темпы были более сдержанными, чем в 2012 году. Что касается наших результатов, то, по предварительным оценкам, все поставленные руководством перед региональным центром планы по приросту новых клиентов, по наращиванию кредитного и депозитного портфелей перевыполнены. Но официально опубликовать их мы сможем только в апреле, после раскрытия итогов года сначала материнской компанией в Вене, а затем и головным офисом банка в Москве.

– Сколько офисов у вас на данный момент работает в Петербурге?

– Сегодня сеть отделений Райффайзенбанка насчитывает 17 дополнительных офисов в Санкт-Петербурге и 7 в Северо-Западном регионе (3 в Череповце, 2 в Калининграде, по одному в Сыктывкаре и Петрозаводске). В 2013 году мы открыли в Санкт-Петербурге 2 новых отделения. В соответствии с текущим уровнем спроса мы считаем размер сети в СЗФО оптимальным.

– Какова доля СЗРЦ в общем объеме бизнеса банка?

– По состоянию на 01.10.2013 доля СЗРЦ в корпоративном кредитном портфеле банка составляет 13%, в корпоративном депозитном портфеле – 11%. Северо-Западный региональный центр – это крупнейший региональный центр банка по розничным пассивам и кредитам. Их доли в совокупном портфеле банка составляют 13 и 13% соответственно.

– Сколько у вас сейчас корпоративных клиентов? Много ли среди них девелоперских компаний?

цифра
17% –

доля кредитов, выданных девелоперам СЗРЦ Райффайзенбанка

– Количество корпоративных клиентов СЗРЦ превышает 5,5 тыс. компаний, большая часть из которых – компании с участием иностранного капитала. В структуре кредитного портфеля преобладают кредиты, выданные производственным компаниям и предприятиям сферы торговли. Доля кредитов, выданных девелоперам, – 17%. По состоянию на 01.10.2013 портфель кредитов, выданных корпоративным клиентам, составляет 44 млрд рублей (с учетом документарного бизнеса), а индивидуальным – 24 млрд. За девять месяцев 2013 года корпоративный кредитный портфель регионального центра вырос на 25% против 15% в целом по отрасли в Санкт-Петербурге. Объем гарантий и аккредитивов, предоставленных корпоративным клиентам, вырос за аналогичный период на 55% до 10,7 млрд рублей.

– Как складываются ваши отношения с девелоперами?

– У нас одна из самых сильных команд и экспертиз в области торговой, офисной и гостиничной недвижимости, включая проектное финансирование. Поэтому мы активно предоставляем кредиты компаниям на срок до 10 лет, но проводим тщательный анализ как самой компании, так и каждого ее нового объекта.

– Какие проекты охотнее финансируете: жилье, объекты коммерческой недвижимости, загородные объекты?

– Мы внимательно оцениваем риски любого проекта, недвижимость – не исключение. Поэтому предпочитаем избегать кредитования компании на этапе строительства коммерческой недвижимости, но с удовольствием возьмемся за рефинансирование уже завершенного объекта. Компании, которые занимаются строительством в городе жилой недвижимости в соответствии с ФЗ № 214, мы кредитруем под ипотеку при условии ее финансовой стабильности и устойчивости. А вот загородные проекты даже не рассматриваем.

– Рынок ипотеки в последние несколько лет развивается очень стремительно. Что, на ваш взгляд, ожидает его в 2014 году?

– Спрос на ипотечные кредиты в России имеет устойчивые тенденции к росту – население страны заинтересовано в улучшении жилищных условий, поэтому рынок имеет большой потенциал. В 2014 году рынок ипотеки может замедлить темпы роста, но лишь в случае резкого увеличения стоимости фондирования, за которым последует коррекция ставок вверх и, соответственно, снижение покупательского

спроса. Поэтому мы ожидаем более скромного, чем в 2013 году, но все-таки роста в пределах 15-20%.

– Сколько объектов аккредитовано вашим банком под ипотеку?

– Доля ипотечных кредитов на приобретение квартир на первичном рынке Петербурга и Ленинградской области постоянно растет и сегодня превышает 40%. Поэтому мы заинтересованы в развитии и укреплении отношений с застройщиками как за счет увеличения количества партнеров, так и за счет роста числа аккредитованных объектов недвижимости. Мы начали сотрудничество со строительными компаниями еще в 2005 году, и сегодня нашими партнерами являются уже 17 ведущих застройщиков города. Аккредитовано 48 жилых объектов. И мы не собираемся на этом останавливаться.

– Расскажите о планах банка на 2014 год. Какие направления планируете развивать?

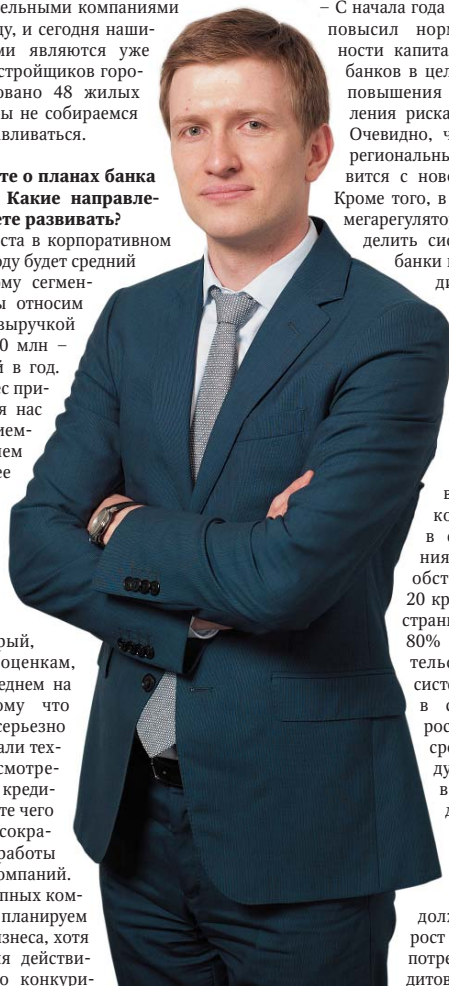
– Точкой роста в корпоративном блоке в 2014 году будет средний бизнес. К этому сегменту бизнеса мы относим компании с выручкой в пределах 320 млн – 3 млрд рублей в год. Средний бизнес привлекателен для нас в связи с приемлемым уровнем рисков и более высокой, чем у крупных клиентов, доходностью. В 2014 году мы планируем опередить рынок, который, по нашим оценкам, вырастет в среднем на 15-17%, потому что в 2013 году серьезно модернизировали технологическую рассматриваемую и выдачи кредитов, в результате чего существенно сократили время работы с заявками компаний. В сегменте крупных компаний мы не планируем сокращения бизнеса, хотя за них сегодня действительно сложно конкури-

ровать по цене и сохранить при этом определенный уровень доходности. Активное наращивание кредитного портфеля любой ценой – для нас не самоцель.

В розничном сегменте драйверами для нас по-прежнему останутся потребительские кредиты и кредитные карты. Эти сегменты имеют большой потенциал и далеки от насыщения. Банк имеет серьезные планы и по наращиванию ипотечного кредитования, также мы внимательно изучаем рынок ипотеки апартаментов.

– Какие инициативы мегарегулятора, на ваш взгляд, повлияют на рынок банковских услуг в 2014 году?

– С начала года Центробанк (ЦБ) повысил норматив достаточности капитала коммерческих банков в целях планомерного повышения качества управления рисками и их оценки. Очевидно, что часть мелких региональных банков не справится с нововведениями ЦБ. Кроме того, в настоящее время мегарегулятор пытается определить системно значимые банки и утвердить методику их отбора, чтобы впоследствии установить более тщательный надзор за их деятельностью и не позволить расшатать систему страхования вкладов и всю банковскую систему в случае наступления форс-мажорных обстоятельств. Ведь 20 крупнейших банков страны консолидируют 80% активов и обязательств банковской системы. Кроме того, в связи с резким ростом уровня просрочки в монопродуктовых банках в 2013 году и закрепитованностью определенных слоев населения в текущем году ЦБ продолжит сдерживать рост необеспеченного потребительского кредитования.



Ипотека

Ипотека оправдала ожидания

Ирина Ахматова / В 2013 году рынок ипотеки Петербурга замедлил темпы роста, но положительную динамику сохранил. Так, по отношению к показателям успешного 2012 года рынок в среднем вырос на 25-30%. Опрошенные «Строительным Еженедельником» банкиры говорят, что довольны полученными результатами, и от 2014 года ждут роста на уровне 15-20%. ➔

Несмотря на общее замедление экономического роста, рынок ипотечного кредитования в 2013 году чувствовал себя хорошо. Темпы его развития вполне соответствовали ожиданиям начала года и, по оценкам экспертов, составили 25-30%.

Алексей Богатов, глава Северо-Западного регионального центра Райффайзенбанка, считает, что драйвером роста, по его мнению, стал первичный рынок.

Дмитрий Григорович, управляющий Северо-Западным филиалом ОАО «МТС-Банк», отмечает, что у основных игроков рынка ипотеки существенно увеличился объем кредитования на первичном рынке.

По словам Марины Чубриной, заместителя председателя Северо-Западного банка Сбербанка России, показатели выдачи жилищных кредитов росли опережающими темпами от квартала к кварталу, даже без характерной для рынка стагнации в летние месяцы.

Так, по итогам 2013 года Северо-Западный банк Сбербанка России выдал в Петербурге ипотеки на 22,6 млрд рублей, превысив прогнозируемый показатель в 21,6 млрд рублей и улучшив результат 2012 года.

Филиал ВТБ24 в Петербурге выдал в 2013 году более 22,7 млрд рублей ипотеки. В 2012 году этот показатель был на уровне 13 млрд рублей.

Объемы ипотечного кредитования банка «Санкт-Петербург» в 2013 году уве-

личились более чем в два раза по сравнению с предыдущим годом. По словам Дмитрия Алексеева, руководителя бизнеса ипотечного кредитования банка «Санкт-Петербург», в 2013 году было выдано порядка 6,3 тыс. жилищных кредитов на 12,6 млрд рублей, а в 2012 году было выдано 2,64 тыс. кредитов на 5,98 млрд рублей.

Несмотря на общее замедление экономического роста, рынок ипотечного кредитования Санкт-Петербурга в 2013 году чувствовал себя хорошо и вырос в среднем на 25-30%

«Наши планы по увеличению объемов бизнеса были перевыполнены», – констатирует господин Алексеев.

Клиенты Росбанка в Санкт-Петербурге оформили по итогам 2013 года 623 ипотечные сделки на сумму 1,7 млрд рублей. Прирост количества выданных кредитов по сравнению с 2012 годом составил 9%, делится данными Илья Злуницын, региональный директор Северо-Западной дирекции Росбанка.

Абсолют банк в Санкт-Петербурге также увеличил показатели и в прошлом году выдал 1,9 млрд рублей ипотеки, что более чем на 15% больше итогового значения

за 2012 год, когда было выдано 1,65 млрд рублей. Антон Горнушкин, заместитель управляющего филиала Абсолют банка в Санкт-Петербурге, добавляет, что количество ипотечных кредитов, выданных клиентам филиала в 2013 году, составило 770 штук, что на 23,7% больше, чем в 2012 году.

от них оперативного принятия решений по выбору квартиры и оформлению ипотеки. Именно этот фактор помог сгладить небольшие сезонные колебания рынка в 2013 году. Он же будет стимулировать спрос в этом году», – полагает господин Богатов.

Дмитрий Алексеев прогнозирует рост рынка на уровне 15-20%.

Оптимизм коллег разделяет и Антон Горнушкин: «В I квартале 2014 года филиал Абсолют банка в Санкт-Петербурге планирует нарастить объем выданных кредитов на 27% по отношению к аналогичному периоду прошлого года».

По словам Дмитрия Григоровича, спрос на ипотеку в 2014 году подстегнет растущий интерес покупателей к приобретению квартир в строящихся на границе Петербурга и области проектах.

Евгения Андреева говорит, что от 2014 года Банк БФА ждет существенно-го увеличения показателей, достигнутых в 2013 году.

цифра

15-20%

составит рост рынка ипотеки Петербурга в 2014 году

По словам Евгении Андреевой, заместителя начальника управления розничного кредитования Банка БФА, ипотечный портфель банка по итогам 2013 года увеличился в 2,7 раза и превысил 1 млрд рублей.

Участники рынка настроены умеренно оптимистично. Взрывного развития никто не ждет, но на рост в пределах 15-20% банкиры рассчитывают.

Предпосылкой для стагнации рынка ипотеки нет и пока не предвидится, уверен Алексей Богатов. «Сегодня макроэкономическая конъюнктура и состояние российской экономики оказывают дополнительное давление на население и требуют

Ставки застынут

Ирина Ахматова / В течение 2013 года участники рынка планомерно понижали ставки вслед за банками и государственным участием, что подогрело спрос. Банкиры говорят, что в 2014 году существенного изменения ставок ждать не стоит.

В течение 2013 года Райффайзенбанк дважды снижал ставки по ипотечным кредитам. «В январе – на 0,25 п.п. для клиентов, подписавших кредитный договор в течение 45 дней после одобрения банком заявки. В июне – на 0,5-1,25 п.п. в зависимости от программы кредитования, категории клиента, размера первоначального взноса и срока кредита. В итоге сегодня минимальная ставка банка составляет 11,5% годовых для кредитов в рублях, максимальная – 12,75%», – рассказывает Алексей Богатов, глава Северо-Западного регионального центра Райффайзенбанка. Евгения Андреева, заместитель начальника управления розничного кредитования

Банка БФА, говорит, что в III квартале 2013 года Банк БФА снизил ставки по кредитам на приобретение строящегося жилья на 1% на этапе строительства объекта, установив фиксированную ставку как на период строительства, так и после государственной регистрации права собственности. На данный момент менять ставки по ипотечным кредитам банк не планирует, добавляет госпожа Андреева. По словам Дмитрия Алексеева, руководителя бизнеса ипотечного кредитования банка «Санкт-Петербург», по основным продуктам базовые ставки в течение прошлого года не менялись, и сейчас диапазон ставок составляет 11,9-14%. На текущий момент можно предположить небольшое снижение уровня ставок, говорит господин Алексеев. Росбанк также не повышал ипотечные ставки в 2013 году и на данный момент не планирует их увеличения. Ставки в банке стартуют с отметки 11,35% в рублях и зависят от условий программы, добавляет Илья Злуницын, регио-

нальный директор Северо-Западной дирекции Росбанка. Антон Горнушкин, заместитель управляющего филиала Абсолют банка в Санкт-Петербурге, рассказал, что банк регулярно проводит исследования условий других участников банковского сектора и на основании сравнительного анализа в III квартале 2013 года произвел корректировку процентных ставок по своим программам на +0,25 п.п. Марина Чубрина, заместитель председателя Северо-Западного банка Сбербанка России, рассказала, что с 1 января 2014 года Сбербанк пролил действие популярных акций по ипотечному кредитованию со сниженными процентными ставками – «Молодая семья» и «12-12-12». Акции распространяются на заявки, которые будут поданы до 30 июня 2014 года. О новом подходе к формированию процентных ставок по ипотеке в январе объявил ВТБ24. Теперь в банке ставки зависят только от суммы

кредита, а не от планируемого срока выплат и размера первоначального взноса. Основная цель изменений, по словам старшего вице-президента, директора департамента ипотечного кредитования Андрея Осипова, – сделать продуктивное предложение более простым и понятным клиенту. Теперь в ипотечном предложении ВТБ24 вместо девяти будут фигурировать всего три базовые ставки: 11,75% (по кредитам на сумму свыше 5 млн рублей в Москве и 2 млн в регионах), 12,15% (по кредитам на сумму от 2 до 5 млн в Москве и от 1 до 2 млн в регионах) и 12,85% (по кредитам на сумму менее 2 млн в Москве и 1 млн в регионах). Все они распространяются как на готовое, так и на строящееся жилье.

Дмитрий Григорович, управляющий Северо-Западным филиалом ОАО «МТС-Банк», считает, что роста ставок в 2014 году не будет. Помимо планомерного снижения ставок в 2013 году в Петербурге произошло и уменьшение средней суммы выданных ипотечных займов. Дмитрий Алексеев говорит, что средняя сумма кредита снизилась с 2,25 млн до 2 млн

рублей, что отражает стремление банка максимально стандартизировать кредитные продукты. Илья Злуницын отмечает, что в Санкт-Петербурге сумма сделки снизилась с 2,9 млн рублей в 2012 году до 2,7 млн рублей в 2013 году. «Такая тенденция связана с изменением структуры ипотечных сделок, – поясняет господин Злуницын. – Большая часть заемщиков улучшает свои жилищные условия за счет продажи объекта меньшей площади и покупки более просторной квартиры с большим количеством комнат и т. д. Соответственно, сделки становятся более комплексными, размер кредита сокра-

щается, а сумма первоначального взноса часто превышает 40-50%».

В Банке БФА тоже наблюдалось снижение средней суммы ипотечного кредита. «Так, если в первом полугодии средняя сумма ипотечного кредита составляла свыше 8 млн рублей, то в IV квартале средняя сумма займа составляла уже менее 4 млн рублей», – говорит Евгения Андреева.

По словам Дмитрия Григоровича, средняя сумма ипотечного займа в филиале МТС-Банка в Санкт-Петербурге выросла с 2,5 млн до 3 млн рублей, что напрямую связано с ростом цен на недвижимость.

мнение



Илья Злуницын, региональный директор Северо-Западной дирекции Росбанка:

– Общерыночные ставки в этом году сохраняются на уровне 2013 года. В течение года будут наблюдаться локальные колебания, связанные с сезонными акциями банков, а также корректировкой ипотечной политики отдельных игроков, однако эти колебания не выйдут за пределы 1%.

строительно-монтажные риски

С надеждой на госстройку

Вероника Маслова / Несмотря на завершение больших российских строек, рынок страхования строительных рисков ждут хорошие перспективы. В 2013 году рынок страхования строительно-монтажных рисков (СМР) в Санкт-Петербурге и Ленобласти, по предварительным данным, вырос на 10-15%, что ниже уровня 2012 года.

Объем российского рынка страхования строительно-монтажных рисков по итогам 2013 года достигнет 37-40 млрд рублей, прогнозировали специалисты «Эксперт РА». Участники рынка согласны с этими оценками. Директор филиала САО «ГЕФЕСТ» в Санкт-Петербурге Анатолий Кузнецов считает, что рост общероссийского рынка окажется на уровне 15%, это ниже темпов успешного 2012 года, но тем не менее неплохой результат. А в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, рынок, по мнению господина Кузнецова, вырастет на 10% – 2,8 млрд рублей. Рост на уровне 15% прогнозирует на Северо-Западе региональный управляющий финансовой группы «БКС» Никита Демидов.

Динамика страхования СМР неразрывно связана с объемом строительства. Как отмечает заместитель директора по корпоративному страхованию филиала РОСГОСТРАХ в Санкт-Петербурге и Ленобласти Дмитрий Куксинский, в 2013 году строительный комплекс региона показал хорошие результаты, и, как следствие, темп роста страховых сборов филиала составил 120%. Премии Северо-Западной дирекции СК «Альянс» выросли на 30%, «Ренессанс Страхования» – более чем на 20%.

Основным локомотивом этого рынка остаются объекты госинфраструктуры. В последние годы динамику сборов обеспечивали Олимпиада в Сочи, Универсиада в Казани и объекты саммита АТЭС. Но большинство крупных договоров страхования по олимпийским объектам было заключено еще до 2012 года, отсюда и снижение динамики. Так, в 2012 году показатель премий вырос по России на 26%, а в 2011-м – на 36%.

Рынок Санкт-Петербурга и Северо-Запада несколько уступает в темпах разви-



Дополнительные премии страховым компаниям должно принести страхование ответственности застройщиков перед дольщиками, которое вводится в этом году

тия. «От практических действий государства, а в нашем регионе – от правительства Санкт-Петербурга и Ленинградской области зависит судьба многих крупных строительных объектов, определяющих и перспективы роста сегмента страхования строителей», – размышляет Дмитрий Куксинский. – Новые инфраструктурные объекты в регионе создают базу для развития строительной отрасли и для страхования ответственности строителей».

Прогнозы относительно ситуации в 2014 год участники рынка делают осторожно. Господин Кузнецов считает, что год будет тяжелым для экономики страны и, следовательно, для строительной

отрасли. В то же время начнется реализация многих спортивных и инфраструктурных проектов, предназначенных для проведения чемпионата мира по футболу в 2018 году, добавляет он. Калининград и Санкт-Петербург были выбраны городами для проведения чемпионата, они и придадут рост рынку страхования СМР, ведь в Калининграде нужно построить «Арена Балтика», а в Санкт-Петербурге – «Зенит-Арену» и обустроить всю инфраструктуру.

Динамика рынка в регионе также будет зависеть от реализации таких крупных и сопряженных с большими вероятными рисками проектов, как продолжение строительства Западного скоростного

диаметра, реконструкция трассы «Скандинавия» (М-10, А-181), строительство порта «Бронка», начало реализации проекта «Белкомур», добавляет генеральный директор страхового общества «Помощь» Александр Локтаев.

Рост регионального рынка страхования СМР в сумме может составить по итогам 2014 года порядка 17-27%, полагает господин Демидов. А по оценкам Анатолия Кузнецова, рынок снова вырастет на 10%.

Дополнительные премии страховым компаниям должно принести страхование ответственности застройщиков перед дольщиками, которое вводится в этом году. «До введения этой нормы осознанно стремились обеспечить себе адекватную страховую защиту незначительное количество подрядчиков. Теперь, возможно, ситуация изменится. Ждем правоприменительной практики после недавних изменений в Градостроительный кодекс», – говорит Виталий Овсянников, руководитель управления имущественных видов страхования Северо-Западного дивизиона «Ренессанс Страхование».

По мнению Игоря Иноземцева, заместителя директора петербургского филиала ОАО «СОГАЗ», потенциал роста рынка заключается в изменении отношения самих застройщиков к страхованию строительства гражданских объектов: на сегодняшний день объекты строительства чаще всего страхуются по требованию банка как финансовое обеспечение банковского кредита. Другой причиной роста могут стать наметившиеся в последнее время тенденции к реструктуризации, модернизации производства (оборудованию), а также участие страховых компаний в менее масштабных проектах (газовые, электрические сети), добавляет господин Иноземцев.

цифра

40 млрд рублей –

объем российского рынка страхования строительно-монтажных рисков по итогам 2013 года (по предварительным подсчетам)

Частная инициатива

Вероника Маслова / Доля страхования коммерческого строительства остается невысокой. Вовлечение частного строительства в страхование придаст потенциал развитию рынка страхования СМР. Сегодня лишь порядка 10% от общего портфеля страховщиков приходится на частные компании.

Сегодня на объекты, строящиеся на федеральные и региональные бюджетные средства, приходится до 80% рынка страхования СМР. Этот показатель многие годы остается примерно на том же уровне. Застройщики, конечно, стали чаще страховать свое имущество по сравнению с практикой десятилетней давности, но в масштабах рынка это крайне небольшие цифры, отмечает директор филиала САО «ГЕФЕСТ» в Санкт-Петербурге Анатолий Кузнецов.

По оценкам генерального директора страхового общества «Помощь» Александра Локтаева, крупные инфраструктурные проекты, финансируемые из средств бюджетов разных уровней, занимают до 2/3 в общем объеме ответственности страховщиков по строительно-монтажным рискам. Около 15% приходится на объекты, не относящиеся к инфраструктурным, но также возводимым за счет госсредств. Частные объекты занимают не более 20% от суммарной ответственности. Страховую культуру в частный сектор сегодня приносят западные компании, обращает внимание руководитель управления имущественных видов страхования Северо-Западного дивизиона «Ренессанс Страхования» Виталий Овсянников. Он отмечает, что в целом в сегменте СМР в Санкт-Петербурге

застраховано менее 10-15% строящихся объектов. При этом большая часть из них принадлежит компаниям с западным капиталом с качественно организованным риск-менеджментом. На долю таких компаний приходится до 30% премий. Еще около 50% составляют государственные проекты, оставшиеся 20% – разнообразные строительные проекты жилых и промышленных зданий отечественных компаний, сообщает господин Овсянников. Повышение страховой культуры, донесение до потенциальных клиентов преимуществ страхования как инструмента управления рисками – важная задача страховщиков, считает директор департамента корпоративных продаж № 1 филиала «Северо-Западная дирекция» СК «Альянс» Павел Рюмин. При этом правильно было бы

и говорить о квалификации самих страховщиков: очень важно уметь профессионально рассказать подрядчику про страхование СМР, грамотно составить договор, предложить те опции, которые реально нужны клиенту. «Есть и совершенно неожиданные вещи: у нас был случай, когда мы выиграли тендер только потому, что единственные из участников смогли провести переговоры с подрядчиком на английском языке», – приводит пример господин Рюмин. Среди других проблем рынка эксперты отмечают остроту, на грани демпинга, ценовую конкуренцию, а также некачественную работу отдельных участников рынка. «Если 10 лет назад страхованием СМР активно занималось несколько десятков компаний, то сейчас их число уже составляет сотни. Причем интерес проявляют розничные компании, разочаровавшиеся в моторных видах. Как правило, они приходят со своими различными технологиями

ведения бизнеса, не имеют необходимого опыта страхования рисков СМР. В итоге это также подрывает доверие к страхованию в строительной среде», – добавляет Анатолий Кузнецов. В то же время лидеры рынка совершенствуют свои технологии. «Страховой рынок работает над увеличением емкости облигаторных договоров перестрахования и развитием продуктовой линейки в части дополнительных опций, которые будут «закрывать» инди-

видуальные потребности компаний из разных отраслей», – отмечает Алексей Букин, руководитель Северо-Западной региональной дирекции СГ «УРАЛСИБ». Свою роль в стабильном развитии рынка играет и поддержка со стороны строительных СРО, добавляет он. Совместная работа рынка и коллег из СРО помогает выстраивать четкую связь между страховщиком и строителем, и процесс сотрудничества становится более прозрачным и эффективным.

Распределение премий по строительно-монтажным рискам по видам страхователей, %



TriGranit проиграл суд за трампарк

Никита Кулаков / Суд отказал венгерскому инвестору TriGranit в праве застроить участок трамвайного парка на Васильевском острове. Компания собиралась возвести там коммерческие объекты в рамках масштабного проекта Дворец искусств. Но после смены губернатора власти города отказались согласовывать проект. ➔

Арбитражный суд Петербурга и Ленинградской области на прошлой неделе отказал ЗАО «Санкт-Петербургский центр мультимедийных проектов «ТелеГрад» в иске к правительству Петербурга и городскому Комитету по строительству. Иск был подан в августе прошлого года. Девелопер пытался доказать, что власти незаконно отказались предоставить ему под застройку участок площадью 1,8 га на Среднем пр. Васильевского острова, 77. Рассмотрение дела несколько раз откладывалось. Причины отказа пока непонятны – мотивировочная часть решения еще не раскрыта. До ее появления истец и ответчики ситуацию не комментируют.

Венгерский холдинг TriGranit, подконтрольный крупному бизнесмену Демьяну Шандору, вышел на рынок Петербурга в 2007 году с большой помпой. Он заявил сразу три проекта в Северной столице: застройку территории бывшего трамвайного парка им. Леонова на Васильевском острове стоимостью 0,6 млрд USD, квартал-миллионник на территории бывших Бадаевских складов стоимостью 1,5 млрд USD и Дворец искусств (под него город отдельный участок так и не нашел).

Проектом на Васильевском острове занималась дочерняя структура TriGranit – ЦММП «ТелеГрад». На участке площадью 7,8 га должен был появиться многофункциональный комплекс с теле-студией «Телефабрика» общей площадью

300 тыс. кв. м. В 2009 году проект трансформировался: городские власти включили в его состав Дворец искусств площадью 90 тыс. кв. м. В 2011 году было заключено двустороннее соглашение о государственно-частном партнерстве для строительства дворца. Проект был рассчитан на 11 лет. Инвестору обещали вернуть 9,5 млрд рублей вложенных в него инвестиций.

Юристы говорят, что шанс оспорить решение суда и получить компенсацию вложенных в проект средств у инвестора остается

Но пришедший на смену Валентине Матвиенко губернатор Георгий Полтавченко в декабре 2011 года в целесообразности проекта на Васильевском острове усомнился. Он заявил, что Дворец искусств на месте трампарка ни к чему, «и лучше использовать эту территорию как-то по-другому».

Чтобы не потерять проект, венгры разработали новую – третью по счету – концепцию развития участка: вписали в проект все шесть депо трамвайного парка, приспособив их под инновационно-технологический музейный комплекс «Депо-300». Коммерческие площади сократили до 170 тыс. кв. м. Из них 60% инвестор был готов безвозмездно передать городу. Но

реализовать проект так и не смог. А в июле 2013 года ГУП «Горэлектротранс» представил Смольному свою концепцию развития территории трампарка, и губернатор ее одобрил.

Правда, до сентября 2013 года у TriGranit оставалось право застроить коммерческой недвижимостью 1,8 га из 7,8 га на Васильевском острове. Это пятно город

нистриция так и не выпустила. Работы нам не начались. А незадолго до того как права пользования участком истекли, «ТелеГрад» подал иск к городу с требованием одобрить проект и выдать по нему разрешительную документацию. Возможно, после отрицательного судебного решения последует апелляция. В декабре 2013 года «ТелеГрад» был признан банкротом. Общий объем требований к компании – около 150 млн рублей.

Юристы говорят, что шанс оспорить решение суда и получить компенсацию вложенных в проект средств у инвестора остается. «Все зависит от условий первоначального соглашения», – говорит партнер «Дювернуа Лигал» Игорь Гушев. Но такие истории, по мнению участников рынка, наносят удар по инвестиционному имиджу Петербурга.

цифра


7,8 га –

площадь территории трампарка, на которой венгерский инвестор намеревался построить многофункциональный комплекс

19-20 ФЕВРАЛЯ 2014
ЯРМАРКА ВАКАНСИЙ ОНЛАЙН
МОСКВА, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, ЕКАТЕРИНБУРГ

www.expo.hh.ru

- 80 000 СОИСКАТЕЛЕЙ ЗА 2 ДНЯ*
- ОНЛАЙН-СОБЕСЕДОВАНИЯ
- УДОБНЫЙ И ЭФФЕКТИВНЫЙ ФОРМАТ

Ярмарка вакансий  онлайн

0+

*Прогноз основан на данных о кол-ве посетителей предыдущей Ярмарки вакансий онлайн

РЕКЛАМА

УСПЕЙТЕ ПОСЕТИТЬ!

Выставка «Город за городом»

ЖИЛЬЕ ГОРОДСКОГО
ФОРМАТА
ЗА ПРЕДЕЛАМИ СПБ!

Более 80 объектов

Квартиры в многоэтажных
домах, малоэтажные
комплексы, таунхаусы

Городской комфорт +
все преимущества
загородной жизни!

2014
28-30 МАРТА

ЛЕНЭКСПО

Санкт-Петербург

ЯРМАРКА
НЕДВИЖИМОСТИ

Вход посетителей с 11.00 до 18.00

Организатор – ООО «Выставка «Ярмарка недвижимости»
Тел.: +7 (812) 320-24-57, 320-24-53

XXVIII ВЫСТАВКА



ЯРМАРКА
ГОРОДСКОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ

XII ВЫСТАВКА



КОТТЕДЖИ
И ЗАГОРОДНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО
АЛЬТЕРНАТИВА
ГОРОДУ

XVII ВЫСТАВКА



САЛОН
ЗАРУБЕЖНОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ

Генеральный партнер
Ярмарки недвижимости
группы компаний
ЦДС

Спонсор деловой программы
Ярмарки недвижимости
Development

Спонсор «Путеводителя
по рынку недвижимости»
ЛСР
Недвижимость

Официальный спонсор
Ярмарки недвижимости
УНИСТО Петрополь

Стратегический партнер
Ярмарки недвижимости
ПРЕДПРИЯТИЕ ИЛИ ПРЕДПРИЯТИИ
Ольгина **ВЕСТЕР** Ольгина

Спонсор
бесплатного проезда
АРСЕНАЛ
Недвижимость

Wi-Fi спонсор
Ярмарки недвижимости
albeon
Недвижимость



ПОЛУЧИТЕ БЕСПЛАТНЫЙ
БИЛЕТ НА САЙТЕ
WWW.Y-EXPO.RU

РЕКЛАМА

К чиновникам региона придут «тайные покупатели»

Михаил Немировский / Северо-Запад стал пилотным округом для реализации проекта Агентства стратегических инициатив (АСИ) «Контрольная закупка». По задумке агентства, региональному бизнесу предлагается стать «тайным покупателем» госуслуг и отправлять отчеты об административных препонах непосредственно главе государства. По мнению экспертов, в сфере строительства такой мониторинг не будет эффективным. ➔

Новую инициативу агентства петербургским предпринимателям на минувшей неделе представил глава бизнес-направления АСИ Артем Аветисян. На первом этапе к участию в проекте будут привлекаться члены «Клуба лидеров» (объединение предпринимателей внутри агентства – прим. ред.) Санкт-Петербурга и Северо-Запада, но в дальнейшем список участников планируется расширить.

Господин Аветисян напомнил, что на сегодняшний день идет реализация 10 «дорожных карт» по сокращению продолжительности и стоимости административных процедур. Все они должны быть реализованы до 2018 года – к этому времени, согласно указу президента, Россия должна войти в двадцатку стран в рейтинге Doing Business. Сейчас страна

Как заявляют авторы проекта, методология «контрольных закупок» пока находится на стадии разработки. Сейчас прорабатывается несколько подходов: первый предполагает выделение отдельного экспериментального объекта, который будет проведен по всем согласовательным инстанциям, получит разрешение на строительство, будет подключен к сетям. В этом случае предприниматель будет выступать в роли «тайного покупателя». Второй, более щадящий время и трудозатраты бизнеса вариант, – сбор информации в ходе регулярной деятельности компаний. Данные будут заноситься в специальные дневники наблюдения и опросники, заранее выданные всем участникам анкетирования. Три главных критерия оценки при «контрольной закупке» –

Сейчас клуб активно ищет площадки для активизации этой деятельности в регионах. На первом этапе планируется мониторинг пяти «дорожных карт» – по строительству, энергетике, регистрации прав собственности и предприятий и таможенным процедурам

в этом рейтинге находится на 92-м месте. К настоящему моменту, по словам господина Аветисяна, должна быть выполнена половина из 600 программных мероприятий, содержащихся в «картах». Однако первые же проверки показали, что даже те мероприятия, которые формально уже выполнены, уже подкреплены законами или постановлениями правительства, не работают или работают плохо. «Мы решили, что единственный способ сдвинуть ситуацию с мертвой точки и не дать пропасть огромной работе по разработке «дорожных карт», не дать им превратиться в бюрократические штампы – на практике начать проходить описанные в «дорожных картах» процедуры. Сейчас у нас есть возможность изнутри посмотреть на эти «карты» и понять, работают ли они или нет», – говорит Артем Аветисян.

Главным инструментом контроля за выполнением «дорожных карт» станут массовые контрольные закупки услуг, которые предоставляются органами власти регионов. Организатором закупок выступает «Клуб лидеров» совместно с главными деловыми объединениями – ТПП, «Опорой России», РСПП и др., а исполнителями – представители бизнес-структур. По мнению АСИ, этот метод поможет выявить реальные проблемы, которые ухудшают состояние делового климата в РФ, даст возможность отследить, какие возникают помехи на каждом из этапов этих процедур. Пробные проверки «Клуба лидеров» уже провел в Москве. Сейчас руководство клуба активно ищет площадки для активизации этой деятельности в регионах. На первом этапе планируется мониторинг пяти «дорожных карт» – по строительству, энергетике, регистрации прав собственности и предприятий и таможенным процедурам.

справка

АНО «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов» была основана в мае 2011 года с целью продвижения инновационных бизнес-проектов на территории РФ. Фактически функционирует с 11 августа 2011 года. Среди основных задач – развитие и поддержка малого и среднего бизнеса, улучшение предпринимательского климата, развитие НКО в секторе социальных, в том числе бюджетных услуг. В 2012–2013 годах агентство разработало 13 «дорожных карт» по сокращению административных процедур, 10 из которых были утверждены правительством РФ. В том числе повышение доступности энергетической инфраструктуры, улучшение предпринимательского климата в сфере строительства, повышение качества госуслуг в сфере кадастрового учета недвижимого имущества и др.

скорость прохождения процедур, количество процедур и их стоимость. Доклады по итогам этих проверок АСИ будет каждые полгода представлять президенту. Первая встреча состоится уже в феврале.

По мнению экспертов, участие в подобном эксперименте вряд ли может быть интересно крупному бизнесу, для которого административный фактор не является большой проблемой. «Появление дополнительного рычага контроля и влияния в таком непрозрачном сегменте экономики, как электроэнергетика, я считаю позитивным фактором. Такие проверки стимулируют исполнительную власть активнее работать над реализацией «дорожных карт». Но для крупного бизнеса вопросы сокращения административных процедур не являются настолько критичными, и на них влияние от реализации «дорожных карт» будет намного ниже, чем на малый и средний бизнес», – говорит аналитик инвестиционного холдинга «Финам» Антон Сороко. – Все-таки ключевая задача государства – стимулировать частное предпринимательство, повышать эффек-

тивность рынков за счет формирования компаний в тех сегментах и секторах, где на текущий момент заметны возможности для быстрого роста. Главное, чтобы этот механизм заработал по плану и оказывал существенное давление на исполнительную власть».

Пока в проекте «контрольной закупки» очень много непонятого, прежде всего в части методологии, считает генеральный директор ГК «Прогресс» Сергей Иванов. «Нельзя мурманских строителей оценивать по мурманским нормам, а московских – по московским. В противном случае у нас не будет понимания, сколько длится эта процедура в стране в целом. Нужно выработать единый подход к «закупке» во всех регионах», – говорит он. – По таможен и регистрации собственности особых вопросов нет, но как «закупать» услуги в сфере строительства – непонятно. Это слишком длительная процедура, и если вести статистику от начала до конца проекта, то потребуются несколько лет. Если мы начнем сейчас, кому нужны будут наши результаты в 2017–2018 годах?».

мнение



Сергей Ореханов, партнер ГК «Портал Групп»:

– Специфика нашей страны заключается в том, что нам необходим дополнительный контроль за исполнением официального документа. На данный момент конкретные механизмы для этого не разработаны. Думаю, что привлечение общественных организаций – это правильное решение. Не вполне уверен, что «Клуб лидеров» является самой подходящей для этого организацией, поскольку на данный момент она является достаточно замкнутой и не очень известной в регионах, но это дело поправимое. В любом случае для всех игроков рынка важно понимать и видеть, как этот контроль исполняется, то есть чтобы и сам контроль был объективным.

➔ ООО «Чистый город» решило отказаться от планов построить девятиэтажный жилой дом на Карельском пр., 8, в Петрозаводске. Причиной отказа стали протесты горожан, пишет asinfo.ru. Как отметили в пресс-службе девелопера, соответствующее уведомление уже направлено в городскую администрацию. При этом компания располагала всеми необходимыми документами для производства работ (разрешение на строительство, положительное заключение экспертизы). Участок находится в собственности компании, и дальнейшее его использование будет определять собственником исходя из действующих градостроительных регламентов.

➔ Компания «ГлобалЭлектро-Сервис» приступила к подготовке территории Октябрьского острова в Калининграде под строительство стадиона к чемпионату мира по футболу 2018 года. За полгода подрядчик должен провести инженерную подготовку участка площадью 22 га, организовать движение транспорта и временные дороги, сообщает asinfo.ru. В конце декабря компания «ГлобалЭлектроСервис» заключила контракт на первый этап строительства футбольного стадиона в Калининграде к чемпионату мира – 2018. Стоимость контракта составляет 850 млн рублей. Закончить работы по строительству стадиона планируется к 2017 году. Предполагается, что земля и проект стадиона будут переданы в распоряжение ФГУП «Спорт-Инжиниринг». Таким образом, местные власти не будут контролировать средства, выделяемые на проведение мирового футбольного турнира в Калининграде.

➔ «МЕТРО Кэш энд Керри» планирует построить торговый комплекс в Вологде. Планы по реализации инвестпроекта глава региона Олег Кувшинников обсудил на встрече с генеральным директором «МЕТРО Кэш энд Керри Россия» Питером Бооне. Как заявил губернатор, предварительные переговоры уже проведены. «Инвестпроект может и должен получить статус приоритетного. По сложившейся практике, проекты такого уровня ведет «Корпорация развития», а я беру вопросы их реализации под личный контроль», – сказал глава региона. Глава региона также заявил о том, получение всех необходимых для старта строительства торгового центра документов будет проведено в предельно сжатые сроки. Кроме того, по словам губернатора, одним из главных вопросов должно стать обеспечение транспортной доступности, поскольку к «МЕТРО» будут съезжаться предприниматели из разных уголков Вологодской области. «МЕТРО Кэш энд Керри» (торговое подразделение «МЕТРО ГРУП», одной из крупных международных торговых компаний) представлена в 29 странах более чем 750 центрами мелкооптовой торговли. Объем продаж за 2012–2013 финансовый год составил около 31 млрд EUR. Российское подразделение компании представлено 72 торговыми центрами в 45 регионах страны. В Вологодской области открыт первый в России торговый центр в новом формате «МЕТРО Пункт». Общая площадь торгового центра в Вологде составляет 2 тыс. кв. м. Помимо широкой линейки собственных брендов компании здесь представлены и вологодские товаропроизводители.

Вентилируемые фасады сохранили рост

Екатерина Костина / Рынок навесных вентилируемых фасадов (НВФ) пока не ощущает на себе предсказываемого экономистами нового кризиса. В 2013 году рост в отрасли хоть и не был рекордным, но составил от 5 до 8% к уровню 2012 года. В 2014 году участники рынка прогнозируют аналогичное увеличение. ➔

Как рассказал Кирилл Дубровин, руководитель продаж сэндвич-панелей в ЦФО и ПФО завода «Лиссант», рынок НВФ начал формироваться в России более 20 лет назад. «В настоящее время отрасль НВФ уже устоялась, в ней сформировался пул игроков. Однако, на мой взгляд, в последнее время этот рынок стагнирует. Эта тенденция связана с тем, что все больше при возведении жилых зданий используется технология мокрых фасадов», – высказал свое мнение эксперт.

Аналитики маркетинговой компании IndexBox в своем исследовании отметили, что рынок вентилируемых фасадов лишь в 2009 году ощутил на себе влияние кризиса: «Благодаря быстрому восстановлению строительной отрасли и увеличению платежеспособного спроса темпы роста в 2010-2011 годах составили около 20%. Однако уже в 2012 году рост несколько замедлился, но негативных тенденций не было. В 2013 году рост рынка продолжился, хоть и более медленными темпами – около 5% в год».

По оценкам экспертов, сегодня рынок вентилируемых фасадов оценивается в 2-3 млрд рублей в год.

По словам Антона Васильченко, инженера по фасадным системам ЗАО «Хилти Дистрибьюшн Лтд Санкт-Петербург», рынок фасадов пока не ощущает предстоящего кризиса, работы на объектах интенсивно ведутся и на серьезные крупные объекты проводятся тендеры на предстоящий год. «Весь 2013 год был таким же спокойным для этого сегмента строительной отрасли, как и предыдущие. С 2009 года идет стабильный прирост рынка не менее



Навесные вентилируемые фасады актуальны для всех типов зданий

5% в год. В 2014 году оснований для снижения и падения рынка нет. Думаю, что общий прирост также останется на уровне не менее 5-7%», – прокомментировал эксперт.

Лев Марголин, директор по строительству компании Mirland Development Corporation, также считает, что у рынка НВФ хорошие перспективы для развития. «В основном навесные вентилируемые фасады используются на объектах коммерческого назначения, таких как бизнес-центры или торговые комплексы. Тенденция последнего времени – доста-

точно широкое использование навесных фасадов и для жилищного строительства. Например, наша компания применяет данную технологию в проекте ЖК «Триумф Парк», несмотря на то что она дороже по сравнению с конвенциональными штукатурными фасадами. В зависимости от материалов вентилируемого фасада его стоимость на 30-50% выше, чем у штукатурного. Однако срок службы такого фасада значительно дольше. На это мы ориентировались при выборе», – прокомментировал он ситуацию.

Эксперты считают, что рынок НВФ – это высококонкурентный сегмент отрасли строительных материалов.

Антон Васильченко отметил, что сейчас в России присутствуют 120 систем, которые имеют технические свидетельства Госстроя. «Среди крупных производителей фасадных подсистем специалист отметил компании VFH HILTI, U-Kon, «Краспан», NordFox, «Сиал», «Металл Профиль» и многие другие. Присутствие на рынке здоровой и честной конкуренции является двигателем прогресса и причиной пристального внимания как клиентов, так и надзорных органов в строительстве, что положительно влияет на развитие фасадного рынка России», – добавил господин Васильченко.

По данным аналитиков, крупнейшими игроками на рынке НВФ остаются две организации – «Краспан» и U-Kon, которые в совокупности занимают до трети рынка России. Около 20 компаний занимают от 2 до 7% этой отрасли, а остальные выпускают части фасадной системы, а комплектующие закупают у других организаций.

МНЕНИЕ



Лев Марголин,
директор по
строительству
компании Mirland
Development
Corporation:

– К сожалению, все мы как жители Петербурга видим и потрескавшуюся штукатурку, и облупившуюся краску на фасадах. Это свидетельствует о том, что штукатурные и покрасочные работы сделаны некачественно, не соблюдены соответствующие технологии. Также не стоит забывать, что в нашем регионе короткое лето, а для устройства фасадов необходимо организовывать тепляки и другие подобные технологии. Навесной вентилируемый фасад же можно выполнять практически в любое время года. И это колоссальный плюс.

Причина в каркасе

Екатерина Костина / Вентилируемые фасады на данный момент являются одной из лидирующих систем благодаря своим эксплуатационным характеристикам, долговечности, а также большому разнообразию облицовок.

Как рассказал Антон Васильченко, инженер по фасадным системам ЗАО «Хилти Дистрибьюшн Лтд Санкт-Петербург», навесной вентилируемый фасад – это ответственная конструкция, которая включает в себя каркасную систему, эффективный утеплитель, ветрозащитный диффузионный материал (ряд утеплителей может быть экранирован специальной мембранной пленкой – в таком случае дополнительная защита не нужна). «В системе важнейшую роль играет правильно рассчитанный и подобранный анкерный крепеж для при-

соединения кронштейнов и теплоизоляции. После чего на системы кронштейнов навешиваются различные виды несущего профиля, который является основанием для закрепления различных видов облицовок: керамогранита, композитных материалов, фиброцементных листовых материалов, HPL-панелей (ламинат высокого давления, слоистые пластики), терракотовых керамических плит и многих других современных облицовочных материалов», – прокомментировал эксперт. По его словам, в качестве несущей системы каркаса вентилируемого фасада могут быть использованы разные виды материалов – оцинкованные элементы с полимерным порошковым покрытием, изделия из нержавеющей стали или системы из алюминиевого сплава. «Эти подсистемы отличаются между собой по весу, что является

немаловажным фактором при строительстве, по сроку эксплуатации, удобству монтажа, физическим свойствам и коррозионной устойчивости», – пояснил господин Васильченко. В свою очередь, Семен Силин, начальник отдела фасадных систем и ограждающих конструкций в компании «Металл Профиль» в Санкт-Петербурге, рассказал, что НВФ актуальны для всех типов зданий за счет своих защитно-декоративных свойств. «При новом строительстве НВФ применяются там, где важно добиться красивого и индивидуального внешнего вида фасада, не жертвуя эксплуатационными характеристиками. В строительстве промышленных объектов зачастую приоритет установлен на сроках строительства, за счет чего предпочтительнее применять трехслойные сэндвич-панели или сэндвич-панели поэлемент-

ной сборки, которые также производятся компанией «Металл Профиль», – заключил он. Среди достоинств НВФ господин Силин отметил широту выбора систем для каждого объекта в отдельности – каждый сам может подобрать себе тот вариант исполнения, который ему наиболее близок как по внешнему виду, так и по цене. С точки зрения физи-

ческих свойств материала главным преимуществом НВФ, по мнению эксперта, является безопасность и долговечность, которая обеспечивается всеми элементами системы. По словам Антона Васильченко, за последние несколько лет цена на вентилируемые фасады увеличилась незначительно, и этот рост был сопоставим с инфляционными показателями. Стоимость на

навесные вентилируемые фасады для конечного потребителя составляют в среднем от 3800 рублей за 1 кв. м готового продукта и выше. Итоговая цена во многом зависит от того, какие элементы будут применены при изготовлении НВФ. Здесь очень сказывается тип выбранной внешней финишной облицовки и не менее важен тип каркаса.

МНЕНИЕ

Кирилл Дубровин, руководитель продаж сэндвич-панелей в ЦФО и ПФО завода «Лиссант»:

– Популярность вентилируемых фасадов объясняется несколькими причинами. Во-первых, ВНФ удобны в эксплуатации и позволяют в короткие сроки монтировать на фасады зданий, обеспечивая тепловую защиту сооружений и долговечность фасада, а также его эстетический вид. А во-вторых, вентилируемые фасады, решая несколько проблем одновременно, обладают вполне приемлемой стоимостью. И именно поэтому их активно применяют не только при строительстве новых жилых зданий, но и при ремонте уже существующих, например «хрущевок». Кроме этого, системы вентилируемых фасадов активно используются при строительстве общественно-деловых объектов. Чаще всего в качестве утеплителя в системах вентилируемых фасадов используется минеральная вата, но можно использовать и полиуретановые утеплители, например сэндвич-панели.

Нерентабельное зарубежье

Роман Русаков / Конкуренция на строительном рынке обостряется, и многие компании задумываются о выходе на новые рынки, в том числе на зарубежные. Однако для создания там узнаваемого бренда понадобятся годы и миллионы долларов, говорят аналитики. ➔

На сегодняшний день опыт работы российских девелоперов на зарубежных рынках невелик. Среди компаний, которые предприняли попытку реализовать проекты на территории европейских стран, можно назвать Mifax (приключения основателя которой Сергея Полонского сегодня широко освещаются в СМИ), работавшую над проектами в Черногории и Швейцарии, «Строймонтаж», организовавшую в Париже дочернюю структуру Hermitage для работы на локальном рынке, «ЛенСпецСМУ», реализовавшую проект в Болгарии, а также еще ряд девелоперов. Планы по масштабному строительству были у ряда крупных игроков – «Ренессанс Групп», «Ренова-СтройГрупп» (сейчас – «Кортрос»). Однако информации об их развитии в настоящее время нет. Как правило, целью выхода на европейские рынки становится стремление расширить продуктовую линейку, пополнить ассортимент проектами в новых локациях. В результате подобные проекты реализуются в местах, которые традиционно популярны среди россиян, выезжающих за рубеж, а для их продажи используются имеющиеся клиентские базы девелопера. Ряд компаний рассматривает выход на новые географические рынки с точки зрения диверсификации политических рисков.

Заместитель генерального директора «НДВ СПб» Вячеслав Ефремов говорит, что построить узнаваемый бренд никому из российских девелоперов не удалось из-за скромных масштабов деятельности. «Знаковых проектов у отечественных компаний за рубежом не было. В основном речь шла о небольших локальных объектах либо о госзаказах, при которых брендинг не требовался», – объясняет он.

Как говорят эксперты, для создания узнаваемого бренда требуется не менее пяти лет и миллионы долларов. Елена Валуева, директор по маркетингу израильской компании Mirland Development Corporation, объясняет: «Бренд – нематериальный актив компании, построить и поддерживать который стоит значительные финансовые и временные



Фото: Никита Чернов

Основные проблемы, с которыми сталкиваются отечественные специалисты, – отсутствие единой нормативной строительной базы на международном уровне и трудности с выбором и доставкой строительных материалов

ресурсы. Это достаточно дорого: вспомни хотя бы о том, что в компаниях FMCG-сектора стоимость бренда может достигать 90% стоимости всей компании, включая производственные мощности. Из узнаваемых на международной арене брендов, которые работают в разных странах мира, можно выделить девелоперский бизнес Дональда Трампа (Trump), очень много всемирно известных архитекторов, имена которых также стали брендами».

Директор департамента инвестиционных продаж NAI Besag в Санкт-Петербурге Андрей Бойков добавляет: «Чтобы создать узнаваемый международный бренд, нужно потратить как минимум пять лет, и это с учетом активной PR-кампании и больших инвестиций. На сегодняшний день многие компании, особенно московские, задумываются о выходе на зарубежный

рынок в силу дефицита земельных активов, расположенных на территории Санкт-Петербурга и Москвы».

Олег Громков, главный аналитик ООО «Северо-Запад Инвест» (проект намывных территорий под Сестрорецком «Новый берег»), поясняет: «Количество даже межрегиональных строительных компаний в России невелико, поскольку для того чтобы «зайти» в другой город, необходимо обрести нужными контактами с исполнительной властью, партнерами, подрядчиками, не говоря уже о другой стране, где почва для входа готовить заинтересованной российских фирм в зарубежных рынках: «Я бы говорила не о препятствиях, а скорее об отсутствии прямой целесообразности. Если рассматривать девелоперские компании в клас-

сическом смысле слова, то у них больше возможностей для работы на международном рынке, чем просто у строительной организации. Однако в России огромный девелоперский потенциал, особенно в регионах, практически во всех сегментах рынка, поэтому многие зарубежные компании стремятся сюда».

Павел Лешич, генеральный директор компании «Домус финанс», добавляет: «Что касается рисков ведения бизнеса – да, в России их больше, зато и рентабельность строительных проектов на порядок выше». Впрочем, немаловажным фактором, по мнению господина Лешича, выступает и то, что российским бизнесменам достаточно сложно адаптироваться за рубежом. «В Европе, Америке есть свои правила игры, которые действуют столетиями; есть связи, которые надо налаживать, и на это тоже могут уйти десятилетия. Элементарно, есть языковой барьер, который приходится преодолевать. И понятно, что преодолеть при желании можно все, но ни желания, ни нужды работать на зарубежных рынках у российских застройщиков нет», – рассуждает он.

Олег Артемьев, президент девелоперской компании «Высота», также обращает внимание: «В России, как ни странно, девелоперам работать нестрашно: если напоргачить на Западе – проблем не оберешься, а здесь, где связи сильнее буквы закона, всегда можно договориться».

МНЕНИЕ



Константин Ковалев, первый заместитель генерального директора ГК «Пионер» направление Санкт-Петербург:

➔ Основных факторов, сдерживающих активность российских девелоперов на зарубежных рынках, два. Первый из них – более низкий уровень доходности, который в разы уступает показателям российского рынка. Второе – высокая степень локальности строительного бизнеса: успешная реализация девелоперского проекта предполагает широкие местные компетенции компании, глубокое знание рынка, действующих на нем подрядчиков, политики властей, технологий управления и производства.

Играть на привычном поле

Роман Русаков / Сегодня более или менее успешно российские строители на Западе чувствуют себя в традиционных для нашей страны областях, например при возведении объектов топливно-энергетического комплекса.

Владимир Подколзин, начальник ФГУП «ЦПО» при Спецстрое России» говорит, что деятельность российских строительных компаний за рубежом на сегодняшний день сосредоточена преимущественно в топливно-энергетической отрасли: АЭС, ТЭС, ГЭС и новые участки нефте- и газопровода. Соответственно, строительством подобных

объектов занимается лишь небольшой круг специализированных компаний. Различные же проекты других типов возводимых объектов реализуются российскими компаниями в основном на территории СНГ и ближнего зарубежья, при этом доля отечественных строительных организаций на этом рынке также невелика. В основном российских подрядчиков привлекают к строительству технических сложных объектов: автомобильный мост в Бресте, океанариум в Бургасе (Болгария) и автодорога международного значения в Сербии, возведенные компанией НПО «Мостовик», крупный гидро-

узел во Вьетнаме, проектирование которого доверили «Институту Гидропроект», ангарный комплекс в Шардже (ОАЭ), строительство которого выполняла «Волга-Днепр-Галф», – это все единичные проекты, не способные полностью раскрыть потенциал российской строительной отрасли для зарубежных заказчиков. «Основные проблемы, с которыми сталкиваются отечественные специалисты, – отсутствие единой нормативной строительной базы на международном уровне и трудности с выбором и доставкой строительных материалов. Эти проблемы взаимосвязаны, так как рос-

сийские технические регламенты для конкретных объектов зачастую предполагают использование определенных материалов, обладающих конкретными характеристиками и производимыми по большей части на территории РФ. Но если данная проблема с каждым годом теряет свою актуальность из-за строительства некоторыми российскими компаниями заводов по изготовлению стройматериалов, расположенных за рубежом, то трудности с взаимовыязыванием СНиПов и нормативных документов различных стран с российскими остаются сложно решаемыми. Это вызвано несоответствием климатических условий

между зарубежными странами и Россией, а также с большим количеством устаревших, но еще используемых российскими проектными и строительными организациями норм и правил, зачастую противоречащих друг другу», – рассуждает господин Подколзин. Максим Клягин, аналитик УК «Финам Менеджмент», впрочем, считает, что ситуа-

ция, вполне вероятно, будет постепенно меняться по мере роста масштабов бизнеса и увеличения эффективности и конкурентоспособности ключевых игроков индустрии. «В будущем, возможно, появятся и у нас операторы, сопоставимые по географии и масштабам деятельности со Strabag», – мечтает он.

МНЕНИЕ



Павел Закревский, генеральный директор ГК ПСК «ЭнергоПроект»:

➔ Я считаю, что вскоре, когда у России с Европой будут одни стандарты и технические допуски, нашим фирмам будет значительно проще выйти на зарубежный рынок. Тем более что теперь Россия вступила в ВТО.

Офисы пресытились предложением

Андрей Семериков / В 2013 году в Петербурге было введено свыше 230 тыс. кв. м офисных площадей, что почти на 70% больше показателей ввода 2012 года. При этом высокие темпы роста предложения, по оценкам экспертов, значительно опережают существующий на рынке спрос. Такая ситуация приведет к конкуренции проектов по качеству и цене, уверены аналитики рынка. ➔

Совокупный объем ввода качественных офисных объектов за 2013 год в Петербурге составил 238,6 тыс. кв. м, что на 68% превысило показатель предыдущего года, говорит Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге. Наиболее значительный прирост нового предложения, по его подсчетам, был отмечен в IV квартале: «По итогам последних трех месяцев 2013 года было введено 117,7 тыс. кв. м, что является наивысшим показателем за последние четыре года, начиная с IV квартала 2009 года».

По словам Алексея Гулевского, руководителя отдела консалтинга ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate, всего за минувший год были сданы 18 бизнес-центров, и показатели ввода стали рекордными за последние пять лет.

Таким образом, к концу 2013 года совокупное предложение качественных бизнес-центров в Петербурге, по оценкам госпоина Гулевского, составило свыше 2 млн кв. м арендопригодных площадей.

Среди актуальных тенденций Владислав Фадеев отмечает заметное изменение структуры ввода в сторону роста доли объектов высокого класса. Екатерина Лапина, директор департамента коммерческой недвижимости АРИН, согласна с коллегой и говорит, что начиная с 2008 года в объеме ввода увеличилась доля площадей класса А.

«По итогам 2013 года доля бизнес-центров класса А достигла 60%, что является наивысшим показателем за всю историю рынка Санкт-Петербурга. Прирост только в классе А в 2013 году составил 141,6 тыс. кв. м, что сопоставимо с объемом ввода всех качественных офисных центров в 2012 году, когда на рынок вышло 142,1 тыс. кв. м новых площадей», – поясняет господин Фадеев.

Иван Починчиков, коммерческий директор East Real, отмечает, что внимание девелоперов по-прежнему привлекают наиболее востребованные и привычные локации – Центральный и Петроградский районы. Но постепенно ориентация, по его словам, смещается на локации, удобные с точки зрения транспортной доступности, близости станций метрополитена, крупных магистралей и развязок.

По словам Владислава Фадеева, Московский район стал доминирующей локацией по вводу новых площадей. «Даже несмотря на введение в эксплуатацию первой очереди проекта «Невская ратуша», на долю Центрального района пришлось 34% от годового объема ввода (от ввода в IV квартале – 32%), тогда как на Московский район – 37% как в IV квартале,

так и в целом за год. Среди бизнес-центров, которые будут построены в 2014 году, 33% также расположены в Московском районе. Лишь к 2016 году Московский район может уступить лидерство по вводу новых объектов», – приводит данные эксперт.

Согласно данным аналитиков Colliers International, в настоящее время в Санкт-Петербурге на стадии активного строительства находится около 40 бизнес-центров суммарной арендной площадью 440 тыс. кв. м.

Опережающие темпы

Эксперты отмечают, что высокие темпы роста предложения значительно опережают существующий на рынке спрос. «Данная ситуация вызывает смещение баланса спроса и предложения в сторону арендатора, особенно в сегменте офисов класса А. Вследствие этого девелоперы будут заинтересованы в заключении долгосрочных договоров аренды (от трех лет и выше), что в целом также выгодно и арендаторам», – рассуждает Алексей Гулевский.

По словам Владислава Фадеева, за 2013 год было поглощено вдвое меньше офисов, чем в 2012 году, – 121,4 тыс. кв. м. «На годовых показателях сказалось существенное сокращение объема поглощения в IV квартале в результате макроэкономической неопределенности и неуверенности

В 2013 году показатели ввода офисной недвижимости в Петербурге стали рекордными за последние пять лет

компаний в отношении дальнейшего развития в городе. В последнем квартале 2013 года объем чистого поглощения составил всего 9,3 тыс. кв. м. Для сравнения, показатель аналогичного периода 2012 года был 60 тыс. кв. м», – делится данными господин Фадеев.

Иван Починчиков отмечает, что доля свободных площадей в офисных центрах класса А на конец года составила около 15-20%, включая объекты, находящиеся на стадии строительства, в которых ведется аренда компания. В бизнес-центрах класса В уровень вакансии составляет 7-9%.

По оценкам господина Починчикова, спросом в прошлом году пользовались как помещения площадью от 100 до 300 кв. м, так и крупные площади более 1000 кв. м.

Наибольшей популярностью среди арендаторов пользуются Московский, Примор-

ский, Центральный и Адмиралтейский районы, говорит Екатерина Лапина.

По данным Colliers International, основной спрос на крупные площади формируют компании, работающие в нефтегазовом секторе, и IT-компании. Их доли в общем объеме сделок аренды составляют 36 и 18% соответственно, отмечают специалисты компании.

Средние рублевые арендные ставки в 2013 году выросли на 8% в классе А и на 5% в классе В. «Однако с учетом ослабления рубля рост ставок в долларовом выражении оказался меньше – 3% в классе А и 1% в классе В», – поясняет Владислав Фадеев.

По подсчетам Ивана Починчикова, средний уровень арендных ставок в бизнес-центрах класса А находился в 2013 году в диапазоне от 1,5 до 1,75 тыс. рублей, в бизнес-центрах класса В и В+ – в диапазоне от 800 до 1,25 тыс. рублей.

Оптимистичные прогнозы

Тамара Попова, руководитель отдела исследований рынка недвижимости Knight Frank St Petersburg, говорит, что в 2014 году заявлено к вводу в эксплуатацию порядка 300 тыс. кв. м офисной недвижимости.

Алексей Гулевский полагает, что в наступившем году темпы поглощения офисных площадей будут отставать от темпов ввода площадей в новых проектах, что приведет

МНЕНИЕ



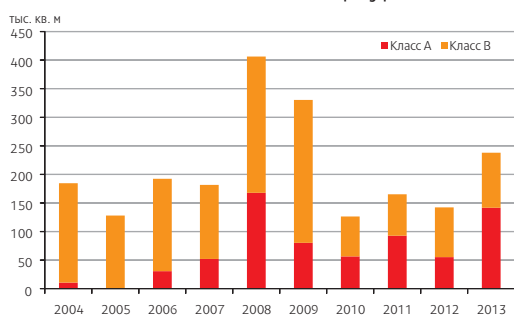
Владислав Фадеев,
руководитель отдела исследований Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге:

➔ С учетом дальнейшего роста объемов предложения, большая часть которого придется на класс А, следует ожидать существенной конкуренции проектов по качеству и цене. Уже сейчас мы видим, что объекты, арендная политика которых в чем-то не соответствует ожиданиям потенциальных арендаторов, сталкиваются со сложностями в реализации. В то же время заполнение качественных объектов, обладающих адекватной рыночной и понятной стратегией продвижения, идет стабильными, пусть и не очень высокими темпами. Ситуация на офисном рынке в 2014 году будет зависеть также от дальнейших административных решений относительно переезда Газпрома. Этот фактор пока остается крайне важным для рынка Петербурга.

до конца 2014 года, 30% располагаются в Московском районе, на историческую часть города будет приходиться около 40%.

«Тот факт, что строительство бизнес-центров не в центре перестало быть критичным, дает подспорье для развития относительно нового для города сегмента бизнес-парков», – рассуждает Владимир Скигин, председатель совета директоров УК Satellit Development. – Новый офисный кластер может сформироваться в Бургах. Недавно стало известно о строительстве там бизнес-парка площадью 500 тыс. кв. м компанией «Айтас». Ранее компания «Арсенал-Недвижимость» также заявляла о покупке земельного участка площадью 32 га в Бургах, большая часть которого уйдет под офисы. Подобные проекты могут быть интересны арендаторам из нескольких сегментов бизнеса. Но для успешной реализации проекта важна его концепция, а также развитая транспортная инфраструктура. В качестве примера можно привести формирующийся офисный кластер в районе Пулкова, где уже сейчас наблюдается недостаток общественного транспорта».

Динамика объема офисных площадей в Санкт-Петербурге



Источник: Jones Lang LaSalle

Динамика арендных ставок и доли свободных офисных площадей в Петербурге



Источник: Jones Lang LaSalle

Распределение спроса по районам



Источник: East Real

Гостеприимный рынок

Андрей Семериков / Рынок гостиниц Петербурга постепенно оживает. Так, в 2013 году он пополнился двумя отелями категории 5 звезд. Тарифы и уровень заполняемости в минувшем году активно росли. В 2014 году к открытию заявлен целый ряд отелей под управлением международных операторов суммарной мощностью порядка 800 номеров.

В течение 2013 года в Санкт-Петербурге открылось два пятизвездочных отеля – Four Seasons Hotel Lion Palace St. Petersburg 5* на Вознесенском пр., 1/12, и The Hermitage Hotel 5* на ул. Правды, 10. Всего в Санкт-Петербурге по итогам 2013 года действует 72 современных отеля на 15 780 номеров категории 3, 4 и 5 звезд (с номерным фондом более 50), говорит Елена Прозорова, консультант-аналитик отдела консалтинга и оценки компании Maris / Part of the CBRE Affiliate Network. Таким образом, к 2014 году объем качественного номерного фонда увеличился на 21,5% по сравнению с 2008 годом и на 2% по сравнению с 2012 годом, подсчитала госпожа Прозорова. По ее оценкам, среди действующих отелей наибольшую долю занимают гостиницы категории 3 и 4 звезды. По данным NAI Besar, в структуре предложения 44% занимают гостиницы 4 звезды, 41 – 3 звезды, 15% – 5 звезд.

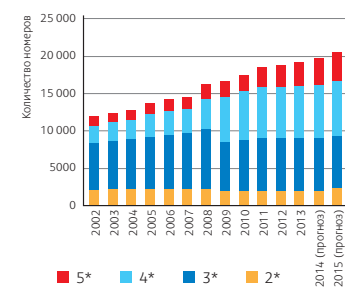
Кроме того, по словам госпожи Прозоровой, в Санкт-Петербурге есть несколько уже готовых, но еще не введенных в эксплуатацию и закрытых гостиничных объектов. Так, строительные работы уже закончены на таких объектах, как отель на Гангутской ул., 4; на Разъезжей ул., 38, на Дегтярном пер., 7. Чаще всего это связано со сложностями финальных согласований, подключением к сетям и пр., поясняет госпожа Прозорова.

«Инвесторы и девелоперы стали проявлять все больший интерес к строительству апарт-отелей и качественных хостелов. В 2013 году открылся первый хостел будущей сети Simple Hostel на Гороховой ул. Кроме того, на рынке Санкт-Петербурга планируют развиваться капсульные отели. Для постояльцев будут предлагаться комнаты площадью 3х3 м, оборудованные вентиляцией, розетки и Wi-Fi», – рассказывает аналитик Maris / Part of the CBRE Affiliate Network. – На рынке, однако, существуют препятствия для развития новых форматов гостиничной недвижимости, особенно в охраняемых зонах города. Из-за ужесточения градостроительной политики города некоторые девелоперы отказываются от проектов.

Сезонный фактор

Спрос на гостиницы в Петербурге подвержен фактору сезонности. Максимальный

Динамика гостиничного рынка Петербурга



Источник: Colliers International

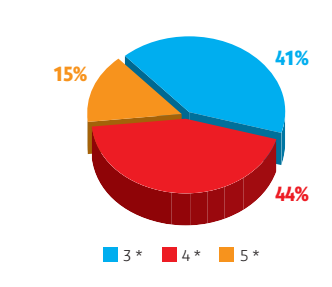
поток туристов приходится на период с мая по сентябрь.

По оценкам Елены Прозоровой, в первые три месяца 2013 года (низкий сезон) заполняемость отелей в Санкт-Петербурге составила около 40-50%, в апреле – 60-65%, в мае – 70-75%, в июне – более 90% за счет проведения Международного экономического форума. «В июле-августе заполняемость снизилась до 70-80%, однако в сентябре показатели остались на высоком уровне (90%) за счет саммита G20, который обеспечил высокий процент заполняемости. Зима также становится для Санкт-Петербурга низким сезоном (40-50%). В период новогодних праздников происходит увеличение заполняемости отелей среднего класса, мини-гостиниц и хостелов», – добавляет госпожа Прозорова.

Среднегодовая заполняемость гостиниц категории 3 звезды, по ее словам, составляет около 68%, в сегменте 4 звезды – около 65%, отелей 5 звезд – 45%.

«В каждом сегменте была позитивная динамика, причем самый значительный рост наблюдался в гостиницах верхнего предела среднего сегмента – их заполняемость выросла на целых 10% (более 68%), что подтверждает ценовые предпочтения основной массы гостей Петербурга – они выбирают качество по доступному тарифу. Для сравнения, загрузка люксовых отелей составляет немногим более 50%. В то же время во всех «дорогих» категориях – люкс, высшем пределе верхнего сегмента и верхнем – загрузка увеличилась на 5%,

Структура гостиничных номеров по классам



Источник: NAI Besar

а самая небольшая динамика зафиксирована в среднем сегменте – всего 2%.

Стоимость проживания в петербургских отелях также традиционно зависит от сезона. Отдельные цены устанавливаются на время проведения Международного экономического форума в середине июня, и они, как правило, выше, чем в высокий сезон, на 20% и более, отмечает Елена Прозорова.

По оценкам Дэвида Дженкинса, главы департамента гостиничного бизнеса компании Jones Long La Salle, самый значительный рост стоимости проживания в 2013 году продемонстрировал среднеценовой сегмент гостиниц: достигнув максимума по загрузке, он продемонстрировал увеличение тарифа на 11%. «По 8% роста зафиксировано в люксовом и высшем пределе среднего сегмента, проживание в гостиницах верхнего сегмента подорожало на 7%, а самый небольшой прирост мы зафиксировали в высшем пределе

верхнего сегмента – 5%. В целом динамика положительная, и в большинстве случаев даже выше инфляции, а это очень хороший результат, особенно учитывая также и рост загрузки», – добавляет господин Дженкинс.

Прогнозы роста

Текущий уровень обеспеченности туристов Петербурга гостиницами, а также потенциал роста туристического потока (в среднем на 9% с 2012 по 2015 год включительно) позволяет рассматривать наш гостиничный рынок как перспективный, полагают аналитики Colliers International.

В 2014 году ожидается открытие нескольких новых отелей разных категорий. В том числе планируется открытие первого в Петербурге сетевого бутик-отеля Indigo, чей ввод откладывается уже в течение нескольких лет, говорит Елена Прозорова.

Эксперт не ожидает существенного роста заполняемости отелей города.

«Цены в отелях 5 звезд будут снижаться на фоне роста популярности отелей среднего класса, где, по предварительным оценкам, ожидается небольшое повышение средней стоимости номера», – прогнозирует госпожа Прозорова.

Владимир Скигин, председатель совета директоров UK Satellit Development, отмечает, что гостиничный сегмент имеет не самый высокий уровень доходности для коммерческой недвижимости. «Тем не менее отрасль также имеет и относительно низкие риски, поэтому в условиях нестабильной экономической ситуации интерес инвесторов к рынку гостиниц есть», – считает господин Скигин.

По словам Дэвида Дженкинса, в 2014 году к открытию заявлен целый ряд отелей: «Мы ожидаем около 800 номеров в 2014 году, и каждый раз появление новичка на рынке создает на рынке новые условия ценовой конкуренции. Так, на этот год заявлено открытие Park Inn Pulkovo Airport (аэропортовая гостиница среднего сегмента) и Hilton & Hampton by Hilton ExpoForum St. Petersburg (гостиницы верхнего сегмента и эконом-класса)», – перечисляет господин Дженкинс. В течение пяти лет еще как минимум 3-4 гостиницы аналогичного сегмента запланированы к вводу, что еще более усилит ценовую конкуренцию на рынке, прогнозирует Дэвид Дженкинс.

МНЕНИЕ



Ольга Шарыгина, управляющий директор NAI Besar:

«В 2014 году нас ожидает увеличение качественного номерного фонда Санкт-Петербурга не только за счет открытия новых гостиниц, но и за счет присутствия и интереса международных гостиничных операторов. Для большинства качественных гостиниц будет характерна multifunctionality. В частности, конкурентоспособными будут гостиницы, предоставляющие услуги конференц-залов, спа- и фитнес-центров, а также ресторанов. Тем временем стоимость размещения будет расти.

арбитраж

Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти

ввел процедуру наблюдения в ЗАО «Академстрой». Решение было принято в связи с исковыми требованиями ЗАО «Гарантстрой» о признании данной строительной организации банкротом из-за невыплаты задолженности в размере 33,4 млн рублей. Из них 23,6 млн рублей – сумма основного долга, остальная часть – проценты за пользование чужими средствами. Также Арбитражный суд постановил утвердить в компании времен-

ного управляющего. Рассмотрение дела о признании должника банкротом состоится 20 мая.

Арбитражный суд Петербурга и Ленинградской области

удовлетворил иск ООО «Строительная компания Альфа» к ООО «Меликонполар – строительная компания № 2». В его рамках истец требовал от ответчика выплаты 9,8 млн рублей. Согласно заявлению «Альфы», в 2012 году компанией по заказу «Меликонполар – строительная компа-

ния № 2» были проведены отделочные работы в средней образовательной школе в пос. Кузнечное в Приозерском районе Ленобласти. Однако в нарушение принятых на себя обязательств ответчик оплатил выполненные истцом работы не в полном объеме.

Скандинавский строительный концерн NCC

принял решение о прекращении судебных тяжб, связанных с проектом «Эланд» в Мурино, сообщила пресс-служба компании. В сообщении говорится, что к настоя-

щему моменту между компанией и правительством Ленинградской области прошло несколько раундов переговоров. В рамках консультаций стороны согласовали перечень требований к проекту «Эланд», при выполнении которых он будет реализован. После того как взаимопонимание было достигнуто, 23 января компания NCC отозвала свою жалобу из Федерального арбитражного суда Северо-Западного округа. «Мы пришли к взаимопониманию с правитель-

ством Ленобласти, решено большинство ключевых вопросов, касающихся проекта «Эланд», – прокомментировал ситуацию Юусо Хиетанен, генеральный директор «NCC Недвижимость в России».

Строительная компания «Развитие территорий»

по требованию Арбитражного суда Петербурга и Ленобласти выплатит 9,5 млн рублей на основании иска ООО «Кисс продакшен». Такую сумму «Развитие территорий» как заказчик строительства

10 жилых домов на готовом фундаменте задолжала подрядчику – компании «Кисс продакшен». Представители «Развития территорий» возразили против удовлетворения иска, отмечая, что подписанные акты приемки работ по данному объекту не являются основанием для оплаты. По их мнению, оплата наступает после передачи заказчику паспортов и сертификатов на применяемые материалы. Арбитражный суд посчитал доводы компании «Развитие территорий» в свою пользу необоснованными.

Тенденция к укрупнению

Роман Русаков / Общий объем ввода торговых площадей в 2013 году, как и во многих других сегментах коммерческой недвижимости, превзошел показатели последних шести лет. По разным оценкам, в городе введены в строй от 220 до 280 тыс. кв. м новых торговых помещений. ➔

По данным Jones Lang La Salle в Санкт-Петербурге, в городе введено более 220 тыс. кв. м. В компании ASTERA в альянсе с BNP Paribas эту цифру оценивают примерно в 280 тыс. кв. м. Остальные аналитики дают примерно такие же цифры.

По данным ASTERA в альянсе с BNP Paribas, на конец 2013 года уровень обеспеченности площадями в торговых центрах Санкт-Петербурга за годовой период вырос на 9,5% и составил 612 кв. м в расчете на 1 тыс. человек.

Игорь Казей, руководитель отдела инвестиционного развития ГК ААГ, говорит: «По итогам 2013 года объем качественной торговой недвижимости в Санкт-Петербурге составит 4,4 млн кв. м».

Лидером ввода торговых площадей в 2013 году, по данным компании STEP, стал Фрунзенский район (136,3 тыс. кв. м) благодаря вводу сразу двух крупных объектов – ТРК «Балкания Нова» (78,6 тыс. кв. м) и «Континент на Бухарестской» (57,6 тыс. кв. м). Также в тройке лидеров Красносельский (93,6 тыс.) и Московский (69,3 тыс.) районы.

Микко Сёдерлунд, генеральный директор проекта «Охта Молл» (SRV Group), считает, что разговоры о том, что рынок близок к перенасыщению, оправданы лишь отчасти. «Максимальный срок жизни концепции торгового центра составляет семь лет: на сегодняшний день в городе насчитываются более 20 объектов, которые требуют реновации и не являются привлекательными ни для арендаторов, ни для покупателей», – добавляет он.

Из тенденций 2013 года аналитики отмечают децентрализацию проектов – торговые центры регионального формата стали чаще выходить в районы. Так, в этом году открылись «Континент» на станции метро Звездная, «Лондон Молл» на



На конец 2013 года уровень обеспеченности площадями в торговых центрах Санкт-Петербурга за годовой период вырос на 9,5% и составил 612 кв. м в расчете на 1 тыс. человек

пр. Большевиков, запустился наш проект «Жемчужная плаза» на Петергофском шоссе. Подчеркивают данную тенденцию и новые для Санкт-Петербурга форматы – в 2013 году разрешения на строительство аутлет-центров получили компании Fashion House Group и Hines – оба проекта будут расположены в пригороде. Тем не менее качественные проекты остаются востребованы и в близких к центру районах – из-за пробок и проблем с парковкой центральные районы теряют свою привлекательность – возникает спрос на объекты с лучшей транспортной доступностью.

Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований Jones Lang LaSalle в Санкт-

Петербурге, считает, что трендом последних пяти лет в сегменте торговой недвижимости стало увеличение значимости развлекательной функции в составе торгово-развлекательных комплексов. «Прежде всего это касается детских форматов развлечений. Наблюдается связанный же с этим тренд, пусть и немного отдельный, увеличения детских форматов (в том числе и магазинов детских товаров) в торговых центрах. Причиной данных изменений в том числе является и изменение половозрастной структуры посетителей торговых центров. Та аудитория, которая являлась драйвером роста рынка торговой недвижимости в 2005-2010 годах, а это

была молодежь, сейчас постепенно перешла в аудиторию родителей с детьми. В то же время доля молодежи без детей постепенно сокращается как результат демографического спада, произошедшего в конце 1980-х годов. Соответственно, и девелоперы торговых центров адаптируются к постепенному изменению целевой аудитории, добавляя в спектр услуг и в набор арендаторов те функции и магазины, которые свойственны текущей аудитории», – рассуждает господин Фадеев.

Досуговая составляющая в том или ином виде присутствует в 83% торговых центров Санкт-Петербурга. Доля развлечений с точки зрения объема торговых площадей составляет более 20% в ТРК Петербург.

Доля развлечений, ориентированных на детскую аудиторию, постоянно увеличивалась в течение последних лет.

Так, по сравнению с концом 2010 года доля ТРК, в которых присутствуют детские развлечения, выросла на 13% (с 30 до 43%). В то время как доля ТРК с развлечениями, ориентированными на взрослую аудиторию (такие как боулинг, бильярд и т. д.), уменьшилась на 11%. Также уменьшилась доля ТРК, в составе которых есть ночные клубы (с 20 до 10%). В то же время почти на 30% увеличилось число торговых центров, предлагающих различные фитнес-услуги (в составе которых зачастую есть специализированные детские комнаты).

«Среди главных тенденций на рынке строительства торговой недвижимости последних лет можно отметить укрупнение проектов. Общая площадь многих вводимых ТРК превышает 50 тыс. и даже 100 тыс. кв. м. Этот тренд начал проявляться еще с ввода торговых комплексов «Мега» в 2006-2007 годах, но в последние 5-6 лет получил особенно активное развитие. В городе открылся сразу десяток особо крупных объектов. В 2010 году были введены сразу три «стотысячника»: ТРК «Галерея» (187 тыс. кв. м) и «Стокманн Невский центр» (90,8 тыс. кв. м) на площади Восстания, открылся ТРК «Лето» (115,8 тыс. кв. м) на Пулковском шоссе. Позже к ним добавились такие крупные комплексы, как «Питерленд» (159,6 тыс. кв. м) в Приморском районе, «РИО» (62,9 тыс. кв. м) во Фрунзенском и «Ока» (56,3 тыс. кв. м) в Колпино», – перечисляет Михаил Лиханов, директор направления коммерческого строительства STEP.

Рост без скачков

Роман Русаков / Аналитики считают, что в ближайшие годы всплесков в объемах ввода новых торговых помещений ожидать не стоит – рост будет плавным и будет соответствовать примерно тем же объемам, какие были введены в этом году.

Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге, считает, что объемы ввода торговых помещений в среднесрочной перспективе будут сохраняться на текущем уровне, то есть ежегодно будет вводиться в эксплуатацию 200-300 тыс. кв. м качественной торговой недвижимости. «Девелоперы торговой недвижимости при выборе локации для будущего строительства ориентируются на районы развивающейся жилой застройки, к которым прежде всего относятся Приморский

Крупнейшие объекты торговой недвижимости Санкт-Петербурга, введенные в эксплуатацию в 2013 году

Название	Район	GLA, кв. м
Balkania Novall	Фрунзенский	50000
Континент на Бухарестской	Фрунзенский	52300
Континент на Звездной	Московский	56000
Жемчужная плаза	Красносельский	48000

Источник: Jones Lang LaSalle

и Красносельский районы. В перспективе можно ожидать активизации интереса девелоперов торговых центров к Выборгскому и Невскому районам, где ведется строительство нового жилья», – говорит он. Михаил Лиханов, директор направления коммерческого строительства STEP, подчитал: с начала 2013 года петербургскими застройщиками получено разрешение на строительство 26 торговых

объектов, в 2012-м – еще 23. Таким образом, в активной стадии строительства сегодня находится не менее 50 торговых объектов со сроками ввода в 2014-2015 годах. Среди наиболее значимых «новостроек» – торгово-развлекательные комплексы «Галактика» в Московском (застройщик – ЗАО «Торговый Двор»), «Европолис» (ООО «Европолис Балтикус») в Выборгском районе, «Пять озер»

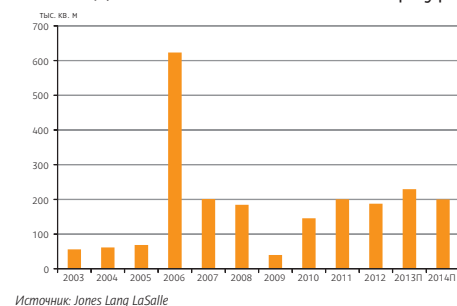
(ОАО «Макромир») в Приморском, «Охта Молл» (ООО «Темпо Инвест») в Красногвардейском. А также аутлет «Пулково» (ООО «Пулково Аутлет») в Шушарах и торгово-офисный центр «Даль» (ООО «Донк») в Невском районе Петербурга.

В среднесрочной перспективе ожидается появление ряда крупных проектов, о которых было заявлено в III квартале 2013 года. Например, в 2014 году начнется строительство нового ТЦ «Голливуд» на месте кинотеатра «Русь», площадь ТЦ составит 120 тыс. кв. м. Также на 2015 год запланировано открытие нового ТК в Красносельском районе. Девелопером проекта выступает ООО «Балтийский». Общая площадь ТК составит 35 тыс. кв. м, арендопригодная – 24 тыс. кв. м. Кроме того проект ТРЦ «ОхтаМолл» получил разрешение на строительство. Общая площадь составит 144 тыс. кв. м, арендопригодная – 75 тыс. кв. м. В ТРЦ, реализуемом концер-

ном SRV совместно с финским инвестиционным фондом RussialInvest, уже началась сдача помещений в аренду. Рядом с аэропортом Пулково в Санкт-Петербурге появится аналог парижского рынка Rungis, реализацией которого занимается компания «С-Фрут». Планируемые инвестиции в проект могут составить 1 млрд USD. В NAI Besar говорят, что в целом по сравнению с первым полугодием 2013 года сейчас отмечается тенден-

ция увеличения вакантных площадей за счет выхода на рынок новых проектов. «К тенденциям последних лет можно отнести активное развитие сетей электроники и бытовой техники – в III квартале открылся гипермаркет электроники «Юлмарт», магазин Media Markt открывается в ТРК London Mall, где было арендовано помещение около 4 тыс. кв. м», – добавляет Ольга Шарыгина, управляющий директор NAI Besar.

Динамика ввода торговой недвижимости в Санкт-Петербурге



Пятилетний рубеж преодолен

Роман Русаков / Прошлый год оказался для рынка складской недвижимости Санкт-Петербурга первым за посткризисный период, когда было введено более 100 тыс. кв. м складов. Последний раз эту планку рынок преодолевал в 2009 году, когда было введено 132 тыс. кв. м. ➔

Такие данные приводит Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге.

Как отмечает Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге, по состоянию на середину декабря 2013 года за этот год было введено 115 тыс. кв. м.

География ввода в ушедшем году традиционна – это юг города (Шушары и окрестности) и северная часть (Выборгское шоссе).

Екатерина Лапина, директор департамента коммерческой недвижимости АРИН, подхватила, что на данный момент общий объем качественных складских площадей в Санкт-Петербурге составляет около 1630 тыс. кв. м. «В последние несколько лет ввод складских площадей был довольно небольшим, в то время как спрос стабильно шел вверх. В итоге в 2013 году мы получили рекордно низкий уровень вакантных площадей – около 1% в классах А и В», – говорит она.

Ольга Шарыгина, управляющий директор NAI Vesar, согласна с коллегой: «Спрос на складские помещения остается на крайне высоком уровне. И это еще более остро ощущается на фоне дефицита качественных предложений в данном секторе. Уровень вакансии снизился до рекордных значений и составил 1-2%. Однако даже в случае реализации всех планов и проектов в перспективе не ожидается насыщения рынка».

Несмотря на низкий объем вакантных площадей, максимальные ставки аренды пока сохраняются на уровне 125-135 USD за 1 кв. м в год (без учета операционных расходов и НДС). Рынок складской недвижимости сейчас находится на стороне арендодателя. Речь идет о долгосрочных договорах аренды, причем с достаточно жесткими условиями по расторжению договора. Если же говорить о некоторой средней востребованной площади, то средняя площадь запросов составляет 5-10 тыс. кв. м, однако есть достаточно большое количество запросов как на большие площади, так и на меньшие, отмечают аналитики.

По данным Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге, на 2014 год ожидается ввод

около 260 тыс. кв. м, из которых 85% относятся к классу А. «Несмотря на значительное увеличение складского предложения, ожидающегося в 2014 году, доля свободных площадей существенно не вырастет, так как большинство площадей в новых складских комплексах уже будут заняты к моменту ввода. На сегодняшний день более 60% строящихся складских площадей уже заняты», – считает господин Фадеев.

Владимир Скигин, председатель совета директоров УК Satellit Development, согласен с коллегой: «Помещения продолжают арендовать еще на начальных этапах строительства, и эта тенденция, скорее всего, продлится еще несколько

лет. В связи с этим арендные ставки на складские площади продолжают динамично расти. Также повышается количество сделок в формате build-to-suit как способ минимизировать риски для девелопера».

В связи со сложившейся ситуацией рентабельность проектов в производственно-складском секторе становится более высокой.

Наиболее востребованные проекты располагаются в промзонах «Шушары», «Предпортовая», «Обухово», «Горелово», «Колпино», «Парнас», «Каменка». Для арендаторов складских площадей важно расположение объекта вблизи КАД, качественные подъездные дороги, инженерные коммуникации.

Ольга Шарыгина перечисляет наиболее значимые новые проекты: «В III квартале было подписано распоряжение о переводе земель лесного фонда площадью 123,7 га в категорию промышленных земель для размещения еще одного индустриального парка «Кола» во Всеволожском районе. Реализация проекта займет около семи лет. В Ленинградской области построят логистический комплекс общей площадью около 20 тыс. кв. м. Девелопером проекта выступает компания «Энерго». В планы компании входит строительство еще одного складского комплекса в Тосненском районе. Строящиеся комплексы будут относиться к классу А».

МНЕНИЕ



Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге:

➔ – Объемы чистого поглощения соответствуют объемам ввода, так как уже к началу года уровень вакантных площадей был практически на нулевой отметке. А вот объемы завершённых сделок очень значительны, однако речь идет о предварительных договорах аренды в будущих складских комплексах. Несмотря на значительное увеличение предложения на рынке складов в последнем квартале этого года и в 2014 году, доля свободных площадей значительно не вырастет, так как большинство помещений в новых складских комплексах уже будут заняты к моменту ввода.

СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

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

<p>03.02.2014 Приложение «Энергетика и инженерная инфраструктура»</p> <p>Технологии и материалы: • Газобетон • Подземное строительство</p> <p>Жилье Архитектура и дизайн</p>	<p>10.02.2014 Технологии и материалы: Рынок теплоизоляции</p> <p>Проектирование промышленных и общегражданских объектов</p> <p>Экология: Переработка твердых бытовых отходов</p>	<p>17.02.2014 Точки роста: Граница Выборгского и Приморского районов</p> <p>Технологии и материалы: Гидроизоляционные материалы</p> <p>Инновации: Проблемы внедрения инноваций на строительном рынке</p>	<p>24.02.2014 Приложение «Финансы и страхование»</p> <p>Жилье Реставрация</p> <p>Технологии и материалы: Опалубочные системы</p> <p>Экспертиза</p>
---	---	---	---

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

29 января
Александр Олегович ШАРАПОВ, президент Vesar Realty Group
Михаил Валерьевич ЛЮБИМОВ, член совета СРО НП «Балтийский строительный комплекс», член Комитета по технологическому проектированию объектов производственного назначения НОП НП БСК

31 января
Алексей Борисович МИЛЛЕР, председатель правления ОАО «Газпром»

1 февраля
Николай Иванович ПАСЯДА, генеральный директор ОАО «ГлавСтройКомплекс»

2 февраля
Олег Александрович КУВШИННИКОВ, губернатор Вологодской области

Более подробную информацию смотрите на сайте www.asninfo.ru

СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

www.interstroyexpo.com 0+

ИНТЕРСТРОЙЭКСПО
МЕЖДУНАРОДНАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ ВЫСТАВКА

9–12 АПРЕЛЯ 2014

Санкт-Петербург

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ | Ленэкспо

ГЛАВНАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ ВЫСТАВКА СЕВЕРО-ЗАПАДА

15 693 посетителя
более 19 000 м²

567* компаний-участниц из 12 стран

*по итогам 2013 года совместно с выставкой «ЗАГОРОДОМ»

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

ОРГАНИЗАТОРЫ:

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

Генеральный информационный партнер:

В РАМКАХ ВЫСТАВКИ СОСТОИТСЯ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНТЕРЕСПО СТРОИТЕЛЬСТВО

Генеральный партнер по Северо-Западу

Генеральный интернет-партнер

Генеральный медиапартнер

РЕКЛАМА



www.cds.spb.ru

Тел.: +7 (812) 320-12-00



РЕКЛАМА

квартира от 1,72 млн руб. *



ЖК «Новое Мурино»



ЖК «Кантеле»



ЖК «Северные высоты»



ЖК «Дюна»



ЖК «Муринский посад»

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

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

*Предложение действительно в ЖСК «ЦДС-Мурино»