

КРУГЛЫЙ СТОЛ
 25 июня 12.00
 «Развитие ГЧП в Ленинградской области – новые возможности для реализации инфраструктурных проектов»
 Подробнее на стр. 7

События

Экс-руководитель «Главстрой-СПб» Игорь Евтушевский занял пост главы ООО «СПб Реновация», занимающегося редевелопментом кварталов, застроенных «хрущевками».



В «СПб Реновация» сменился генеральный директор, стр. 2

События

Группа компаний «Окей», владеющая торговым комплексом «Подсолнух», проведет его реконструкцию и сделает из него аутлет.



«Подсолнух» дорос до аутлет-центра, стр. 5

Новости регионов, стр. 16 • Круглый стол, стр. 20-21



↓

Архитекторы в диссонансе

Петербургский Союз архитекторов официально выступил против опубликованного списка диссонирующих объектов, который стал приложением к проекту изменений к закону № 820-7. В список вошли многие объекты, которые были построены в городе за последние 10-15 лет. Профессиональное сообщество собирается обратиться с официальным письмом в Министерство культуры РФ, где выражает свою позицию по этому вопросу. (Подробнее на стр. 2, 14) ↗

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

3Д-МЕТАЛЛ
 Производим, продаем: Каркасы диаметром от 6 до 25 мм Гибочные изделия из арматуры
3D Metall
 Санкт-Петербург, промзона «Парнас», 5-й Верхний проезд, д. 16, тел./факс: 449-23-50, 449-23-51

Общество с ограниченной ответственностью
«ЭКСПЕРТ ПРОЕКТ»
Проводит экспертизу
 ○ Проектной документации
 ○ Результатов инженерных изысканий
 ○ Проверку достоверности сметной стоимости строительства, реконструкции, капитального ремонта
 В соответствии с действующим законодательством Российской Федерации
 Соблюдение договорных сроков
 Гибкая система расчетов
 Высокий профессионализм
 Свидетельство об аккредитации № РОСС RU.0001.610115 от 03.06.2013
 195112, Санкт-Петербург, Малоохтинский пр., д. 68, лит. А, офис 401
 Тел.: (812) 242-81-01, 242-81-02
 http://spb-exp.ru e-mail: info@spb-exp.ru

FORMWORK SYSTEM EUROMONOLIT
ЕВРОПЕЙСКАЯ ОПАЛУБКА
СДЕЛАНО ДЛЯ РОССИИ
 ПРОИЗВОДСТВО
 ПРОДАЖА
 АРЕНДА
 ООО «Евромонолит»
 Россия, 197341, г. Санкт-Петербург, ул. Афонская, д. 2, офис 255
 тел.: (812) 454-11-04
 info@euromonolit.com
 www.euromonolit.com

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., 112
Тел./факс: +7 (812) 605-00-50
E-mail: info@asninfo.ru
Интернет-портал: www.asninfo.ru

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

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

Над номером работали:
Алеся Гривб, Дарья Литвинава, Лидия Горбунова,
Татьяна Крамарева, Никита Крочков,
Михаил Немировский, Максим Еланский

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

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

Отдел рекламы:
Серафима Редута (директор по рекламе), Ольга Бич
(руководитель направления Ленинградской области),
Валентина Бортникова, Елена Савоскина,
Екатерина Шведова, Наталья Антошина
Тел./факс: +7 (812) 605-00-50
e-mail: reklama@asninfo.ru



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

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

Отдел дизайна и верстки:
Елена Саркисян, Роман Арипов

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

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

Типография: ООО «Парголово типография»
194362, Санкт-Петербург, пос. Парголово,
ул. Ломоносова, 113.
Тираж 9000 экземпляров
Заказ № 88
Подписано в печать 20.06.2014 в 17:00



**СТРОИТЕЛЬ
ГОДА**
Лучшее
профессио-
нальное СМИ
(лауреат 2003
и 2006 гг.)



**ЗОЛОТОЙ
ГВОЗДЬ**
Лучшее
специализи-
рованное СМИ
(номинант
2004-2007 гг.)



КАИССА
Лучшее элек-
тронное
СМИ,
освещающее
рынок
недвижимости
(лауреат 2009 г.)



СРЕДО
Лучшее СМИ,
освещающее
рынок недви-
жимости (лауреат
2009, 2011
и 2013 гг.)



КАИССА
Лучшее печатное
средство мас-
совой инфор-
мации,
освещающее
проблемы рынка
недвижимости
(лауреат 2013 г.)



СТРОЙМАСТЕР
Лучшее СМИ, осве-
щающее вопро-
сы саморегу-
лирования
в строительстве
(лауреат 2012,
2013 и 2014 гг.)

В «СПб Реновация» сменился генеральный директор

Николай Волков / В одном из крупнейших девелоперских проектов Петербурга перестановки. Артур Маркарян покинул пост генерального директора ООО «СПб Реновация», которое занимается редевелопментом застроенных «хрущевками» территорий в 22 кварталах Петербурга. Его место занял вернувшийся из Московской области экс-генеральный директор компании «Главстрой-СПб» Игорь Евтушевский.

Примечательно, что это не первый раз, когда Игорь Евтушевский меняет Артура Маркаряна на посту генерального директора – в 2009 году подобная рокировка произошла в «Главстрой-СПб». Как уточняется в сообщении девелопера, в задачи Игоря Евтушевского помимо стратегии развития будет входить выведение основных коммерческих показателей на более высокий уровень и дальнейшее осуществление программы реновации застройки в Петербурге.

Причины перестановки в компании не объявляют. Но как считают участники рынка, они обоснованы. «Артур Маркарян

«Главстрой-СПб». Будет ли сторонний бизнес продолжен или в команду «СПб Реновация» также придут Александр Ермак и Михаил Бузулуцкий, станет понятно на следующей неделе. На прошлой неделе связаться с кем-нибудь из них не удалось.

Для большинства участников рынка возвращение Игоря Евтушевского стало сюрпризом. «Мы видим, что после длительной подготовки проекты компании один за другим переходят в активную стадию реализации. Учитывая их количество, сложность и масштаб, необходимо усиление управленческой команды», – считает Андрей

совладелец компании «СПб Реновация» Артур Маркарян, в этом году компания намерена построить 500 тыс. кв. м, а в 2015 году – уже 1 млн кв. м. Всего планируется построить 8,2 млн кв. м недвижимости. Компания уже инвестировала в проект около 5 млрд рублей, из которых треть – собственные средства акционеров, а две трети – банковское финансирование. Общий объем инвестиций составит более 400 млрд рублей. Право на реновацию 22 кварталов в Петербурге «СПб Реновация» выиграла в конце 2009 года, заплатив 392 млн рублей.

Сейчас компания находится в той стадии, где необходим практик, умеющий формировать работоспособную команду

больше политик, которые определяют основные направления деятельности. А сейчас компания находится в той стадии, где необходим практик, знающий стройку как свои пять пальцев и умеющий формировать работоспособную команду», – считает Надежда Калашникова, директор по развитию ЛП. Впрочем, Артур Маркарян остается в составе совета директоров ООО «СПб Реновация».

В Петербург Игорь Евтушевский возвращается из Московской области, где в течение двух лет занимался развитием собственного девелоперского бизнеса с другими экс-топ-менеджерами

Косарев, генеральный директор Colliers International в Санкт-Петербурге. С ним солидарен Сергей Терентьев, руководитель департамента недвижимости ГК «ЦДС». «Только сильная команда сможет поднять проекты, подобные реновации. Судя по тому, что удалось Игорю Евтушевскому сделать с проектами «Главстрой-СПб», это очень качественное приобретение», – уверен он.

Сейчас «СПб Реновация» реализует четыре проекта: в Сосновой Поляне, в Колпино, на Ржевке и в Московском районе. На экспертизе находятся проекты еще по трем кварталам. Как ранее рассказывал

справка

Игорь Евтушевский родился 25 сентября 1965 года в Саратове. В 1982 году поступил на механико-математический факультет Саратовского государственного университета. В 1983-1985 годах проходил службу в Вооруженных Силах СССР. В 1989 году окончил СГУ по специальности «математика». В 1993-2007 годах возглавлял ряд московских организаций, специализирующихся на инвестициях, девелопменте, строительстве, консалтинге. С сентября 2007 года по 2012 год – генеральный директор ООО «Главстрой-СПб».

вопрос номера

Союз архитекторов Петербурга готовит письмо в Минкульт России с просьбой отмены списка о 77 диссонирующих объектах Петербурга, так как он, по мнению архитекторов, был составлен непрофессионально (см. стр. 14). Нужны ли такие списки и кто должен их составлять?

Святослав Гайкович, глава архитектурного бюро «Студия-17»:
– Нужно забыть этот список, потому что у него нет будущего. Давайте посмотрим на нашумевший жилой комплекс «Монблан». Чтобы его снести, нужны деньги на то, чтобы выкупить все квартиры. Такая сумма есть у города?

Вячеслав Ухов, архитектор, руководитель архитектурно-планировочной мастерской:
– В этот список входят разные по своей сущности объекты архитектуры. И в этом смысле список – это глупость. Совершенно непонятно, по каким принципам туда попали некоторые всеми уважаемые городские здания. Это показывает совершенный непрофессионализм

авторов. Если и составлять такие списки, то нужно это делать более продуманно и целесообразно. На мой взгляд, нужно четко определять цель, критерии и меры воздействия на объекты, которые мы хотим объединять по каким-то признакам.

Павел Никонов, директор Бюро межевания городских территорий ЗАО «Петербургский НИПИГрад»:
– Я считаю, что списки нужны и их появление – это явление закономерное. Фиксировать объекты, нарушающие красоту архитектурного облика Петербурга, нужно. Закреплять их законодательно нужно. А также необходим запрет на реконструкцию подобных объектов, чтобы не усугубить их диссонирующий вид.

Александр Марголис, председатель петербургского отделения ВООПИИК:
– К затее со списком диссонирующих объектов я отношусь скептически. Как известно, никакого юридического смысла этот документ, когда он наконец появится, иметь не будет. Это

некое странное приложение к законопроекту 820-7. Поэтому я считаю, что шумиха, которая идет в городе по этому поводу, лишь отвлекает горожан и профессиональную общественность от действительно острых и серьезных проблем, которые у нас существуют. Например, у нас на глазах разрушается один из лучших памятников русского классицизма – Никольский рынок. Смертельная, с моей точки зрения, угроза нависла над Коношненным ведомством на Коношненной площади.

Светлана Ким, директор по развитию ГК ААГ:
– В любой сфере деятельности всегда находились и найдутся люди, чье время, пожалуй, можно было бы использовать более рационально. Действие, даже совершенное в рамках правового поля, со временем порой подвергается оценке. Некоторые считают застройку диссонирующей, другие – резонирующей. Первые считают диссонирующими с обществом вторых, вторые считают таковыми первых, создаются списки, утверждаются списки, анну-

лируются списки. Интересно, возникновение в свое время закона, действующего и ныне в одном из штатов Америки, о запрете выбрасывания лосей за борт самолета обусловлено совершенным действием? Или предпринятием подобных действий?

Михаил Мамошин, вице-президент Санкт-Петербургского союза архитекторов:
– Сегодня нужна дискуссия о том, что такое легитимная градозащита, кто должен ею заниматься и как строить диалог между архитекторами и градозащитниками. Если мы хотим продолжить эту работу, то нужно понимать, что есть «Черная» (градостроительные ошибки), «Красная» (предостережение) и «Белая» (городские объекты, созданные в соответствии архитектурными, градостроительными и художественными традициями Санкт-Петербурга) книги Всемирного клуба петербуржцев. Работа экспертов над этими изданиями ведется долгое время. А составлять списки, подобные этому, – лишь создавать ненужные юридические прецеденты.

Электродепо подтвердило курс на демонополизацию

Роман Русаков, Татьяна Соловьева / Конкурс на строительство электродепо «Южное», которое возводится в рамках проекта по строительству Фрунзенского радиуса метрополитена, выиграла компания «Трансстрой». Сумма контракта составила 6,6 млрд рублей. Впервые такой крупный заказ по городской подземке достался не ОАО «Метрострой».

Возведение электродепо «Южное» будет вестись в ходе второй очереди строительства Фрунзенского радиуса Петербургского метрополитена от станции «Международная» до станции «Южная» (Шушары). Как сообщили в «Трансстрое», стоимость контракта составит 6,6 млрд рублей при начальной цене 6,7 млрд.

В рамках контракта «Трансстрой» должен построить электродепо со всей комплексной инфраструктурой общей площадью 356,8 тыс. кв. м, обеспечивающей обслуживание, ремонт и хранение подвижного состава. Депо, обслуживающее поезд фиолетовой ветки метро, будет располагаться в створе Бухарестской ул. сразу за кольцевой автодорогой.

На территории электродепо строителям предстоит возвести электростанцию более чем из 100 зданий и сооружений. Основные объекты депо включают в себя два корпуса для отставания и ремонта поездов, цех окраски и сушки вагонов, цех обточки колесных пар, мото- и электровозный цех, склад запасных агрегатов и другие. Кроме того, в электродепо входят объекты подсобного и обслуживающего назначения, включая административно-бытовой корпус и столовую, а также объекты энергетического, транспортного хозяйства и связи, ком-

плекс объектов инженерно-технического обеспечения депо. Проектом также предусмотрено благоустройство и озеленение территории. Согласно графику, работы планируется начать в III квартале 2014 года и завершить в 2017 году.

Изначально на участие в конкурсе заявки подали три претендента: традиционный строитель городской подземки ОАО «Метрострой», «Трансстрой», который сейчас строит стадион на Крестовском, и «Мостоотряд № 19», построивший северный и южный участки ЗСД.

Но предквалификационный отбор работ всего две компании – заявка «Мостоотряда № 19» была отклонена.

Следует отметить, что столь крупный заказ на строительство городской подземки ОАО «Метрострой», до недавнего времени занимавшее монопольное положение на этом рынке, проиграло впервые. Хотя то, что «Метрострой» постепенно теснит на рынке строительства петербургского метро, стало проявляться еще в апреле нынешнего года, когда контракт стоимостью 421 млн рублей на выполнение работ по инженерной подготовке территории для продления Фрунзенского радиуса Петербургского метро от станции «Международная» до станции

«Южная» выиграло ЗАО «СМУ № 303». Руководство «Метростроя» выступило с резкими заявлениями в адрес Смольного: «Складывается впечатление, что заказчик намеренно делает все возможное для устранения «Метростроя» с петербургского рынка метростроения», – заявляли тогда в ОАО «Метрострой».

Как отмечали тогда представители «Метростроя», в большей степени важно даже не то, что они смогли предложить более низкую цену, а то, что 70% работ от предложенного задания они уже сделали. Специалисты поясняют, что предложенная инженерная подготовка наземной и подземной территории продления радиуса метро технологически неразрывно связана с самим непосредственным строительством метро, которым уже занимается «Метрострой».

Тем не менее курс на демонополизацию рынка был продолжен. В мае вице-губернатор Петербурга Марат Оганесян заявил: «Демонополизация петербургского рынка метростроения позволит выполнить взятые правительством города обязательства по строительству не менее 12 новых станций метрополитена до 2020 года».

Примечательно, что одним из основных акционеров ОАО «Метрострой» выступает

Смольный (46% акций компании принадлежит Администрации Санкт-Петербурга, 13,62% – главе «Метростроя» Вадиму Александрову, еще 21,83% – его сыну Николаю Александрову).

Сейчас «Метрострой» ведет работы по прокладке Фрунзенского радиуса от станции «Шушары» до «Проспекта Славы».

Представители «Метростроя» комментировать итоги конкурса по электродепо не смогли – пресс-секретарь компании находился в отпуске.

Победителя конкурса выбирают по трем основным характеристикам. Цена контракта оценивается в 60%; помимо этого, конкурсная комиссия обращает внимание на качественные, функциональные и экологические характеристики объекта закупки (значимость составляет 30%) и обеспеченность трудовыми ресурсами (10%). По этой шкале корпорация «Трансстрой» набрала 96,5 балла, а «Метрострой» – 96,16.

Следует отметить, что «Метрострой» предложил выполнить все работы за 6,2 млрд рублей, «Трансстрой» – за 6,6 млрд рублей.

Цена, за которую претенденты были готовы построить электродепо «Южное», млрд рублей



Источник: конкурсная комиссия

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС "НА ГРЕВЕЦКОЙ"

П.С., Пионерская улица, дом 16, литера А

- Квартыры от 34,8 до 194,6 кв.м.
- Высота потолков – 3м
- Подготовка под чистовую отделку
- Подземный паркинг на 123 машиноместа
- Безопасность и контроль доступа
- Срок сдачи – IV квартал 2014 г.

БФА ДЕВЕЛОПМЕНТ
611 0550

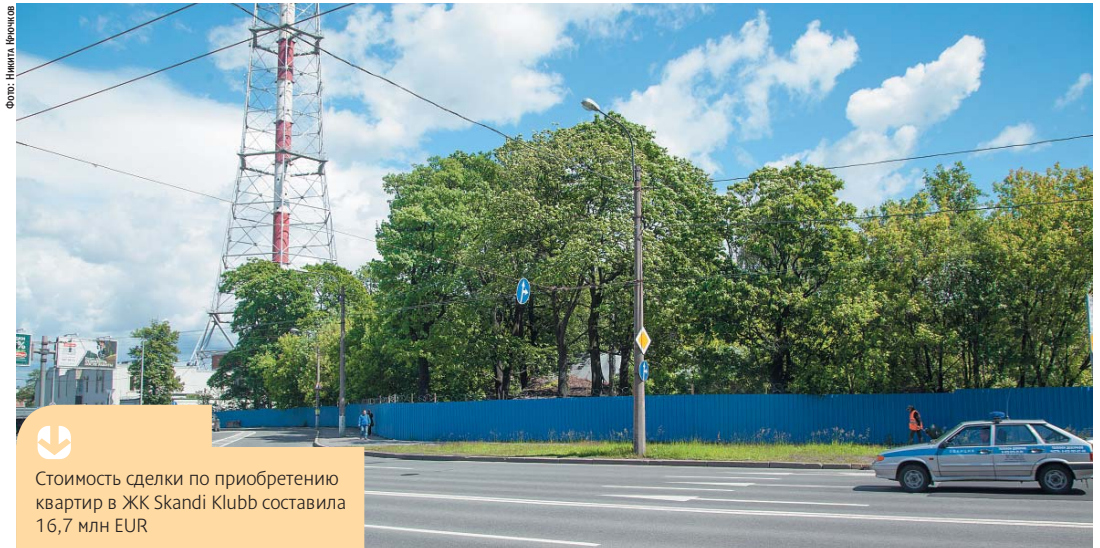
Элегантно и достойно

Застройщик - ЗАО „БФА-Девелопмент“. Проектная декларация на сайте www.bfa-d.ru

→ **Введен в эксплуатацию ЖК Platinum**, расположенный на Свердловской наб. Platinum – жилой комплекс бизнес-класса общей площадью более 88 тыс. кв. м. Архитектурная концепция комплекса в стиле хай-тек разработана мастерской Сергея Цыцина. Застройщик – компания «Квартира.ру Platinum», структура под управлением московской инвестиционной компании «РБ Инвест». С декабря 2010 года «РБ Инвест» заменила в качестве девелопера проекта инвестиционную компанию «Квартира.ру», выкупившую в 2007 году права на объект у компании «Невский синдикат», начинавшей подготовку проекта в 2004 году. ИК «Квартира.ру» и «Квартира.ру Platinum» – разные компании, не имеющие между собой ни юридических, ни финансовых отношений. Дмитрий Южик, генеральный директор ООО «Квартира.ру Platinum», рассказал: «Разрешение на строительство у нас действовало до 1 июня 2014 года. Наше участие в жизни комплекса не прекращается на этапе ввода, сейчас в наших планах отдельные точечные улучшения и работа по организации качественной эксплуатации».

→ **Российский аукционный дом перенес торги** по продаже территории бывшего мясоперерабатывающего комбината «Самсон» с июля на сентябрь. Новые даты торгов – 23 и 30 сентября. Первоначально торги планировалось провести 19 и 26 июля. На продажу выставлено 22 земельных участка общей площадью 28,4 га под жилую и коммерческую застройку. Участки расположены в Московском районе Санкт-Петербурга, юго-западнее пересечения Московского шоссе и Дунайского пр. Стоимость лотов остается неизменной и варьируется от 25 млн до 2,9 млрд рублей (суммарная стартовая цена за все участки – 14,9 млрд рублей). Ранее два земельных участка на этой территории общей площадью 1,4 га были реализованы до аукциона посредством прямой продажи. Покупателем выступила строительная компания ООО «Лидер-88» (входит в «Лидер групп»). За какую цену были куплены участки, в РАД и в компании не раскрывают, однако стартовая цена двух лотов составляла 540 млн и 171 млн рублей. Участки продавались с согласия Московского индустриального банка (МИБ), в котором они заложены. МИБ был совладельцем и кредитором ОАО «Самсон», которое занимало около 60 га и обанкротилось в 2002 году. Из 30 га территории «Самсона», которые РАД выставил на торги, 14,8 га предназначены под жилую застройку, остальное – под смешанную функцию, в том числе гостиницы и офисы.

→ **Компания «Маркиза.ру» приобрела земельный участок** площадью 1,25 га на территории индустриального парка «Уткина заводь» для размещения производства солнцезащитной продукции и быстровозводимых объектов. Как сообщил директор компании «Уткина заводь девелопмент» Денис Гладыш, строительство завода завершится в 2015-2016 годах. В настоящий момент ведутся проектные работы. «Уткина заводь» – это многофункциональный проект развития территорий. Площадь индустриальной зоны составляет 160 га. Из них 100 га уже проданы (в том числе четыре участка в 2014 году), 60 га планируется реализовать в ближайшие три года.



Стоимость сделки по приобретению квартир в ЖК Skandi Klubb составила 16,7 млн EUR

SATO продолжает скупать квартиры

Роман Русаков / Скандинавский концерн NCC сообщил о заключении соглашения о продаже 74 квартир с подсобными помещениями и парковочными местами в жилом комплексе Skandi Klubb в Санкт-Петербурге финскому инвестору и оператору аренды жилой недвижимости SATO.

Как уточнили в пресс-службе компании, стоимостью сделки составила 16,7 млн EUR. В результате сделки финскому инвестору будет передано 4,182 кв. м жилой площади, а также парковочные места и отдельные подсобные помещения (кладовые) в первой очереди проекта Skandi Klubb в Санкт-Петербурге.

Концерн NCC начал строительство комплекса 6 июня. Закрытие сделки планируется во II квартале 2016 года.

В NCC отметили, что это уже второй опыт подобного сотрудничества с SATO, ранее финский инвестор вкладывал средства в проект «Шведская корона».

За последний год SATO также приобрели квартиры у компании Lemminkainen – в ноябре 2013 была заключена сделка по приобретению 76 новых квартир и 50 парковочных мест в ЖК «Айно» на Васильевском острове. Сумма сделки составила 759 млн рублей (17 млн EUR).

Также в августе 2013 года SATO приобрела у Lemminkainen 63 квартиры в ЖК «Тапиола» на сумму около 17 млн EUR. Начиная с 2007 года SATO инвестировала в недвижимость в Санкт-Петербурге порядка 6 млрд рублей. Предыдущие сделки SATO в Санкт-Петербурге: Шпалерная ул., 60 (ЛСР); ул. Графтио, 5 («Сэтл Сити»); Кемская ул., 7, Крестовский остров («СтройИнвест»); наб. Мартинова, «Дом у моря» (ЛСР); Барочная ул., 12 (УТТ); пр. Чернышевского, 4 (РБИ); Фермское шоссе, 22 (NCC); Детская ул., 18 («Ханса Строй»); 11-я линия В.О., 26 («Соло»); Московский пр., 65 (УТТ); наб. Обводного канала (Lemminkainen).

Как сообщили представители компании SATO, квартиры приобретаются для последующей сдачи в аренду. В компании говорят, что сейчас владеют 530 квартирами в Санкт-Петербурге.

Участники рынка полагают, что стратегию развития SATO выбрала верно: рынок аренды сегодня растет очень интенсивно, и в перспективе следующих 10 лет такая динамика, вероятнее всего, сохра-

нится. С одной стороны, это обусловлено высокой стоимостью квадратного метра для конечного потребителя – лишь немногие могут себе позволить приобретение квартир в собственность; с другой – снижением числа платежеспособных потребителей из-за старения населения и, как следствие, отсутствием бурного роста цен на жилье.

«В ближайшие годы рост цен вряд ли будет превышать 2-2,5% над уровнем инфляции, в то время как арендный рынок способен показать более активную динамику. Поэтому в среднесрочном и долгосрочном плане выигрывают те инвесторы, которые делают ставку не только на строительство и продажу жилья, но и на проекты с менее высоким, но стабильным уровнем отдачи. К таковым относятся проекты по аренде квартир. При этом не обязательно строить доходные дома целиком, можно в бизнес-плане предусмотреть часть квартир, которые будут сдаваться в аренду», – рассуждает Дмитрий Гусев, управляющий партнер ГК «Глубина».

Что касается доходности арендного бизнеса для девелоперов, то, ориентируясь на цену небольшой однокомнатной квартиры в 80-90 тыс. рублей за 1 кв. м, при арендной ставке на уровне 25-30 тыс. рублей в месяц можно выйти на доходность 8-9% годовых. С одной стороны, это критично мало, если сравнивать с краткосрочными инвестициями в девелопмент, зато и степень риска значительно ниже.

Участники рынка говорят, что основной плюс проживания в доходном доме по сравнению с обычной арендой заключается в наличии профессионального управляющего таким домом, будь то физическое или юридическое лицо. Оператор такой недвижимости заинтересован в развитии арендного бизнеса, поэтому стремится сделать проживание в доходном доме максимально комфортным. Таким образом, жильцы избавлены от необходимости решать любые вопросы управления недвижимостью. Кроме того, механизм взаимодей-

ствия между арендатором и оператором доходного дома максимально прозрачен, в отличие от рынка «дикий» аренды, где отношения между квартиросъемщиком и собственником жилья слабо регулируются и зачастую подвержены влиянию каких-то эмоциональных факторов.

Ирина Могилатова, управляющий партнер агентства недвижимости Tweed, обращает внимание на то, что пока доходных домов в России очень мало: «В нашей ситуации уместнее говорить не о понятии «доходный дом», а о понятии «доходная квартира». На мой взгляд, если дом принадлежит разнообразным собственникам, не связанным между собой, понятие «доходный дом» теряет смысл и переходит в ранг обычного дома».

«В Петербурге достаточно велика емкость арендного рынка, но, к сожалению, рынок жилой аренды нецивилизован. С этой позиции развитие сегмента апарт-отелей может повлиять на изменение ситуации. Также стоит отметить, что строительство апарт-отелей является альтернативой реализации жилых объектов в деловых зонах, позволяющей увеличить окупаемость вложений», – резюмирует господин Харченко.

КСТАТИ

→ Наиболее востребованными объектами сегодня считаются небольшие апартаменты площадью 25-30 кв. м, в состав которых входит встроенная кухня. Более популярной является формат долгосрочной аренды на срок от трех месяцев и более. Несмотря на то что этот товар на рынке новый, эксперты прогнозируют высокий интерес к апартаментам и ускоренное развитие сегмента как в двух столицах, так и в других регионах России.

«Подсолнух» дорос до аутлет-центра

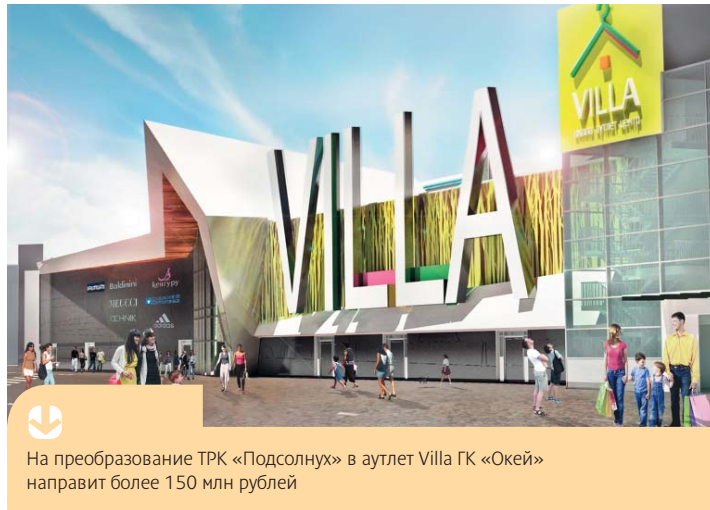
Максим Еланский / Торгово-развлекательный комплекс «Подсолнух», расположенный в Приморском районе Петербурга, меняет концепцию – группа компаний «Окей», владеющая торговым моллом, сделает из него аутлет. ➔

В ближайшие недели в Петербурге на реконцепцию будет закрыт торгово-развлекательный комплекс «Подсолнух», расположенный на пересечении Приморского шоссе и ул. Савушкина. Уже в декабре он откроется в обновленном виде, в формате первого в городе аутлет-центра под названием Villa Outlet Center. Согласно концепции такого типа торговых центров, в молле на Савушкина, владельцем которого является ГК «Окей», будет продаваться брендовая одежда и обувь со скидками.

По словам директора по управлению объектами недвижимости ГК «Окей» Александра Лапина, смена формата ТРК «Подсолнух» продиктована рядом причин. «В частности, в Приморском районе наибольшее количество однотипных торговых центров в городе, и есть необходимость как-то среди них выделиться. Кроме того, появление рядом с «Подсолнухом» ЗСД ухудшило транспортную доступность торгового центра из-за невозможности прямого подъезда к комплексу. Соответствие снизилась и покупательская проходимость. В новом, уникальном для города формате количество покупателей в торговом центре должно вырасти, так как люди целенаправленно будут посещать именно его», – считает специалист.

Консультантом превращения типового торгового комплекса в аутлет-центр выступила компания ESTY. По словам ее руководителя Дениса Радзимовского, в наиболее простом понимании аутлет-центр – это мегадискаунтер, но по продаже только брендовых вещей с высоким качеством обслуживания покупателей и предоставлением различных дополнительных сервисов. «В Европе аутлеты за последние два десятилетия уже завоевали свою популярность. В России такой формат торговли только делает первые шаги», – рассказывает он. На преобразование «Подсолнуха» ГК «Окей» выделяет чуть более 150 млн рублей. Сравнительно небольшая сумма инвестиций объясняется тем, что торговый комплекс не нуждается в кардинальной реконструкции и глобальной строительной перелестке.

Между тем в большинстве своем, признаются в ГК «Окей», нынешние арендаторы «Подсолнуха» не будут представлены в Villa Outlet Centre. Дело в том, что многие



На преобразование ТРК «Подсолнух» в аутлет Villa ГК «Окей» направит более 150 млн рублей

из них не смогут следовать строгой концепции аутлета, в том числе и касающейся предоставления постоянных скидок на товар. Ставки за аренду торговые девелоперы обещают делать чуть ниже рыночных и в настоящее время уже проводят предварительные консультации с потенциальными арендаторами.

Как отмечает генеральный директор компании Gant Андрей Авдонин, формат

аутлет-центра ему интересен. «В таких торговых центрах у компании есть уже точки в Москве. Над размещением своего магазина в Villa Outlet Centre мы тоже готовы подумать. Но полагаю, что для привлечения хорошего количества арендаторов владельцам аутлет-центра все же необходимо будет как-то решить проблему транспортной доступности объекта», – считает ретейлер.

МНЕНИЕ



Наталья Скаландис, управляющий директор PM NAI Wesar:

➔ – Разумеется, создание аутлет-центра на базе торгового комплекса было целесообразным решением, поскольку появление нового формата может привлечь дополнительный поток клиентов в торговый центр. Кроме того, формат аутлетов у нас пока развивается крайне слабо из-за специфичности петербургского рынка. Населению требуется период адаптации к новым форматам недвижимости, поэтому далеко не все инвесторы рискуют выходить на рынок с подобными проектами. Тем не менее население любит брендовые вещи, которые можно приобрести по доступным ценам, поэтому успех данного формата, на мой взгляд, очевиден. С учетом того, что в Приморском районе не существует пока что подобных проектов, данный аутлет может стать новой точкой притяжения населения.

АСН-инфо НОВОСТИ

➔ **ОАО «Фонд имущества Санкт-Петербурга» реализовал с торгов право аренды на инвестиционных условиях земельного участка на углу Туристской и Мебельной ул. Здесь в течение 26 месяцев инвестор построит многоэтажный паркинг на 499 машино-мест. Всего в торгах приняли участие 14 претендентов. В итоге стартовая цена выросла с 6,7 млн до 25,9 млн рублей. Победитель – физическое лицо. По условиям торгов, проект должен быть реализован через 26 месяцев после подписания протокола торгов.**

➔ **Сроки реконструкции здания на Невском пр., 70 (Дом журналиста), срываются по вине компании-проектировщика – КБ «ВипС», заявила председатель Союза журналистов Санкт-Петербурга и Ленинградской области Людмила Фомичева. Проектировщик в очередной раз к назначенному сроку не смог представить окончательный план реконструкции дома на Невском пр., 70. Предполагалось, что КБ «ВипС» получит необходимое заключение Главгосэкспертизы в конце апреля, и заказчик – Стройкомитет – объявит конкурс на строительные работы. Работы по реставрации должны были продолжиться в сентябре. Но сроки постоянно сдвигаются: сначала на апрель, потом на май и вот уже речь идет о конце июня – начале июля. Людмила Фомичева заявила представителям прессы: «Техническое задание проектировщику было выдано давно, а в итоге мы снова теряем целое лето, а ведь это удобное время для замены крыши и проведения коммуникаций». Глава СЖ пообещала также, что если проектировщик не справится с поставленной задачей к 27 июня, то она обратится за помощью к городским властям.**

➔ **На прошлой неделе состоялась закладка первой строительной плиты в финском городке «Юттери», возводимом компанией «Ленстройтрест» в Колпино (на пересечении Лагерного шоссе и Понтонной ул.). Первая очередь «Юттери», сдать которую компания обещает к концу 2015 года, будет включать в себя два жилых дома из четырех надземных этажей плюс одноэтажного мандарного. В первом доме расположатся 125 квартир общей площадью 5 тыс. кв. м, во втором – 265 квартир площадью 11 тыс. кв. м. Весь проект рассчитан до 2017 года и предполагает также строительство детского сада и школы. Инвестиции в проект составят 5,5 млрд рублей.**

ГРАСТ
ГРУППА КОМПАНИЙ

ГЕНЕРАЛЬНОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ
ОБСЛЕДОВАНИЕ И МОНИТОРИНГ ЗДАНИЙ И СООРУЖЕНИЙ

192019 Санкт-Петербург, Хрустальная ул., 11
Тел.: 329-23-04, 329-23-05, admin@grast.spb.ru

Свидетельство о допуске СРО ПСЗ 17-05-12-079-П-016 от 17.05.2012

LEGENDA
INTELLIGENT DEVELOPMENT

КУПИМ
лучшие земельные участки в Санкт-Петербурге

НА ИСКЛЮЧИТЕЛЬНЫХ УСЛОВИЯХ В ЦЕЛЯХ СТРОИТЕЛЬСТВА
многоквартирных жилых домов

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

➔ Минюст зарегистрировал Фонд поддержки муниципальных инициатив, в задачи которого входит развитие институтов гражданского общества, создание открытой дискуссионной площадки и информационный обмен между различными уровнями государственной власти и органами местного самоуправления. Как рассказал исполнительный директор фонда, член регионального штаба Общероссийского народного фронта в Петербурге Павел Созинов, фонд призван способствовать налаживанию активного и продуктивного информационного обмена между жителями муниципальных районов и местными органами власти. Это будет способствовать решению существующих и возникающих вопросов, проблем и запросов жителей районов. Каждый активный житель города сможет донести свою инициативу до широкого круга представителей общественности и власти, способствуя тем самым ее скорейшему продвижению в жизнь. «Информация, которая будет аккумулироваться фондом, поможет отследить реализацию тех вопросов, которые волнуют петербуржцев. В итоге мы надеемся, что органы власти станут внимательнее относиться к заботам горожан, их чаяниям и надеждам на благоустроенную жизнь в своем районе», – заметил Павел Созинов. Учредителями новой некоммерческой структуры выступили депутаты городского ЗакСа.

➔ Депутаты ЗакСа приняли поправку в Земельный кодекс РФ, позволяющую давать многодетным семьям денежные компенсации вместо участков под ИЖС. По словам спикера петербургского парламента Вячеслава Макарова, при реализации закона возникают трудности, так как многие земли госфонда не располагают инфраструктурой. По состоянию на 1 июня в очереди на предоставление земельных участков под ИЖС состояли 313 семей, для дачного строительства – более 19 тыс. семей.

➔ Компания Л1 получила разрешение на строительство первой очереди ЖК «Граф Орлов» в Московском районе Петербурга, сообщила пресс-служба Госстройнадзора. В мае текущего года Госстройнадзор не согласовывал проект, доказав в суде, что на то есть законные основания. Проектом первой очереди ЖК «Граф Орлов» предусматривается возведение многоквартирного дома с пристроенными помещениями, паркингом, трансформаторными подстанциями.



Парк Angry Birds площадью 3,9 тыс. кв. м будет расположен на третьем этаже ТРК «Европолис»

В «Европолис» прилетят Angry Birds

Николай Волков / Один из крупнейших операторов торговой недвижимости Петербурга Fortgroup откроет парк активного семейного отдыха Angry Birds Activity Park в строящемся ТРК «Европолис». По оценкам экспертов, затраты на покупку лицензии Rovio составят около 8 млн EUR, а окупится парк за 5-7 лет. ➔

Angry Birds Activity Park St. Petersburg площадью 3900 кв. м будет расположен на третьем этаже ТРК «Европолис». Управлять проектом будет дочерняя структура Fortgroup. «Сегодня для качественного объекта недостаточно просто хорошего расположения и интересной архитектурной концепции, нужно уникальное предложение, которое будет отличать его от других, то, что заставит покупателей приезжать в комплекс и проводить здесь свободное время. Благодаря Angry Birds Activity Park наш торговый центр получил уникальный крытый семейный парк, аналогов которого нет в России», – говорит Максим Левченко, управляющий партнер Fortgroup. Для Rovio это первый подобный проект в России под брендом Angry Birds. Ежедневно парк сможет принять до 2800 посетителей. Планируемая посещаемость парка – 255 тыс. человек в год. Цена билета будет составлять от 500 до 900 рублей. В парке будут работать зона аттракционов, кафе, сувенирный магазин Angry Birds Activity Park St. Petersburg, залы для проведения детских праздников. Всего в мире насчитывается 11 парков

Angry Birds: пять в Финляндии, по два – в США и Великобритании и по одному – в Испании и Китае.

Кроме парка якорными арендаторами комплекса станут продуктовый гипермаркет Prisma (8 тыс. кв. м), гипермаркет бытовой техники Media Markt (4,2 тыс. кв. м) и многозальный кинотеатр «Мираж Синема» (4,2 тыс. кв. м). Открытие «Европолиса» намечено на сентябрь. Общая площадь комплекса составит 142 тыс. кв. м (арендопригодная – 60 тыс. кв. м).

Всего, по данным Astera, в Петербурге работает 14 крупных ТРК (площадью от 50 тыс. кв. м). На них приходится 33,1% общей торговой площади города. Развлечения занимают 15% площади местных ТРК, что в разы меньше европейских показателей.

Как рассказал Владимир Подвальный, совладелец парка развлечений «Дивоостров», представители Angry Birds предлагали сделать крытую площадку на его территории, но стороны не договорились. «Слишком дорого, 2 тыс. EUR за 1 кв. м, причём много еще дополнительно нужно

вкладывать в оборудование. Да и формат, на мой взгляд, больше подходит для торговых центров», – рассказал он. «Сегодня основная тенденция рынка – это появление формата, совмещающего образование и развлечения. Кроме того, посетителями ТРК сегодня востребованы водные и экстремальные виды развлечений: аквапарки, скалодромы, скейт-парки, роллердромы», – говорит Светлана Петрова, директор ГК «Балтийский монолит».

По данным Росстата, потребители Петербурга тратят 4,5% своих ежемесячных доходов на развлечения. Всего же российский рынок развлечений PwC оценивает в 25 млрд USD. По данным компании «Маркет-аналитика», рынок парков развлечений растет на 30% в год, однако это касается только развлекательных зон в составе многофункциональных комплексов. «Спрос на развлечения растет, но характеризуется определенными изменениями. Так, потребители предпочитают оригинальное времяпрепровождение уже обыденным кинотеатрам и боулинг-клубам», – говорится в исследовании компании Maris.

30.06.2014

Точки роста:
Красносельский район

Технологии и материалы:

Рынок фасадных материалов

Дорожное строительство

Реставрация

07.07.2014

Приложение
«Энергетика и инженерная инфраструктура»

Технологии и материалы:

Рынок строительной техники

14.07.2014

Управление и рынок труда

Технологии и материалы:

Подземное строительство

21.07.2014

Точки роста:
Курортный район

Технологии и материалы:

Металлопрокат в строительстве

Строительство объектов транспортной инфраструктуры

Загородная недвижимость

Благоустройство территорий

24 июня
Алексей Александрович ЖУРБИН,
генеральный директор
ЗАО «Институт «Стройпроект»

28 июня
Светлана Вадимовна КИМ,
директор по развитию группы компаний ААГ

Игорь Святославович КОКАРЕВ,
заместитель председателя жилищного комитета

Более подробную информацию смотрите на сайте www.asninfo.ru

СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

В ожидании капитала

Николай Волков / Российский аукционный дом (РАД) назначил на начало сентября торги по продаже территории завода им. Карла Маркса в Выборгском районе Петербурга. Выставленная на продажу территория расположена на участке, ограниченном Большим Сампсониевским пр., Кантемировской ул., Выборгской наб. и ул. Александра Матросова.

Как заявили в РАД, на 7,8 га территории завода будущий инвестор сможет реализовать проекты жилой и общественно-деловой застройки.

Начальная цена – 1,26 млрд рублей. Участок завода им. Карла Маркса в данный момент принадлежит ЛП и был приобретен в середине 2000-х годов. В 2008 году девелопер провел архитектурный конкурс, в ходе которого стали известны параметры проекта – на участке в 7,8 га планировалось возвести не менее 150 тыс. кв. м жилья и 50 тыс. кв. м общественных помещений. Объем инвестиций в проект должен был составить не менее 500 млн USD. Но кризис помешал планам редвелопмента промзоны. Более того, в 2010 году ЛП отдала участок с правом обратного выкупа Ханты-Мансийскому банку в счет погашения долга в 520 млн рублей. «По условиям договоренности, участок выкупает у ЛП лизинговая компания банка по цене суммы задолженности, но в течение пяти лет компания обязуется вновь его выкупить, погасив таким образом кредит», – рассказывали представители девелопера. Как рассказали участники рынка, некоторое время назад ЛП выкупила участок обратно. В начале апреля Комитет по градостроительству и архитектуре разрешил ЛП разработать проект планировки территории на Выборгской наб. Проект должен быть сделан до сентября 2014 года. В апреле руко-



Фото: Наталья Чернова



На 7,8 га территории завода будущий инвестор сможет реализовать проекты жилой и общественно-деловой застройки

водитель ЛП Павел Андреев подтвердил, что земля находится в зоне его интересов. «Мы сейчас в первую очередь нацелены на успешную застройку наших текущих проектов. Успешная продажа позволит ускорить сдачу этих объектов», – пояснила директор по развитию компании Надежда Калашникова.

Территория Выборгской наб. сейчас особенно интересна для девелоперских проектов, говорят эксперты. «Сейчас в Петербурге дефицит качественных земель под застройку с хорошими видовыми характеристиками. Выборгская наб. – один из участков, на которых жилье было бы востребовано покупателями. Минус только

один – необходимость единого решения для всей набережной и ее совместный редвелопмент», – говорит Лев Гниденко, генеральный директор ЗАО «Ойкумена». По оценке Андрея Петрова, вице-президента по консалтингу и оценке АРИН, на территории бывшего завода им. Карла Маркса в Выборгском районе Петербурга можно возвести 100-150 тыс. кв. м жилья. «Цена жилья в этой зоне может составлять от 100 до 150 тыс. рублей за 1 кв. м», – полагает Сергей Терентьев, руководитель департамента недвижимости ГК «ЦДС». «Объект привлекателен для девелопера. Он расположен в общественно-деловой зоне, где можно строить жилье. Объектов КГИОП на территории нет. К сожалению, нет прямого выхода к Неве для реализации бизнес-класса», – сетует Анна Сигалова, заместитель директора департамента инвестиций Colliers International в Санкт-Петербурге.

В то же время участников рынка беспокоит достаточно низкая стартовая цена торгов. «Для подобного объекта 1,26 млрд рублей за 7,8 га – это мало. Сейчас в городе каждый относительно подготовленный участок на счету и в большой цене. Низкая стоимость торгов может означать сложности, с которыми может столкнуться девелопер», – считает Василий Селиванов, генеральный директор компании Legenda. Как считают эксперты, подобными подводными камнями может стать либо невозможность застройки части территории, либо наличие памятников архитектуры и, соответственно, запрет наснос.

цифра

1,26 млрд

рублей – начальная цена за территорию бывшего завода им. Карла Маркса

Инвестиционно-строительный холдинг «Петротрест»



Предлагает собственникам земельных участков, девелоперам и застройщикам

ПАРТНЕРСТВО ПО КОМПЛЕКСНОМУ ОСВОЕНИЮ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ.

В рамках сотрудничества выполняем функции генерального подрядчика.

Подробно ознакомьтесь с условиями партнерства вы можете по телефону (812) 331-31-31.

ПЕТРОТРЕСТ

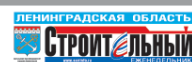
Тел.: (812) 331-31-31
www.petrotrest.ru

КРУГЛЫЙ СТОЛ
25 июня 2014
12.00

Место проведения: Санкт-Петербург, пр. Добролюбова, 17, БЦ «РосСтройИнвест», 6-й этаж, конференц-зал

ПРИГЛАШАЕМ ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ!

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



Развитие ГЧП в Ленинградской области – новые возможности для реализации инфраструктурных проектов

ОБСУЖДАЕМЫЕ ВОПРОСЫ:

- Работа региональных властей по развитию и внедрению на территории региона механизма государственно-частного партнерства.
- Взаимодействие федеральных, региональных и муниципальных органов власти при планировании и реализации ГЧП-проектов. Гармонизация законодательства.
- Проблемы привлечения финансирования при реализации инфраструктурных проектов на основе механизма ГЧП. Требования банков и бюджетное регулирование. Пути снижения стоимости денег в проектах ГЧП.
- Роль ГЧП в решении инфраструктурных проблем региона. Возможности применения механизма государственно-частного партнерства в проектах развития дорожной и транспортной инфраструктуры, в сфере здравоохранения, ЖКХ.

БЭСКИТ®

21 год

экспертной деятельности

- **Обследование технического состояния зданий и сооружений:**
 - строительные конструкции
 - инженерные сети
 - фундаменты и грунты основания
- **Экспертиза промышленной безопасности в соответствии с требованиями Ростехнадзора**
 - зданий и сооружений, в т.ч. дымовых труб, резервуаров
 - проектной документации
- **Экспертиза проектно-сметной документации и выполненных строительных работ**
- **Технический надзор за качеством строительных-монтажных работ**
- **Разработка проектно-сметной документации, в т.ч. раздел ИТМ ГО ЧС**
- **Геотехнический мониторинг состояния зданий и сооружений при строительстве (реконструкции):**
 - геодезические измерения вертикальных осадок
 - измерение крена зданий (отклонений от вертикальности)
 - измерение горизонтальных смещений (сдвигов)
- **Испытания строительных материалов неразрушающими методами**
- **Тепловизионное обследование ограждающих конструкций зданий и сооружений**
- **Вибродинамические исследования**
- **Определение данных свай прибором «ИДС-1»**

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

© Издательство «СПб. Недвижимость». Фото: Илья Н. П. Пресс-фотограф. «Совместный проект». Со всеми документами можно ознакомиться на сайте www.beskit-spb.ru

арбитраж

➔ **Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти** удовлетворил иск ООО «СК ПетроСтройИнвестПроект» к ОАО «Генеральная строительная корпорация». Истец требовал от ответчика выплаты 21,7 млн рублей из-за несоблюдения им обязательств по договору подряда на работах по строительству нового здания Мариинского театра. В частности, ГСК как генподрядчик не оплатил «ПетроСтройИнвестПроекту» работы вне ранее утвержденной сметы. Иск к ГСК был направлен еще в октябре прошлого года, но изначально производство по делу было приостановлено в связи с удовлетворением ходатайства сторон о назначении по делу судебной экспертизы.

➔ **«Северо-Западная энергетическая компания»** окончательно стала банкротом. Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти принял определение о завершении конкурсного производства в организации и исключении ее из реестра юридических лиц. СЗЭК специализировалась на строительстве газопроводных магистралей. Кроме Петербурга работала на объектах в Калининградской области, в том числе и по государственному тендеру. Процедура банкротства СЗЭК началась 1,5 года назад. Признать компанию несостоятельной потребовало ООО «Альянс Комплекс» из-за неоплаты организацией предоставленной арматурной продукции на сумму 18 млн рублей. В период конкурсного производства количество кредиторов у СЗЭК возросло.

➔ **Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти** удовлетворил иск ООО «Принт» к ООО «Нева-Гарант». Компания-истец требовала от ответчика выплаты материального ущерба в сумму 17,4 млн рублей из-за несохранения размещенных на ее складе стройматериалов. Из материалов дела следует, что данные требования по взыску были переуступлены компании «Принт» от ООО «Нева-Керамика». Данная организация передала на хранение в сентябре 2012 года «Нева-Гарант» продукцию на сумму в 17,9 млн рублей. Уже через месяц на складе произошел пожар, приведший в негодность материалы. Оперативно «Нева-Керамика» с владельца склада смогла взыскать только около 500 тыс. рублей.

➔ **Петербургский автодилер «Шкода-Сервис»** взыскал в арбитражном суде с московской строительной компании «Севстройинвест» 10,6 млн рублей. Как сообщается в материалах суда, в декабре 2012 года «Шкода-Сервис» выбрала «Севстройинвест» подрядчиком строительства автомобиля Land Rover в Калининском районе Тверской области. Аванс за работы составлял обозначенную сумму, который был передан подрядчику в виде автомобиля марки BMW 750Li xDrive. Несмотря на подписанный договор, «Севстройинвест» не приступил к выполнению работ, истцом в его адрес было направлено письмо с уведомлением о расторжении контракта в одностороннем порядке и возврате аванса. Денежные средства возвращены не были, в связи с чем автодилером было принято решение взыскивать их в судебном порядке.

«Книжной лавке писателей» сватают нового оператора

Максим Еланский / Смольный одержал победу в тяжбе с дирекцией «Книжной лавки писателей». Согласно судебному предписанию, нынешние книготорговцы должны будут покинуть помещение на Невском пр., 66, из-за окончания действия договора аренды помещения. Сам магазин чиновники обещают сохранить, но под управлением уже других арендаторов. ➔

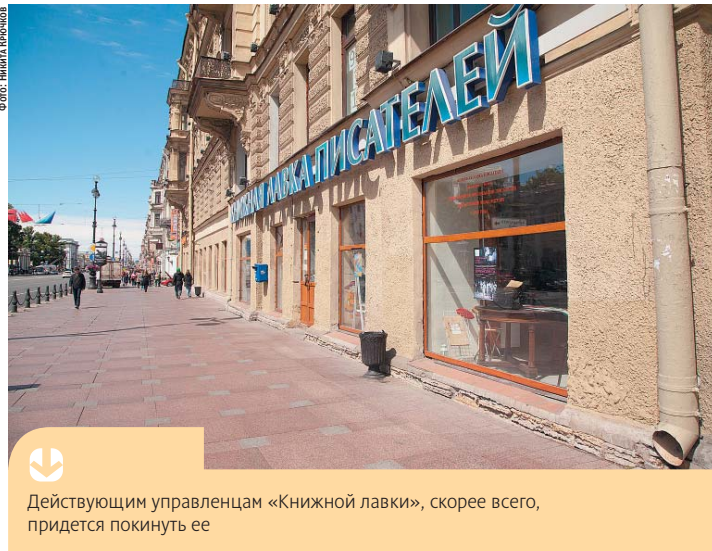
Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти удовлетворил иск Комитета по управлению городским имуществом к ООО «Санкт-Петербургская книжная лавка-клуб писателей Литературного фонда». Согласно ему организация, управляющая магазином «Книжная лавка писателей» на Невском пр., 66, площадью в 345 кв. м должна будет покинуть здание в связи с истечением срока действия договора аренды помещения.

Данный иск КУГИ, направленный в суд в апреле текущего года, оказался единственным результативным для чиновников по данному помещению. Поданный в конце 2013-го иск о взыскании с ООО «СПБКЛП» 52 млн рублей долга по арендной плате в настоящее время заморожен в производстве.

Отметим, что столь крупная задолженность книготорговой организации сформировалась из-за перерасчета городом арендной ставки за последние два года работы магазина. Стоимость аренды помещения изменилась после того, как чиновники, проведя проверку магазина, пришли к выводу, что под торговлю книгами по социально важным темам отводится менее половины площадей заведения при необходимости для получения льгот по аренде 70% квоте.

Тем не менее представители нынешних управленцев «Книжной лавки» намерены обжаловать последнее решение суда о своем выселении. По словам руководителя «СПБКЛП» Олега Смакотина, в ближайшее время будет подана жалоба в апелляционный суд. Действующий руководитель магазина отметил, что арбитраж уже признал неправомочным повышение арендной из-за неверное выведенного чиновниками соотношения книг, представленных в магазине. Правда, в настоящее время данное решение суда представителями города обжалуется в апелляционном суде.

Руководитель пресс-службы КУГИ Оксана Шульга подчеркивает, что все претензии, рассматриваемые сейчас в суде, относятся не к самой «Книжной лавке писателей», а только к арендаторам ее помещений. «Книжная лавка писателей» включена в фонд социально значимых



Действующим управленцам «Книжной лавки», скорее всего, придется покинуть ее

объектов и в Красную книгу знаковых мест Петербурга как объект, не подлежащий переименованию и перепрофилированию. Поэтому магазин ликвидирован не будет ни в коем случае. Его функции и профиль, в том числе как место, где в широком объеме представлены книги современных писателей Петербурга, будут сохранены», — отметила представитель комитета.

В КУГИ не смогли сообщить наиболее вероятного нового арендатора — управленца «Книжной лавки» в случае безпроблемного ухода действующего. Ранее в СМИ появлялась информация, что магазин на Невском пр. может быть передан в управление Дому писателей. Однако официально Смольный не подтверждал и не отрицал такой переход лавки в новые руки. Также появлялась информация о возможном появлении литературного клуба-ресторана.

По словам вице-президента по управлению коммерческой недвижимостью АРИН Екатерины Лапиной, данное место на Невском пр. достаточно лакомое. «Многие

хотели бы получить это помещение, но не под книжный бизнес, так как он сегодня не высокоприбыльный, и можно даже сказать, что достаточно сложный. В случае если книжный магазин продолжит работу, социальная арендная ставка от КУГИ может составить 3-4 тыс. рублей в месяц за 1 кв. м, что на порядок ниже среднерыночных значений», — считает эксперт.

справка

➔ «Книжная лавка писателей» была создана в 1934 году по решению Первого съезда советских писателей. Тогда же ей было предоставлено помещение по действующему в настоящее время адресу. В 1995 году власти города передали помещение в аренду ООО «Санкт-Петербургская книжная лавка писателей Литературного фонда».

тендеры

➔ **Администрация Петродворцового района Петербурга** запустила конкурс по выбору подрядчика работ, который займется установкой памятной стелы «Ломоносов — город воинской славы». Гранитная колонна с изображением герба города появится в Ломоносове у Дома культуры. По условиям конкурса, стоимость работ по установке стелы не должна превышать сумму в 38 млн рублей. Кроме того, отдельным тендером в сумму до 17,2 млн рублей будет выбран исполнитель работ по благоустройству прилегающей территории. Итоги двух конкурсов подведут 10 июля.

➔ **ОАО «Ленэнерго»** объявило о запуске конкурса по выбору компании, которая проведет реконструкцию ЛЭП в пос. Ржевка и Ново-Ковалево. По условиям конкурса, подрядчик должен будет заменить 26 км сети напряжением 6 кВ на 10 кВ. Гарантия на работы определена в два года. Также должна быть застрахована профессиональная ответственность монтажной организации. Максимальная стоимость тендера составляет 157,2 млн рублей. Заявки на конкурс принимаются по 14 июля. Выберут исполнителя работ 7 августа.

➔ **ГКУ «Дирекция транспортного строительства»** объявила конкурс на право выполнить работы по реконструкции участка набережной на Каменном острове. Как следует из материалов сайта госзакупок, на участке от Каменноостровского моста до Ушаковского, напротив Каменноостровского дворца, подрядчику предстоит обустроить стену набережной и облицевать ее гранитом. Работы должны проводиться в срок до конца 2015 года. Максимальная стоимость реконструкции оценена заказчиком в 871 млн рублей.

➔ **Детско-юношеская спортивная школа олимпийского резерва № 2** Невского района Петербурга выберет подрядчика работ по реконструкции здания. По условиям конкурса, значительную часть работ подрядная организация должна будет провести внутри объекта. Согласно техзаданию, необходимо сменить полы, окна и отштукатурить и перекрасить стены. Гарантия на качество проведенной работы определена в 36 месяцев. Максимальная стоимость тендера — 21,9 млн рублей. Заявки на конкурс принимаются до 9 июля, а выберет его победителя 14 июля.

Вологодчина определила лучших по профессии

Максим Шумов / В Череповце прошел региональный этап конкурса Национального объединения строителей «Строймастер», на котором профессиональное жюри определило лучших представителей строительных специальностей. Собрав внушительное число участников, конкурс запомнился серьезной конкурентной борьбой. ➔

В состязании приняли участие профессионалы из Вологды и Череповца. Площадкой для демонстрации мастерства каменщиков стал строящийся на ул. Раахе дом. Конкурс традиционно был организован некоммерческим партнерством «Саморегулируемая организация «Строительный комплекс Вологодчины» совместно с профильными учебными учреждениями. В этом году помощь в организации конкурса оказал Череповецкий строительный техникум имени А.А. Лепехина, Череповецкий государственный университет, компании «Горстройзаказчик» и «СтройДрим».

Отметим, что на Вологодчине ежегодно проходят конкурсы профессионального мастерства в преддверии празднования Дня строителя. По словам депутата Череповецкой городской Думы, исполнительного директора СРО «Строительный комплекс Вологодчины» Анны Леоновой, в этом году конкурс приобрел большие масштабы. «В конкурсе достаточно много участников – 52 человека. Это каменщики, прорабы, плотники и штукатуры. Теоретическая часть проходила в здании строительного техникума, прорабы и плотники практическую часть выполняли тоже здесь, а для каменщиков и штукатуров



Конкурс традиционно был организован некоммерческим партнерством «Саморегулируемая организация «Строительный комплекс Вологодчины»

предоставлены специальные площадки, действующие стройки», – говорит эксперт. «Среди участников конкурса очень много наших выпускников, в первую очередь рабочих, так что это событие – еще один повод встретиться», – рассказывает директор Череповецкого строительного техникума Инга Суркова. «В этом году нашему учебному заведению исполняется 65 лет, практически 70% рабочих крупных предприятий – тоже наши выпускники. Этот конкурс – настоящий праздник труда.

Он полезен и нашим студентам – они посещают его для получения опыта, как своеобразный мастер-класс. Между участниками тоже хорошие отношения, они знают друг друга, общаются – получается здоровая конкуренция», – говорит госпожа Суркова.

Председателем жюри стал Петр Даценко, начальник контрольно-аналитического отдела НП СРО «Саморегулируемая организация «Строительный комплекс Вологодчины».

В этом году конкуренция на конкурсе была серьезная – участники практически не отставали друг от друга. Победители определились в сложной борьбе. Победу в номинации «Лучший каменщик» одержал специалист ООО «Базис ЛТД» Евгений Москвин. Эта же организация получила признание в еще одной номинации – «Лучший штукатур», здесь победа осталась за Галиной Спиридоновой. Лучшим плотником был признан Василий Мазур из ООО «Череповецпромстрой», а лучшим прорабом – специалист компании «Стройметиз» Федор Воробьев.

По материалам Национального объединения строителей

МНЕНИЕ



Сергей Петров,
координатор
НОСТРОЙ по СЗФО:

➔ Конкурсы профессионального мастерства очень важны, так как позволяют продемонстрировать высокое мастерство представителей строительных профессий. Национальное объединение строителей постоянно совершенствует подходы к проведению этого праздника строителей. Отрадно, что Вологодчина традиционно проводит региональный этап конкурса на самом высоком уровне. Это стимулирует строителей и региональные учебные заведения в том числе серьезнее подходить к образовательным процессам.

В «Новом Оккервиле» прошел фестиваль исторической реконструкции

В жилом комплексе «Новый Оккервиль» компании «Отделстрой» состоялась фестиваль исторической реконструкции «Парад эпох: великая Римская империя». Гости мероприятия погрузились в неповторимую атмосферу Древнего мира, насыщенные сражениями между римлянами и варварами, античными ритуалами, гладиаторскими боями и пр.

В рамках фестиваля клубы исторической реконструкции разбили в парке «Оккервиль» на территории жилого комплекса лагерь, в котором хватило места всем: и римским легионерам, и представителям различных варварских государств. Гостям пред-

лагалось отведать римскую пищу, пострелять из лука, примерить доспехи, посмотреть на устройство баллисты. Представители клубов реконструкции рассказывали про особенности древнего быта, исторические костюмы и вооружение, демонстрировали технику военного построения и ведения боя. На ярмарке можно было приобрести аутентичные товары: украшения-амулеты и сувенирные элементы вооружения.

Основные события фестиваля прошли 14 июня. В этот день можно было наблюдать масштабные сражения между римлянами и варварами, а также индивидуальные поединки гладиаторов. На сцене совершались обряды римской

свадьбы, освящения военных знамен, принесения присяги новобранцами. Участники высоко оценили место проведения фестиваля и выразили готовность вернуться в «Новый Оккервиль».

В жилом комплексе «Новый Оккервиль» компании «Отделстрой» регулярно проводятся праздники и спортивные соревнования. В качестве площадки для них идеально подходит парк «Оккервиль», раскинувшийся напротив жилых домов. Еще в 2010 году застройщик «Отделстрой» полностью благоустроил его территорию, расширил русло реки, построил мостики, оборудовал пляж, проложил велосипедные и прогулочные дорожки, высадил аллеи деревьев, установил скамейки, фонари и пр.

«Мы поддерживаем культурно-развлекательные мероприятия в нашем жилом комплексе, помогаем финансово и организационно. Семейные праздники нравятся детям и взрослым, создают приятную доверительную атмосферу между соседями. Благодаря таким событиям в микрорайоне поддерживаются добросо-



седские отношения, жители «Нового Оккервиля» регулярно участвуют в них и уже буквально знают друг друга в лицо», – отмечает Марк Окунь, генеральный директор инвестиционно-строительной компании «Отделстрой».

Напомним, что «Новый Оккервиль», расположенный в 15 минутах ходьбы от метро, представляет собой редкую новостройку, в которой можно жить полной жизнью с момента заселения. В этом жилом комплексе удобно все, так как

внутренняя инфраструктура развивается параллельно со строительством жилых домов. В «Новом Оккервиле» компании «Отделстрой» заселены три очереди строительства, активно возводятся следующие корпуса. Здесь работает детский сад с интерактивным музеем, спорткомплекс с бассейном и круглогодичным котлом, бесплатная поликлиника и стоматология. Во дворах строится государственная школа на 1600 учащихся, оснащенная по последнему слову техники. Открыты два супермаркета, аптеки, отде-

ление Сбербанка, пекарни, рестораны, магазин свежей фермерской продукции и пр.

Развитая инфраструктура (предназначенная как для детей, так и для взрослых), транспортная доступность, наличие парка и реки прямо под окнами, насыщенный досуг, разнообразные планировки квартир площадью от 30 до 150 кв. м – все это создает в «Новом Оккервиле» идеальные условия для жизни всей семьи.

ИСК «Отделстрой»
(812) 670-01-01



Сотрудничество СРО и Госстройнадзора нуждается в регламентации

СРО НП «Строительный ресурс» выстраивает взаимодействие со специалистами государственных органов строительного надзора при проведении выездных проверок строительных площадок. Руководитель контрольно-инспекционного управления СРО НП «Строительный ресурс» Владимир Фарыкин рассказал Сергею Нехаеву о том, как идет эта работа. ➔



МНЕНИЕ



Николай Кутын,
президент
НОСТРОЙ:

➔ – Присутствие СРО на строительной площадке может обрести смысл, если мы реализуем то поручение, которое 16 апреля 2012 года дал Владимир Владимирович Путин, и реализуем его в части замены нашим контролем государственного строительного надзора с возможностью выдачи заключения о соответствии всего построенного. Когда мы один вид надзора – надзора чиновничьего, снимаем административные барьеры, заменяем профессиональным надзором со стороны саморегулируемых организаций, тогда это имеет смысл. Реализация этого поручения сейчас идет, и мы обсуждаем с Минстроем возможные механизмы по аналогии с введением негосударственной экспертизы.

– Владимир Владимирович, федеральный закон «О саморегулируемых организациях» дает широкие основания для разнообразных форм сотрудничества СРО и органов исполнительной власти, в том числе органов надзора. Как СРО НП «Строительный ресурс» использует эти возможности?

– Действительно, ФЗ-315 «О СРО» дает нам возможность выстраивать взаимодействие с органами государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления при реализации государственной политики по обеспечению качества и безопасности в сфере проектирования и строительства. В рамках основной деятельности партнерства по повышению качества и безопасности строительных работ мы заинтересованы в участии наших специалистов в проверках, которые проводит служба строительного надзора. Для организации такой совместной работы в адрес 83 региональных инспекций по государственному строительному надзору и жилищно-коммунальному хозяйству нами было направлено предложение по совместному участию в проводимых органами власти плановых и внеплановых выездных проверках на объектах капитального строительства и капитального ремонта представителей саморегулируемой организации НП «Строительный ресурс». Основной целью совместной работы мы видим своевременное реагирование и контроль со стороны СРО в части устранения членами партнерства выявленных замечаний, отступлений от проекта строительства и прочих нарушений, отнесенных Градкодексом к компетенции саморегулируемых организаций, а также оказание помощи в осуществлении членами партнерства мероприятий по устранению выявленных нарушений.

– Вы уже получили какую-то ответную реакцию?

– К настоящему моменту нам ответили 47 региональных инспекций по госстройнадзору.

Совместно с откликнувшимися органами строительного надзора разработан текст «Соглашения по взаимодействию со службами строительного и жилищного надзора и НП «Строительный ресурс» в части взаимодействия при осуществлении плановых (внеплановых) проверок организаций строительной отрасли». Текст соглашения разослан в органы строительного надзора регионов Российской Федерации, и оно уже подписано со службами строительного надзора нескольких регионов и областей. Идет активное взаимодействие в части обмена информацией о строительных компаниях – членах нашего партнерства. Вышли на совместные проверки строительных площадок в Москве, Барнауле, Иркутске, Твери, активно работаем в Санкт-Петербурге.

– Как вы оцениваете практические результаты этой работы?

– Результаты совместных выездных проверок строительной деятельности членом партнерства не заставили себя долго ждать. Повысилось качество выполнения проектно-строительных работ в части соблюдения технических регламентов, техники безопасности. ГСН отмечают положительную динамику в части скорости и качества устранения выявленных в ходе проверок замечаний. Мы также оцениваем начавшуюся совместную работу как очень перспективную и рассчитываем, что она приведет к реальному улучшению качества строительства, которое в настоящее время показывает отрицательную динамику, а также повысит профессионализм

и ответственность строительных организаций при выполнении своей работы.

Перед нами стоят общие задачи по снижению аварийности и травматизма при проведении строительных работ, и надежность, мы постепенно придем к взаимопониманию между строителем – саморегулируемой организацией и органами строительного контроля.

– На ваш взгляд, нуждается ли такая работа СРО в специальной поддержке региональных органов исполнительной власти?

– Мы ведем кропотливую работу в части дальнейшего заключения соглашений о сотрудничестве с регионами, которые еще не откликнулись на наше предложение, и надеемся, что постепенно мы придем к подписанию соглашений со всеми субъектами РФ.

Рассматриваем возможности последующей совместной разработки регламентов проведения выездных плановых и внепла-

новых проверок, а также критериев подхода к оценочной деятельности при выполнении членами партнерства строительных работ с целью максимального достижения конечных результатов и отсутствия замечаний в строительной деятельности.

В региональные органы исполнительной власти, курирующие строительную отрасль, мы направили предложение о совместной разработке регламента взаимодействия специалистов контрольно-инспекционного управления НП «Строительный ресурс» и сотрудников инспекции Государственного строительного надзора регионов и областей при проведении надзорных мероприятий в отношении строительных организаций – членов СРО НП «Строительный ресурс», производящих работы на подведомственной им территории, и внедрить разработанный регламент в нашу повседневную работу в части контроля над строительной деятельностью членом партнерства. Надеемся, что региональные администрации эту инициативу поддержат.





ИПОТЕКА

В поисках ипотечной схемы

Роман Русаков / Санкции, которые европейские государства ввели против некоторых российских компаний, заставили отечественных девелоперов пересмотреть свои планы относительно развития в Европе. Тем не менее спрос на жилье за рубежом со стороны россиян остается. И многие ищут ипотечные схемы для его приобретения.

Как говорят участники рынка, получить в российском банке ипотечный кредит на покупку жилья за рубежом очень сложно. Согласно федеральному закону 102-ФЗ предметом ипотеки может быть имеющее кадастровый номер недвижимое имущество, права на которое зарегистрированы в российском ЕГРП. «Аналогичная ситуация наблюдается практически везде: отдельные прецеденты ипотечного кредитования «через границу» можно встретить только в ЕС», – говорят в компании «СУ-155».

Впрочем, Анна Филатова, заместитель директора ипотечного агентства «Итака», говорит, что в России есть банки, которые предоставляют ипотечные кредиты на покупку зарубежной недвижимости. Получить его можно в трех случаях. Первый вариант – оформить кредит в банке, который имеет филиал в той стране, где планируется приобретение жилья. Второй вариант – кредит на новое и строящееся жилье можно получить в банке – партнере застройщика. И третий вариант, наиболее распространенный, – приобре-

сти недвижимость за рубежом в любой стране под залог уже имеющейся недвижимости.

Но «чистых» программ кредитования зарубежной недвижимости нет. «Несколько банков предоставляют кредиты на приобретение жилья за границей, но только под залог собственности в России. Оформлять такой кредит нет смысла – в абсолютном большинстве стран, популярных среди российских покупателей недвижимости, ставки по ипотеке в 3-7 раз ниже, чем в России. Поэтому кредит лучше брать на месте», – считает Дмитрий Гусев, управляющий партнер ГК «Глубина».

Наталья Косарева, менеджер по продажам и маркетингу в странах Центральной и Восточной Европы концерна «ЮИТ», отмечает: «К сожалению, пока российских банков, предоставляющих кредиты на зарубежные объекты, нет, так как для них это очень рискованный бизнес». Однако сейчас филиалы некоторых крупных российских банков предоставляют услуги по ипотечному кредитованию, в том числе и россиянам. «Так, в Чехии клиенты могут

оформить кредит на 50% от стоимости жилья под 4,29%», – говорит она.

Юлия Смолянинова, директор центра ипотечного кредитования филиала «Петровский» банка «Открытие», говорит: «На данный момент только два российских банка предлагают программы ипотечного кредитования за рубежом. Так, Инвесторбанк ограничился коттеджным поселком, который находится в Риге (Латвия). Банк «Кедр» занимается зарубежной ипотекой на покупку жилья в Греции по программе под залог приобретаемого жилья, а по программе под залог имеющейся недвижимости в России можно получить кредит на покупку недвижимости в Болгарии, Венгрии, Египте, Испании, Италии, Латвии, Словакии, Финляндии, Хорватии, Черногории, Чехии, Тунисе и на Кипре».

Приобрести жилье за рубежом можно в рассрочку и без оформления кредита. Например, госпожа Косарева рассказала, что в Финляндии жилищное акционерное общество, созданное застройщиком для строительства дома, оформляет кредит на себя. Этот кредит предлагается покупате-

лям в виде рассрочки платежей и составляет 50-70% от стоимости квартиры, причем на первоначальный взнос клиентам также предлагается рассрочка на период строительства. После завершения проекта клиент решает, погасить кредитную часть сразу или воспользоваться этим кредитом полностью или частично. Условия для всех клиентов, включая россиян, одинаковы – процент на сегодняшний день – 2-3% и срок займа – до 25 лет (в зависимости от проекта).

Юлия Смолянинова говорит также, что за рубежом для иностранных покупателей более привлекательным считается лизинг. «Условия лизинга предполагают использование объекта, но не с целью продажи. До полной оплаты стоимости жилья находящаяся в пользовании недвижимостью принадлежит строительной компании, а не покупателю», – отметила она.

Ставки на ипотеку, % годовых



Источник: данные компаний

На месте предпочтительнее

Роман Русаков / Банки большинства государств практикуют ипотечное кредитование граждан других стран. Правда, условия ипотеки для нерезидентов, как правило, жестче, чем для граждан.

Дмитрий Егоров, директор филиала «БКС Премьер», считает, что в большинстве случаев лучший способ – взять ипотечный кредит в банке той страны, в которой решено приобрести недвижимость. «В большинстве популярных среди русских покупателей стран (например, Испания, Франция) ставки по кредитам значительно ниже, чем в России. Чтобы взять ипотечный кредит за рубежом, нужно предоставить необходимые документы (в разных странах списки документов различаются)», – говорит он. «Известно, например, что итальянские банки часто отказывают иностранцам в кредитовании на сумму меньше 1,5 млн EUR, а британские – в покупке жилья на стадии строительства. Кроме того, обязательная проверка

платежеспособности строже и продолжительнее, если потенциальный клиент – иностранец», – говорят в СУ-155. Кроме того, многие российские банки предлагают жителям России возможность получить целевой кредит на покупку зарубежной недвижимости под залог уже имеющегося жилья – разумеется, если оно находится на территории РФ. Ставки по таким программам ненамного превышают привычные для рынка ипотечного кредитования 12-13%. Евгений Богданов, генеральный директор финского проектного бюро Rumpu, говорит: «На мой взгляд, брать ипотечный кредит в России для приобретения недвижимости за рубежом бессмысленно, потому что ставки по кредитованию в российских банках в 3-4 раза выше, чем в иностранных. Доступность западных кредитов является одной из основных причин возникновения интереса у людей к покупке недвижимости за границей. Кроме того, российский банк, не работающий в стране, где приобретается

жилье, будет требовать дополнительные документы для обоснования стоимости залога недвижимости». Господин Богданов также обращает внимание на то, что банк всегда должен четко понимать, какова реальная рыночная стоимость недвижимого залога, его риски многократно возрастут, если эта стоимость окажется завышенной. «В связи с этим могут возникнуть дополнительные проблемы и расходы. Российским гражданам сегодня абсолютно доступны ипотечные кредиты на покупку недвижимости под залог за рубежом. Единственное потенциальное препятствие заключается в том, что некоторые иностранные банки могут зависеть величину первоначального взноса для российских заемщиков, при этом величина взноса не будет превышать 50% стоимости жилья. В среднем ставки в иностранных банках составляют от 2% до 4%, что в четыре раза ниже ставок в России», – резюмирует господин Богданов.

Наиболее дружественный подход к иностранным заемщикам демонстрируют банки Монако и Люксембурга, при этом они, как правило, кредитуют покуп-

ку объектов недвижимости, расположенных практически в любых странах Европы. В любом случае при обращении в европейский банк надо быть готовым к тому, что вас попросят (помимо первого взноса, который может быть достаточно небольшим), разместить в банке депозит или средства для управления через, к примеру, брокерский счет», – рассказывает Дмитрий Гусев, управляющий партнер ГК «Глубина».

Elena Valueva, директор по маркетингу компании Mirland Development Corporation, добавляет: «У россиян есть возможность взять кредит за рубежом. Для этого достаточно иметь 30% собственных средств и доказать свою платежеспособность, подтвердив доходы. При этом в ряде стран необходимо подтвердить законность обладания капиталом, предоставив выписки из банка и источники получения средств. В ряде кризисных европейских стран сами банки заинтересованы в ипотечных клиентах, так как к ним отошли проекты дефолтных застройщиков».

МНЕНИЕ



Юлия Смолянинова, директор центра ипотечного кредитования филиала «Петровский» банка «Открытие»:

– Для одобрения ипотечного кредита в иностранных банках достаточно минимального пакета документов. Для получения кредита соотношение платежа к доходу должно быть не более 30%. Срок кредита – в среднем 10 лет, максимальный срок – 20 лет. Российские граждане могут получить кредит на Кипре, в Испании, Португалии. При этом ставки по кредитам в этих странах составляют от 4,5% годовых. В Италии и Франции консервативный подход к оценке платежеспособности клиента – гражданина РФ, поэтому получить кредит там более проблематично. Иногда требуются дополнительные гарантии крупных европейских банков либо требование, что на счете зарезервирована сумма, составляющая не меньше половины размера запрашиваемого кредита. Кроме того, первоначальный взнос может быть увеличен до 50% от стоимости объекта.

▶ сегменты

Ипотечный паровоз все еще везет

Роман Русаков / Рынок страхования недвижимости в России показывает небольшой, но уверенный рост с 2010 года, прирастая ежегодно на 5-7%. В этом году страховщики ожидают аналогичного роста, а некоторые ждут увеличения рынка на 15%. ▶

Эксперты отмечают, что рост рынка связан не столько с ростом страховой грамотности населения и активности страховых компаний на рынке, сколько с восстановлением ипотеки, то есть фактически прирост осуществляется за счет необязательных, но вмененных видов страхования жилья.

Генеральный директор страхового общества «Помощь» Александр Локтаев говорит: «Рост рынка ипотеки, дотационные федеральные программы, общее увеличение продаж на рынке недвижимости должны улучшить статистику. Участвовавшие стихийные бедствия также заставляют собственников задумываться о пользе страхования. В 2014 году мы ожидаем роста этого сегмента рынка на 15%. Росту сборов будет способствовать запуск новых продуктов со стороны страховщиков, работа по расширению клиентской базы, активная работа банков на рынке ипотеки, от которого также зависят объемы страхования».

Виталий Овсянников, руководитель управления имущественных видов страхования Северо-Западного дивизиона «Ренессанс страхование», прогнозирует рост рынка страхования жилья не более 8-10%. «Хотя может произойти и более быстрый рост за счет переориентирования приоритетов агентской сети с автострахования на иные виды бизнеса. В более отдаленной перспективе возможно развитие рынка за счет стимулирования добровольного страхования жилья в рамках обсуждаемой сейчас государственной программы», — добавляет он.

Татьяна Беляева, начальник управления розничных продаж Санкт-Петербургского филиала ОАО «СОГАЗ», говорит: «Ипотечное страхование жилья набирает обороты. Так, по предварительным расчетам, по Санкт-Петербургскому филиалу «СОГАЗ» сборы вырастут в два раза (по сравнению с 2013 годом)».

Господин Овсянников сообщил, что в «Ренессансе» ипотечное страхование занимает около 15-20% в общем объеме страхования жилья.



Впрочем, Светлана Денисова, начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент», обращает внимание, что в последнее время наблюдается тенденция к уменьшению страхования в кредитовании. «В связи с некоторыми судебными решениями изменилась позиция банков. Многие виды страхования перестали быть обязательными для получения кредитов. Теперь зачастую даже ставка кредитования не меняется в случае отсутствия дополнительного страхования жизни и здоровья заемщика, а также объекта залога — жилья», — отмечает она.

Дмитрий Котровский, вице-президент девелоперской компании «Химки Групп», полагает, что в России в добровольном порядке сейчас застраховано около 7% жилого фонда, и этот показатель, по его данным, за последние 3-4 года изменился незначительно.

Наибольшее проникновение добровольного страхования недвижимости наблюдается в загородном сегменте, особенно это

касается пригородов больших городов: около 65% от всей застрахованной недвижимости в России — это загородные домостроения. В целом страховщики такую картину подтверждают. Виталий Овсянников уточняет: «На страхование квартир в нашей компании по Петербургу приходится около 38% сборов, 62% — загородная недвижимость».

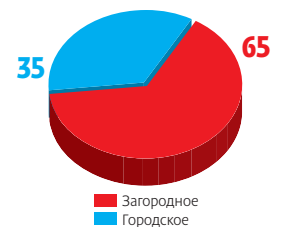
Страховщики разделяют страхователей загородной недвижимости на несколько типов. Самые платежеспособные, покупающие страховку добровольно и, как правило, страхующие дом и имущество в нем по полному пакету рисков, — это люди, которые уже имели опыт страхования и даже, возможно, положительный опыт урегулирования страховых случаев. Очень часто такие люди, которых характеризует страховая и даже финансовая грамотность, покупают страховку в результате кросс-продаж со стороны страховых агентов или прямых продавцов, например оформляют каско,

а им предлагают посчитать стоимость страхования загородного дома. При сравнении получается, что страхование авто дороже страхования целого дома (на деле моторные риски гораздо более высококорисовые, поэтому выше и тарифы). «Такие страхователи — самый лакомый сегмент целевой аудитории для страховщика, так как он самый платежеспособный, кроме того, помогает страховщикам управлять рисками (вряд ли у одного человека в один год и сгорит дом, и будет серьезное ДТП, а заплатит он все же за две страховки)», — заключает Дмитрий Котровский.

Второй тип страхователей — это те, кто привык страховать дачи еще со времен монополии Росгосстраха. Такие люди уже настолько привыкли пролонгировать договоры страхования, что передают эту традицию по наследству детям и внукам. Как правило, страхование в таких случаях осуществляется через страховых агентов, которые тоже могут «передаваться» из поколения в поколение и которые не дают забыть владельцам дач о том, что в этом году страховка тоже необходима.

«Нельзя забыть и о третьем типе клиентов страховых компаний — это «недобровольные страхователи». Люди, которые вынужденно покупают страховку, следуя требованиям банка при залоговом, ипотечном кредитовании», — резюмирует господин Котровский.

▶ Какое жилье чаще всего страхуют в России, %



Источник: участники рынка

Упаковать в «коробку»

Роман Русаков / Как отмечают участники рынка, одной из основных тенденций за последнее время стал рост объемов предоставляемой услуги по «коробочному страхованию».

Дмитрий Котровский, вице-президент девелоперской компании «Химки Групп», говорит, что все больше становится так называемых коробочных продуктов — когда страховку можно купить без вызова специалиста прямо в супермаркете или строительном гипермаркете. «Но такие готовые продукты всегда дороже, так как страхование производится без осмотра, что не позволяет применить

понижающие коэффициенты», — говорит он. Страхование недвижимости считается у страховщиков низкоубыточным видом страхования (при этом страховые случаи с городской недвижимостью происходят реже, чем с загородной). Большинство страховых компаний в последние годы, когда моторные риски и ОСАГО становятся все более убыточными, пытаются диверсифицировать портфели, наращивая их за счет страхования недвижимости — появляются новые страховые продукты для собственников жилья, дачников, владельцев коттеджей. Среди самых распространенных страховых рисков на сегодняшний момент остаются

пожар и хищение. В последнее время актуальность приобрели и риски, возникающие при наступлении стихийных бедствий — затопление, повреждение имущества в результате падения деревьев. Если говорить о ставках по страхованию, то в последние два года они практически не менялись. Стоимость страхового полиса зависит от возраста страхователя, года постройки дома, материалов, которые использовались при строительстве, количества сделок с имуществом, наличия охраны (если в договор включен риск «хищения») и т. п. Одним словом, окончательная цена — это математический расчет. Тариф на страхование квартиры составляет сегодня в сред-

нем по рынку 0,2-0,5% от стоимости имущества. Тариф на страхование загородного строения — 0,4-0,8% от стоимости имущества. Если говорить о страховании дорогих заго-

родных строений, то средний тариф по полному пакету рисков составит от 0,3 до 0,5% в зависимости от материала строения. В последнее время достаточно широкое развитие получило страхование гражданской ответственности квартиросъемщиков перед

третьими лицами. Такое страхование более востребовано, чем страхование имущества. Основными клиентами в данном направлении являются собственники жилья в ТСЖ и многоквартирных домах, не желающие портить добрые соседские отношения.

МНЕНИЕ



Владимир Храбрый, директор филиала ОСАО «Ингосстрах» в Санкт-Петербурге:

▶ Тенденцией последнего времени можно назвать появление «коробочных продуктов» по страхованию недвижимости. Это программы с фиксированными условиями и лимитами возмещения, которые предоставляют базовую защиту для городской и загородной недвижимости, не требуют осмотра объектов страхования и отличаются простотой оформления и невысокой стоимостью. Благодаря сочетанию вышеназванных качеств такие программы вызывают интерес у потребителей и, по нашим прогнозам, будут успешно продаваться в ближайшей перспективе.

правила игры

Закон поднимет цены

Роман Русаков / Прошло полгода с момента вступления в силу закона, требующего страховать договоры долевого участия. Пока документ влияния на рынок не оказал – большинство продаваемых квартир начали строиться до вступления закона в силу. Но в будущем, говорят эксперты, новые правила могут поднять цены на жилье. ➔

С начала нынешнего года рынок страховых услуг пополнился еще одним видом страхования – страхование участников долевого строительства «О взаимном страховании гражданской ответственности лиц, привлекающих денежные средства для долевого строительства многоквартирных домов (застройщиков), за неисполнение (ненадлежащее исполнение) обязательств по договору участия в долевом строительстве». Требование страховать договоры долевого участия начало действовать с 1 января 2014 года. Сегодня застройщикам предлагаются три вида страхования – это банковская гарантия, вступление в общество взаимного страхования застройщиков (ОВСЗ) и полис страховой компании. При этом все три способа обеспечения финансовых гарантий еще не представлены на рынке в полноценном виде. «На сегодняшний день в стране работает более 600 страховых компаний, но в итоге лишь несколько десятков компаний могли бы страховать ответственность застройщиков. Как правило, это крупные компании, давно зарекомендовавшие себя на рынке», – отмечает генеральный директор компании «УНИСТО Петропаль» Арсений Васильев. В целом, полагает он,

рынок страхования долевого строительства будет направлен в основном на крупнейших застройщиков и строительные компании, входящие в холдинги с участием банков и страховых компаний. Таким образом, считает господин Васильев, рынок изменится, и ряд застройщиков будут вынуждены вообще уйти с него по причине финансовых проблем или негативной репутации, что может стать непреодолимым препятствием для получения ими страховки или поручительства банка. «В таких условиях возможность застраховать свою ответственность быстро и недорого становится необходимым условием выживания и развития для строительных

компаний, работающих в сфере жилищного строительства. Тариф по полису страхования сегодня составляет 0,5-3,5% от суммы страхового договора», – резюмирует господин Васильев.

«До 2014 года застройщики страховали ответственность в рамках членства в СРО. В настоящее же время практики по такому страхованию очень мало, поскольку объекты, вышедшие в продажу до вступления в силу этого закона, работают в прежнем правовом поле, и по ним дополнительно ответственность не страхуется», – поясняет Светлана Денисова, начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент».

Она полагает, что этот новый вид страхования приведет к удорожанию жилья. «При этом будет ли новый инструмент эффективным средством в решении проблем, пока неясно, поскольку мы еще не видим ни содержания страховых документов, ни объема рисков, ни условия их возмещения. Как пойдет практика, пока спрогнозировать сложно», – сокрушается госпожа Денисова.

Руководитель юридического управления компании «Петрополь» Александр Мартыненко придерживается аналогичной точки зрения: «Очевидно, что на застройщика возлагаются дополнительные денежные обязательства по страхованию гражданской ответственности, что, как следствие, может привести к увеличению стоимости объектов долевого строительства. Риски дольщиков должны уменьшиться, но нет еще практики, что бы делать какие-то конкретные выводы. По моему мнению, застройщики, работающие согласно 214-ФЗ, не будут склонны менять схему, несмотря на возрастающие затраты, а кто работал по схеме ЖСК, так и будет дальше работать», – делает прогнозы господин Мартыненко.

справка

➔ Законом предусматривается создание механизма в виде Общества взаимного страхования, членами которого должны будут становиться все без исключения застройщики, привлекающие средства граждан. В случае неисполнения застройщиком своих обязательств перед гражданами, наступления страхового случая средства, вложенные гражданами-дольщиками, будут возвращаться им в полном объеме. Под страховым случаем, в соответствии с текстом предложенного проекта закона, подразумевается банкротство застройщика.

цифра

3,5%

от суммы договора долевого участия может достигать тариф по страхованию в рамках закона «О взаимном страховании гражданской ответственности лиц, привлекающих денежные средства...»

2014
День строителя
Всероссийский профессиональный праздник

Санкт-Петербург
7 августа 2014 года

Партнеры:
МЕТРОСТРОЙ
НАVIS
ЦЕНТР ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ

Программа праздника:

- Конкурс детских рисунков «Мои родители – строители»
- Шествие строителей по улицам Санкт-Петербурга. Звезд роллеров. Звезд велосипедистов
- Торжественный молебен в Храме Первоверховного апостола Петра – Храме строителей
- Награждение лучших строителей
- Праздничный концерт. Выступления звезд российской эстрады
- XI спартакиада строителей «За труд и долголетие»

www.stroysoyuz.ru ssoo@stroysoyuz.ru
(812) 570-30-63, 714-23-81
Союз строительных объединений и организаций

PROESTATE®
Международный инвестиционный форум по недвижимости

8-10 СЕНТЯБРЯ
Москва, ЭКСПОЦЕНТР

+7 (495) 668-09-37
WWW.PROESTATE.RU
+7 (812) 640-60-70

Организаторы: Министерство регионального развития Российской Федерации, ГУА

Партнер: C|R|e

Партнер: ARENATOR.RU

Партнер: СТРОИТЕЛЬНЫЙ

Архитекторы в диссонансе

Лидия Горбукува / Петербургский Союз архитекторов официально выступил против опубликованного списка диссонирующих объектов, который стал приложением к проекту изменений закона № 820-7. По этому поводу профессиональное сообщество собирается обратиться с официальным письмом в Министерство культуры РФ. ➔

В то же время в городском парламенте и правительстве города говорят о том, что список диссонирующих объектов юридической силы не имеет и скорее носит указательный и назидательный характер.

По словам Олега Романова, президента Санкт-Петербургского Союза архитекторов, члена коллегии СРО НП ГАИП, архитектурное сообщество города крайне удивленно подготовленным в Петербурге перечнем диссонирующих объектов, который стал приложением к проекту изменений закона № 820-7. Он отметил, что для оценки архитектурных сооружений нужен целый набор критериев, по которым составить тот или иной список будет крайне сложно.

В свою очередь, Никита Явейн, член президиума Санкт-Петербургского Союза архитекторов, уверен, что никакой юридической силы данный список из 77 диссонирующих объектов не имеет. Более того, до сих пор, по его словам, неизвестен автор этого документа. Попытки корреспондента «Строительного Еженедельника» найти автора, действительно, успехом не увенчались. В Законодательном собрании сообщили, что документ готовила «группа экспертов».

Александр Кононов, заместитель председателя петербургского отделения ВООПиК, рассказал, что индивидуального автора из списка диссонирующих объектов нет. «Изначально список был подготовлен мастерской Никитина со специалистами КГИОП, далее он попал в рабочую группу

по сохранению исторического центра при ЗакСе Петербурга, которые подвергли критике список – он был слишком велик (до 1000 объектов). Но так как КГИОП настаивал, чтобы такой список был, было решено список подкорректировать и оставить лишь объекты, которые диссонируют на открытом пространстве. Подкорректированный список попал в КГИОП, который убрал оттуда, к примеру, Маринку-2, и в итоге появился тот документ, который на сегодняшний день имеется». При этом господин Кононов считает, что 90% объектов попали в этот список справедливо.

мнение



Борис Вишневецкий, депутат ЗакСа:

➔ – Я очень бы удивился, если архитекторам этот список диссонирующих объектов «дружно» понравился, тем более если учесть, что некоторые из этих специалистов в какой-то степени являются «героями этого произведения». Список, действительно, не имеет никакого юридического значения, скорее воспитательное. Если привести его в более упорядоченный вид и откорректировать, то это в чистом виде будет перечень градостроительных ошибок, допущенных за последние годы и десятилетия. Попытка снести такие объекты натолкнется на судебные постановления и требования собственника возместить ему ущерб. Как минимум нужно повесить на всех диссонирующих объектах памятные доски с именами заказчиков, проектировщиков, строителей и тех, кто разрешил эти работы производить, чтобы люди знали, кому они этим уродством обязаны.

Больше всего архитекторов удивляет, что в данный список вошли объекты охраняемые, например такие как Адмиралтейство и Шереметевский дворец, но не вошли явные нарушители архитектурного облика Петербурга и совершенно безликие объекты, например такие как жилой комплекс «Серебряные зеркала», Маринка-2 и т. д.

Павел Никонов, директор Бюро межведомственного городского территориального ЗАО «Петербургский НИПИГрад», признался, что уже не на начальном этапе, но присоединился к анализу созданного списка. «Но в итоге из нашего списка ушла Маринка-2,

ЖК «Серебряные зеркала», которые были заменены совершенно другими объектами», – недоумевает господин Никонов.

В итоге Олег Романов сообщил, что Союз архитекторов готовит письмо-обращение в Минкультуры РФ, Законодательное собрание Петербурга и КГИОП, в котором без эмоций, опираясь на законы, архитектурное сообщество обоснованно высказывает отрицательное мнение по поводу списка диссонирующих объектов и закона № 820-7 в целом.

Как рассказал газете «Строительный Еженедельник» Борис Вишневецкий, депутат ЗакСа Петербурга от фракции «Яблоко», 11 июня 2014 года была принята фактически новая редакция закона № 820-7, в которой прописаны новые режимы охранных зон, их границы и новый регламент застройки, в том числе высотный. По его словам, 25 июня закон будет принят окончательно, потом его подпишет губернатор, и документ вступит в силу.

В свою очередь, Александр Карпов, директор центра экспертизы «ЭКОМ», отметил, что профессиональное сообщество, действительно, может обижаться, но не на сам список, а на то, что пока не создано процедуры, при помощи которой можно с уверенностью сказать, какой из объектов является «белой вороной». «Считаю, что в ближайшее время следует ее разработать, чтобы дальше принимать решение, что делать с этими объектами», – пояснил свою точку зрения господин Карпов.

Все под одной крышей!



**МЕТАЛОЧЕРЕПИЦА
ОТДЕЛОЧНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ
ВОДОСТОЧНЫЕ СИСТЕМЫ
ЭЛЕМЕНТЫ БЕЗОПАСНОСТИ
ПОДКРОВЕЛЬНЫЕ ПЛЕНКИ
ТЕПЛОИЗОЛЯЦИЯ САЙДИНГ
МАНСАРДНЫЕ ОКНА КРЕПЕЖ
ВЕНТИЛЯЦИОННЫЕ И ПРОХОДНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ**

пр. Александровской Фермы, д. 29, лит. Е.Г. 32, тел./факс +7 (812) 331-68-48
ул. Боровая, д. 40, офис 2, тел./факс +7 (812) 318-33-58
ул. Донецкая, д. 2, тел.: +7 (812) 449-28-52
г. Всеволожск, Всеволожский пр., д. 107, офис 59, тел.: +7 (812) 643-03-75

www.metallprofil.ru



**Сезон возможностей!
СКИДКА 14%**

Стоимость акционной продукции равна ее стоимости согласно прайс-листам со скидкой 14%. Скидка распространяется на профилированный лист С-8 (С-10), МП-20, С-21 из сырья ПЭ-01, цвет ОН/0,4 по другим акциям и программам не суммируется.
1 кв. м. – 165 руб. – стоимость в г. Санкт-Петербург на профилированный лист С-8, 0,4мм
Акция действует до 14.07.2014

1 м² за 165 руб.

Шах и мат или шик и блеск?

Одни любят проводить вечер в сдержанной обстановке за бокалом хорошего коньяка и игрой в шахматы. Другие предпочитают атмосферу ночного клуба с вихрем света, музыки, красивых лиц и разнообразных напитков. Выбор на вечер между шахматной доской и блеском коктейльных платьев средни выбору между матовой и блестящей крышей для вашего дома.



Крыша, определенно, создает образ дома. Довольно популярным материалом среди состоятельных людей всегда была медь. В наше время этот вид кровли успешно заменяет металлочерепица премиум-класса AGNETA, которая является совместной разработкой компаний «Металл Профиль» (Россия), AkzoNobel (крупнейший в мире производитель лакокрасочных материалов) и Tata Steel. В отличие от настоящей меди, AGNETA не имеет склонности к окислению и сохраняет свой

блеск на долгие годы. Матовые оттенки окажутся незаменимыми для желающих придать своему дому солидную степенность старины, когда крыши венчала настоящая глиняная черепица. Чтобы возродить те времена, хорошо подойдет, например, покрытие Granite CLOUDY, поверхность которого практически идеально воспроизводит рисунок обожженной керамики. Для тех, кто не является поклонником старины, имеет смысл обратить внимание на такие виды покрытий, как Viking MP и Colorcoat Prisma. Первое будет интересно домовладельцам, пред-

почитающим степенность и респектабельность матовой поверхности. Оттеночная палитра представлена в популярных кровельных цветах: красный, зеленый и темно-коричневый – самые востребованные. В противоположность Viking MP, сталь с покрытием Colorcoat Prisma представляет настоящий праздник красок. Такая металлочерепица будет превосходным выбором для жизнерадостных людей. Особый интерес представляет собой линейка оттенков металл. С их помощью вы можете сделать свое жилище похожим на дома из мира Уолта Диснея.



пр. Александровской Фермы, д. 29, лит. Е.Г. 32, тел./факс +7 (812) 331-68-48
ул. Боровая, д. 40, офис 2, тел./факс +7 (812) 318-33-58
ул. Донецкая, д. 2, тел.: +7 (812) 449-28-52
г. Всеволожск, Всеволожский пр., д. 107, офис 59, тел.: +7 (812) 643-03-75



В Петербурге выбрали лучшего каменщика

Конкурс каменщиков собрал 16 участников из ведущих строительных компаний Петербурга и профессиональных образовательных учреждений. В четвертый раз соревнование проходило в Петербурге, и на этот раз конкурсантов принимали на строительной площадке группы компаний «ЦДС» ЖК «Кантемировский».

Кроме конкурсной программы организаторы представили гостям новинку управленческих технологий – автоматизированную систему инвесторского контроля (АСИК). ГК «ЦДС» внедрила эту систему на объектах ЖК «Весна» и ЖК «Кантемировский» восемь месяцев назад. АСИК гарантирует высокое качество строительства и выполнение сроков сдачи объектов. В дальнейшем группа компаний «ЦДС» планирует установить эту систему контроля на всех своих объектах.

Конкурсанты выполняли кирпичную кладку по специальному заданию. Кирпич для выполнения конкурсного задания предоставлен деловым партнером конкурса – ООО «ЛСР-Стеновые». Кладочный раствор предоставлен компанией ЗАО «ТП «Гидроэлектромонтаж», бетонное подразделение ЗАО «Ник». Рабочая одежда конкурсантам предоставлена деловым партнером конкурса – группой компаний «БЕАТОН».

После подсчета баллов победил каменщик объединения «Строительный трест»

(ООО «ГСК № 1») Роман Комановский. Второе место занял каменщик объединения «Строительный трест» (ООО «ГСК № 2») Олег Жизневский, третье – каменщик ГК «ЦДС» (ООО «ЛенСтройУправление») Василий Гринюк.

Своим упорством и волей к победе жюри впечатлила учащаяся СПб ГБПОУ «Колледж метростроя» Татьяна Дунько. Она пришла к заветной цели и выиграла конкурс у пяти оставшихся соперников. В прошлом году Татьяна стала только второй, но не стала останавливаться на достигнутом, сделала «работу над ошибками», и результат налицо.

Второе место среди учащихся занял студент ГБОУ СПО «Колледж строительной индустрии и городского хозяйства» Никита Николаев, третье место – студент СПб ГБПОУ «Индустриально-судостроительный лицей» Сергей Зотиков.

Оргкомитет выражает благодарность генеральному стратегическому партнеру конкурса ГК «ЦДС» и лично генеральному директору Михаилу Анатольевичу



Медведеву за предоставление строительной площадки и создание всех условий для комфортной работы конкурсантов.

Следующим в календаре конкурсов Петербурга станет «Лидер строительного качества». Отбор участников закончится в августе. Всю необходимую информацию о конкурсах можно найти на www.infstroy.ru.

На правах рекламы

МНЕНИЕ



Михаил Медведев, генеральный директор ГК «ЦДС»:

– Проблема нехватки квалифицированных специалистов среднего звена в строительной отрасли актуальна уже много лет. Конкурсы, проводимые строительным сообществом для популяризации рабочих профессий, необходимы, сегодняшнее мероприятие – очередное тому подтверждение. Для проведения соревнований мы выбрали удобную площадку на строящемся объекте ГК «ЦДС» ЖК «Кантемировский». Участникам, наставникам и членам жюри были созданы оптимальные условия для работы, все конкурсанты показали очень хорошие результаты. Поздравляю победителей, желаю им и дальше совершенствоваться в своей профессии, делиться опытом и знаниями с младшими товарищами. Рабочие руки всегда нужны, какие бы ни были времена. Не зря всегда говорилось: «Строитель – звучит гордо». Думаю, меня поддержат тысячи горожан, въезжающих в новые квартиры, а это стало возможным благодаря ежедневному нелегкому труду строителей. Растет достойная смена. Будущее Петербурга в надежных руках.

Завершился летний «Жилпроект»

5 июня в Санкт-Петербурге состоялась 53-я выставка-семинар для населения «Жилищный проект». В мероприятии приняли участие около 100 ведущих строительных, банковских, риэлторских, страховых и юридических организаций.

Эксперты рынка недвижимости провели для петербуржцев семинары по самым актуальным темам – по динамике цен на рынке готового и строящегося жилья, рискам при покупке объектов недви-

жимости и способах их минимизации, выбору кредитных программ. Представители органов государственной власти ответили на вопросы посетителей выставки об участии в жилищных госпрограммах. «Жилищный проект» – это возможность представить наши объекты большому количеству покупателей в одно время и в одном месте. Это личное общение и качественная обратная связь, – комментирует итоги работы на выставке директор по продажам O2 Development Елена Беседина. – Мы участвуем

в семинарах и круглых столах для населения, чтобы заручиться доверием и донести свое слово до потенциальных покупателей». Отметим, июньский «Жилпроект» состоялся в канун своего восьмого дня рождения. Впервые выставка-семинар прошла 6 июня 2006 года. За восемь лет работы на «Жилищном проекте» получили бесплатные консультации более 500 тыс. петербуржцев. Генеральный директор АН «Итака» Сергей Галалу отмечает: «Жилищный проект» вносит значительный

вклад в формирование и развитие цивилизованного, прозрачного рынка недвижимости в Петербурге и, без сомнения, за годы своего существования помог жителям и гостям города качественно решить тысячи жилищных вопросов».

Следующая выставка-семинар для петербуржцев «Жилищный проект» пройдет 4-5 октября в СКК. Время работы: 11.00-19.00. Вход и все консультации – бесплатные. Подробности на сайте ЖИЛПРОЕКТ.РФ или по тел: (812) 32-701-32.



На правах рекламы

НОВОСТИ

→ Правительство РФ утвердило проект ФЦП развития Калининградской области до 2020 года, сообщает asinfo.ru. Новая программа разработана на основе действующей до 2015 года ФЦП. В региональной администрации добавили, что продление сроков до 2020 года было обусловлено введением норм и правил ВТО и так называемой «проблемой 2016», связанной с прекращением с 1 апреля 2016 года таможенных льгот для предприятий области. Согласно новой ФЦП, комплексное социально-экономическое развитие Калининградской области будет достигаться по трем ключевым направлениям: обеспечение устойчивого экономического развития Калининградской области в условиях действия норм и правил ВТО, формирование комфортного жизненного пространства на территории региона, развитие транспортной и инженерной инфраструктуры центральной части Калининграда в связи с подготовкой к чемпионату мира 2018 года и дальнейшим развитием города. Общий объем финансирования из федерального бюджета для реализации мероприятий ФЦП в период с 2014 года по 2020 год составляет 56,6 млрд рублей. В результате реализации программы в полном объеме прирост ВРП к уровню 2012 года составит 95,7%, доходов федерального бюджета – 93,9%, бюджета области – 47,2%.

→ «Архангельский региональный оператор по ипотечному жилищному кредитованию» стал абсолютным лидером в СЗФО по выдаче ипотечных займов по стандартам ОАО «АИЖК», об этом сообщил генеральный директор компании Юрий Гусаков. В январе-мае 2014 года северянам было выдано 327 займов, общая сумма которых составляет почти 500 млн рублей. Этот показатель превышает не только объемы выдачи в регионах (Мурманская область – 106 займов, Вологодская – 214, Калининградская – 279, Ленинградская – 155), но и Петербург, в котором за аналогичный период времени выдано 317 кредитов. Юрий Гусаков добавил, что в 2011 году размер выданных займов составлял 735 млн рублей, а в 2013 году эта цифра выросла до 792 млн рублей. По словам главы ОАО «АРОИЖК», сегодня северяне берут кредиты на новые квадратные метры весьма охотно, поскольку компания предлагает целый ряд ипотечных продуктов с различными процентными ставками.

→ Федеральный бюджет дополнительно выделит 413 млн рублей на строительство онкоцентра в Псковской области, что позволит сдать объект в 2014 году, сообщили в пресс-службе региональной администрации во вторник. Решение было обнаружено на совещании в аппарате правительства РФ в Москве, где губернатор доложил о демографической ситуации в регионе. Онкологический центр позволит повысить количество выявленных на ранних стадиях заболеваний (с 40 до 70%) и снизить смертность от рака, сказал представитель администрации. Реконструкция здания бывшей железнодорожной больницы и строительство новых корпусов под онкологический диспансер начали в 2012 году. В проект уже вложили 1 млрд рублей. Предполагается, что новое медучреждение сможет обслуживать в год до 4 тыс. пациентов.

Вологда потянулась в сторону юга

Михаил Ненировский / Администрация Вологды предложила застройщикам поучаствовать в крупнейшем в городе проекте КОТ за последние 20 лет. В Южном микрорайоне города девелоперы смогут возвести более 1,5 млн кв. м жилья. ↻

Новый жилой микрорайон «Южный» расположится на юге города, вблизи деревень Охмыльцево и Чернышово. На севере участок ограничен Преображенской ул., на северо-востоке – Северной железной дорогой, на западе, юге и востоке – границей МО город Вологда. Как отметили в администрации города, проект подобного масштаба реализуется в Вологде впервые за последние 20 лет. Согласно документу ППТ, который сейчас проходит финальную стадию согласования, общая площадь территории в границах Южного жилого района составит более 3 тыс. га, часть из них пойдет под застройку и объекты инфраструктуры, не менее 30% от всей территории займут зеленые зоны. Ожидается, что на этой территории будет возведено 29 девяти- и двенадцатизэтажных домов со встроенными социальными объектами общей площадью более 1,3 млн кв. м. Кроме того, в плане значится строительство восьми 4-этажных многоквартирных домов площадью 250 тыс. кв. м, а также 15 индивидуальных домов с участками на 79 тыс. кв. м. На территории Южного микрорайона предусматривается размещение 11 объектов дошкольного образования и семи объектов начального и среднего общего образования, а также две крупные больницы.

Бизнесу предлагается построить шесть многофункциональных торговых и культурно-бытовых центров площадью от 30 до 60 тыс. кв. м, три крупных спортивных объекта, включая теннисный корт и ледовый дворец на 40 тыс. кв. м, театр, три гостиницы, два бизнес-центра и железнодорожный вокзал. Кроме того, в ППТ можно найти проект крытого картодрома и трассы для велотриала.

Решать вопрос транспортной доступности власти города планируют, сформировав широтные городские магистрали – вдоль железнодорожной линии по ул. Можайского, Говоровскому проезду, ул. Преображенского и ул. Шегинина, Новгородской, Астраханской с пробивкой до Московского шоссе. Протяженность новых городских магистралей в этой локации составит 14,2 км, протяженность новых магистралей районного значения – 20,3 км. Общая проектная протяженность улично-дорожной сети будет равна 119,9 км.

План роста

Планы по освоению территорий на юге города администрация Вологды вынашивает уже более восьми лет – конкурс на разработку проекта планировки Южного жилого района города еще в 2006 году выиграл один из крупнейших местных игроков – ЗАО «Горстройзаказчик». Как заявляют в городской администрации, причиной, побудившей город расширяться на юг, стал дефицит свободных участков в городской черте и растущая численность городского населения. Сейчас в городе постоянно проживает 315 тыс. человек, за последние четыре года прирост составил 25 тыс. По мнению экспертов, ближайшие годы население может увеличиться до 400 тыс. человек.

Второе дыхание проект застройки южных территорий обрел при разработке нового генплана развития города до



В Южном жилом районе появятся 29 многоэтажных домов на 1,3 млн кв. м

2035 года, который с 2011 года готовит петербургский ФГУП «Российский государственный научно-исследовательский и проектный институт урбанистики» (старый генплан 2000 года перестанет действовать в следующем году – прим. ред.). Согласно новому генплану, территория Вологды увеличится на 30% за счет развития строительства в южном и юго-западном направлениях. Новые границы предлагается установить по отводу окружной автодороги, включив в них 30 населенных пунктов Вологодского района. Итоговый прирост площади Вологды составит ориентировочно 5 тыс. га.

Без предметного интереса

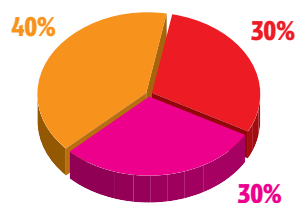
Впрочем, найти инвестора для реализации проекта городским властям будет очень непросто. Аукционы по продаже земли на этой территории прошли трижды, рассказали участники рынка, два из них состоялись в 2013 году, и один – в начале 2014-го. Тогда застройщикам предлагался лот в 50 га с возможностью строительства 450 тыс. кв. м жилья, однако ни один девелопер на торги так и не явился. Когда придут следующие торги, в администрации города сообщить не смогли.

По словам генерального директора ОАО ААК «Вологдаагострой» Владимира Корытина, причиной отсутствия интереса к земле являются неподъемные для местных строителей объемы капиталовложений. За указанное пятно городские власти просили 100 млн рублей. Строительство заявленного объема жилья потребовало бы 11 млрд рублей инвестиций, подсчитал господин Корытин, а реализация всего проекта застройки Южного района может потребовать вложений 30-40 млрд рублей. «В нынешних реалиях в Вологде просто нет такого инвестора, который мог бы купить землю и приступить к строительству жилья. Таких денег ни у кого нет. Кроме того, застройщикам придется укладываться в очень жесткие сроки – за несколько лет нужно построить три годовых объема ввода жилья в городе», – признается господин Корытин.

Снижает интерес застройщиков к проекту и непроработанная схема взаимодействия с городской администрацией в вопросе инженерной подготовки земли. Дело в том, что застройка этих территорий будет развиваться по пилотному федеральному проекту «5+5». Эта схема предполагает, что застройщик половин сданных квартир выставляет по цене Минрегиона РФ – около 30 тыс. рублей за «квадрат», за это государство компенсирует ему затраты на инженерную подготовку земли. «На подготовку тех же 50 га нужно около 3 млрд рублей. Допустим, мы их вложим, и только после этого город будет «защищать» эти расходы у федералов, а у нас нет уверенности, что это случится, и случится в срок», – рассказал Владимир Корытин.

Более того, официально программа «5+5» пока даже не оформлена на бумаге, отмечает заместитель генерального директора ЗАО «Горстройзаказчик» Сергей Воробьев. «Государство пока только представило свои обещания по «инженерке», но не перевело это в конкретные шаги и язык цифр. Очевидно, что пока нет основ стимулирования и компенсационных механизмов, со столь непрозрачной схемой бизнес связываться не будет», – говорит господин Воробьев.

План застройки присоединяемых к Вологде территорий



Всего – 5,1 млн кв. м жилья.

Источник: правительство Вологодской области

Проектировщики в поиске новых дорог

Андрей Семериков / Петербургский рынок проектирования транспортных объектов находится сегодня не в лучших кондициях. Городских заказов катастрофически не хватает, и проектировщики вынуждены искать работу на внешних рынках. ➔

По оценкам специалистов, емкость петербургского рынка проектирования транспортных объектов составляет порядка 900 млн рублей в год.

Ведущими игроками этого рынка эксперты называют ЗАО «Институт «Стройпроект», ЗАО «Институт Гипростроймост – Санкт-Петербург», ОАО «Трансмост», ГУП «Ленгипроинжпроект» и ЗАО «Петербург-Дорсервис», ОАО «Ленгипротранс».

Заказы буксуют

Кирилл Иванов, директор НП «Объединение «ДОРМОСТ», основной проблемой рынка считает отсутствие крупных инфраструктурных проектов как в регионе, так и в России в целом. «Закончены или заканчиваются крупные стройки АТЭС и Олимпиады, ЗСД – в стадии строительства, дорога Москва – Санкт-Петербург тоже уже в работе. В некоторых институтах уже начался процесс оптимизации персонала. Ну и конечно, спад проектирования тянет за собой спад объемов строительства», – обрисовывает ситуацию на рынке господин Иванов.

По словам Андрея Мазко, генерально-го директора ЗАО «Институт городской инфраструктуры», количество городских заказов на проектирование транспортных объектов последние несколько лет неуклонно снижается. «Так, основные тендеры КРТИ придут в августе, соответ-

ственно, начало работ придется на второе полугодие», – отмечает господин Мазко.

В пресс-службе КРТИ сообщили, что крупных контрактов на проектирование в этом году участникам рынка ждать не стоит.

Из-за сложной ситуации с городскими заказами последние несколько лет наблюдается тенденция ухода с рынка мелких игроков, констатирует Андрей Мазко.

Виталий Зенцов, директор ГУП «Ленгипроинжпроект», более позитивно смотрит на состояние рынка и говорит, что проектные организации в целом работают аритмично. «С точки зрения количества заказов, в нашей компании изменения за последние несколько лет произошли незначительные», – говорит господин Зенцов.

Внешний интерес

По оценкам Андрея Мазко, проектные институты Петербурга сегодня загружены примерно на 50%. «В целом в Петербурге этот рынок находится не в лучшем своем состоянии, поэтому проектные институты активно выходят на внешние рынки и работают по заказам других регионов», – отмечает господин Мазко.

Кирилл Иванов добавляет, что петербургские проектировщики (за исключением ГУП «Ленгипроинжпроект») традиционно лишь до 15% были загружены городским заказом. Основными «работодателями», по его словам, являются Минтранс и ФДА, а также другие

региональные заказчики. По его словам, местные институты пытаются работать на внешних рынках – как правило, в странах бывшего СССР: Эстония, Латвия, Литва, Туркмения, Абхазия, Азербайджан и др.

Новые игроки

Сергей Богданчиков, управляющий директор ORIGIN CAPITAL, полагает, что рынок проектирования объектов транспортной инфраструктуры Петербурга готов вместить новых игроков, если речь не идет о ключевых государственных и городских проектах. «Если мы говорим о современных объектах с коммерческой составляющей, то рынок не насыщен, ключевые игроки не сформированы», – полагает господин Богданчиков. Рентабельность бизнеса по проектированию транспортных объектов, по его оценкам, составляет от 20-50%.

По словам Кирилла Иванова, у молодой начинающей фирмы есть возможность выжить только в качестве сателлита крупной строительной организации на разработке рабочей документации.

Специалисты, занимающиеся проектированием транспортных объектов, начинают перенимать западный опыт. «Теперь транспортные объекты начинают совмещать еще и коммерческую функцию», – отмечает Сергей Богданчиков.


«Возрастающая конкуренция вынуждает проектные организации обращаться к новым технологиям в проектировании,

позволяющим значительно сократить сроки и достигать совершенно новых качественных уровней в этой области. Одной из самых обсуждаемых технологий в последние годы является технология BIM, – рассказывает Андрей Кулаженков, первый заместитель генерального директора ЗАО «РосГеоПроект». – И еще одна немаловажная тенденция – это комплексный подход в реализации проектов.


В выигрышном положении компании, которые владеют всей технологической цепочкой жизненного цикла объекта: с момента инженерных изысканий, проектирования и до ввода в эксплуатацию».

КСТАТИ

➔ Согласно данным исследования «РБК», на сегодняшний день городу не хватает более 400 км объектов улично-дорожной сети. Наиболее приоритетными направлениями развития для Санкт-Петербурга являются, по мнению экспертного сообщества, линии легкорельсового транспорта на юге города, Красносельско-Калининская ветка метро, магистраль Западного скоростного диаметра, переправы через Неву и новые развязки на пригородных трассах.



ЛЕНГИПРОИНЖПРОЕКТ



ГУП «Ленгипроинжпроект» – одна из ведущих многопрофильных организаций города по комплексному проектированию инженерных сетей и сооружений. Создана в августе 1945 года для решения важнейших задач по послевоенному восстановлению и развитию городского хозяйства Ленинграда.

В настоящее время ГУП «Ленгипроинжпроект» – современная конкурентоспособная, хорошо оснащенная проектная организация с высокопрофессиональным коллективом. Институт располагает обширной справочно-информационной и нормативно-технической базой, архивом топогеодезических и других материалов, отлаженной и разветвленной системой производственных связей.

Основная задача ГУП «Ленгипроинжпроект» – обеспечение высококачественной проектно-сметной документацией объектов строительства и реконструкции инженерно-транспортной инфраструктуры города.

На протяжении многих лет ГУП «Ленгипроинжпроект» входит в число лидеров строительного комплекса России.

По итогам ежегодного Всероссийского конкурса на лучшую проектную и изыскательскую организацию институт удостоен звания «Элита строительного комплекса России» в 2010-2013 годах.

Победитель конкурса «Строитель года» в номинации «Лучшая компания в сфере проектирования и инженерных коммуникаций» в 2011-2012 годах


ИНСТИТУТ ПРОЕКТИРУЕТ:

- Комплексы головных очистных сооружений водопровода и канализации и их отдельные элементы;
- Городские магистрали и проезды с их полным обустройством;
- Тоннели различного назначения;
- Мосты, путепроводы, транспортные и пешеходные развязки, набережные;
- Все виды инженерных сетей и коммуникаций: водоснабжение, канализация, теплотрассы, газопроводы, кабельные линии, технические средства регулирования;
- Газоснабжение предприятий, котельные;
- Трамвайные пути, контактные сети трамвая и троллейбуса;
- Защиту подземных сооружений от электрокоррозии.

196105, Санкт-Петербург, Кузнецовская ул., 52, корпус 1.
Телефон: +7 (812) 373-4142
Факс: +7 (812) 373-3995

e-mail: lgip@lgip.spb.ru
http://www.lgip.spb.ru

Свидетельство о допуске №0001.07-2012-7830000296-П-096 от 05.12.2012



Загородный рынок начинает замерзать

Михаил Немировский / На рынке загородного жилья Петербурга и области в последние годы резко выросло число объектов незавершенного строительства. Доля замороженных проектов сегодня составляет от 15 до 30% от общего объема предложения. Такие проекты-неудачники негативно влияют на весь рынок, снижая уровень спроса на качественные загородные проекты, заявляют эксперты. ↗

Экспертные оценки объема рынка загородного недостроя сильно разнятся. По словам директора по маркетингу компании «ПетроСтиль» Елены Карасевой, проекты в официальной стадии «заморозки» занимают около 10-15% рынка загородного домостроения. «Но есть и другая категория – это проекты, которые компания номинально продает, то есть когда клиент звонит, его консультируют, готовы показать объект, однако фактически по тем или иным причинам продаж уже нет годами. Доля таких проектов может достигать 30%», – говорит госпожа Карасева. Директор по продажам жилой недвижимости УК «Теорема» Марина Агеева согласна с такой оценкой, подсчитав, что всего в пригороде Петербурга насчитывается 50 объектов незавершенного строительства. В свою очередь, руководитель Бюро аналитики по рынку недвижимости Дмитрий Сперанский на начало II квартала 2014 года насчитал 145 таких проектов. Вдобавок еще 16 поселков продаются оптом – они сняты из розничной продажи и реализуются единым пяном. «Для сравнения, количество проектов, которые сегодня числятся в продаже, – 426. Из них активно продаются 80 проектов, а примерно 150 комплексов можно уверенно назвать кандидатами на «заморозку», – говорит эксперт. Ведущий аналитик АН «Итака» Екатерина Бармашова считает, что доля замороженных на этапе реализации проектов не превышает 5%. При этом эксперты сходятся на мнении, что количество проектов, реализация которых была приостановлена, за последние два года резко возросло. «Например, за 2013 год объем предложения объектов на рынке загородной недвижимости сократился практически в два раза, и вместо 400 коттеджных поселков осталось около 200», – отмечает директор департамента новостроек NAI



Владельцы недостроя – это частники, купившие землю по случаю, либо компании, для которых домостроение – непрофильный бизнес

Весег Полина Яковлева. Елена Карасева подсчитала, что до 40% всех проектов не заключили в 2013 году ни одной сделки. Генеральный директор компании «УНИСТО Петросталь» Арсений Васильев добавил, что значительное количество таких проектов стартовало еще в середине 2000-х годов и каждый год с активно-го рынка уходят 4-5 невостребованных поселков.

Замороженный север и юг

По мнению экспертов, наибольшее количество загородного недостроя сосредоточено на юге и севере города. По словам Екатерины Бармашовой, внушительный пул замороженных коттеджных поселков

собрал Курортный район. Это связано с завышенными ожиданиями инвесторов относительно привлекательности этой локации. В качестве примера эксперт приводит проекты «Золотая миля», «Коттеджи в Репино», «Морской клуб», «Балтийский берег», Villargrenium. В Приморском районе затягивается реализация проектов «Морская Лахта» и «Лахта-модерн».

Наибольшее количество загородных проектов, около 35%, сконцентрировано во Всеволожском районе Ленинградской области, считает Арсений Васильев. «Здесь же располагается значительная часть невостребованных поселков, которые появились во времена начала развития девелоперами загородного направления. Ближайший к нему Выборгский район держит второе

место. Именно север как наиболее престижное направление был востребован как среди потенциальных покупателей, так и среди застройщиков. К сожалению, правильно оценить потребности рынка смогли не все», – резюмирует эксперт.

В свою очередь, эксперт Коллегии профессиональных девелоперов, советник руководителя ГК «Стинком» Светлана Невелова полагает, что благодатная почва для появления проектов-неудачников находится именно на юге города – там изначально проще этапы согласований, поэтому больше непрофессиональных девелоперов были способны поднять первый старт. В Тосненском районе области эксперты отмечают проект «Царицына гора», в Волосовском – «Усадьба Донцо».

Просчет в стратегии

Основной причиной провала проекта загородного домостроения, по мнению экспертов, является неграмотный маркетинг на этапе планировании проекта, юридические сложности согласований, а также дороговизна подготовки земли.

Владельцы земли в таких случаях нередко либо частники, обзаведшиеся землей по случаю, либо компании, для которых земля не является приоритетным бизнесом, в штате которых нет профильных специалистов, – считает эксперт. В качестве примера такого проекта-неудачника руководитель отдела исследований рынка недвижимости Knight Frank St Petersburg Тамара Попова приводит коттеджный поселок «Сторожевая гора». Работы в нем были приостановлены на определенном этапе и до сих пор не доведены до конца.

МНЕНИЕ



Полина Яковлева,
директор
департамента
новостроек NAI
Besag:

– Наличие подобных проектов сказывается на всем загородном рынке и даже на качественных проектах. У потребителей пропадает доверие к девелоперам, и они выбирают городские объекты, которые более известны, а значит, и более надежны, по их мнению. В результате добросовестным девелоперам приходится в одиночку бороться с негативной репутацией всего загородного рынка.

Неликвидный недострой

Михаил Немировский / Незавершенные проекты загородного строительства редко меняют собственника. Девелоперу проще выстроить новый проект без сомнительного «бэграунда», уверены эксперты.

Перепродажа замороженных проектов загородного строительства происходит редко. В результате эти земли или даже полупостроенные проекты-пустышки продолжают висеть в листингах коттеджных поселков, засоряя информационное поле и зачастую занимая интересные девелоперам земельные пятна. «Сделки по приобретению таких проектов-неудачников требуют проведе-

ния дорогого и сложного аудита, поэтому корректно оценить риски очень сложно», – объясняет директор по маркетингу компании «ПетроСтиль» Елена Карасева. – Только крайне значительный дисконт может стимулировать продажу проекта целиком. Но именно в размере дисконта покупатель и продавец сходятся редко». Наиболее интересные проекты с точки зрения локации меняют своих владельцев, которые трансформируют концепцию, дробят на несколько отдельных комплексов при условии большого надела. «Но таких сделок на рынке совсем немного, нам известно о четырех-пяти – все-таки рынок загородного строительства

в настоящее время пока очень рискованный», – подтверждает генеральный директор компании «УНИСТО Петросталь» Арсений Васильев. Пример такой сделки приводит директор по продажам жилой недвижимости УК «Теорема» Марина Агеева – это проекты компании «Лэндберри», вышедшие на рынок полгода назад. Все три поселка строятся на выкупленных новым девелопером землях компании «Евросиб», ушедшей с рынка загородной недвижимости. На рынке «загородки» есть целые комплексы, которые потенциально интересны другим девелоперам, однако цены, которые за них запрашивают, ставят на этих проек-

тах крест, рассказал генеральный директор компании «Русь: Новые территории» Дмитрий Майоров. По его словам, собственники таких участков с завидным упорством держатся за назначенные цены по несколько лет. «Их почему-то

не волнует, что капитал у них омертвлен, и они фактически каждый год теряют на этом деньги», – удивляется эксперт. Выход из ситуации для собственников таких проектов один – передать пяню тем, кто может развернуть проект в правильную сторону, рекомендует Алексей Герасимов, руководитель Агентства коммерческой оптимизации

жилых проектов. При этом собственникам придется смириться с тем, что вернуть вложенное не удастся и надо научиться фиксировать убытки. «Такие объекты могут продаваться лишь по цене, которую готов заплатить покупатель, и ему все равно, кто сколько вложил в проект до его прихода», – резюмирует господин Герасимов.

МНЕНИЕ



Марина Агеева, директор по продажам жилой недвижимости УК «Теорема»:

– Чаще всего собственники нехотевших проектов не желают терять контроль над своим активом, а пытаются вовлечь в проект соинвестора. Обычно ищут партнера, которому предлагают войти в проект живыми деньгами на строительство коммуникаций плюс взять на себя продажи. Сами же собственники считают, что их доля в партнерстве – пустая земля, которую им никак не удастся пристроить самостоятельно.

Идейные поселки

Ирина Ахматова / Тематические коттеджные поселки – довольно редкое явление на загородном рынке Петербурга и Ленобласти. Эксперты говорят, что спрос на такие объекты есть, но пока загородный рынок находится не в том состоянии, чтобы их активно предлагать. ➔

В настоящее время коттеджные поселки, в основе концепции которых лежит идея, объединяющая определенную группу людей, появляются на рынке достаточно редко.

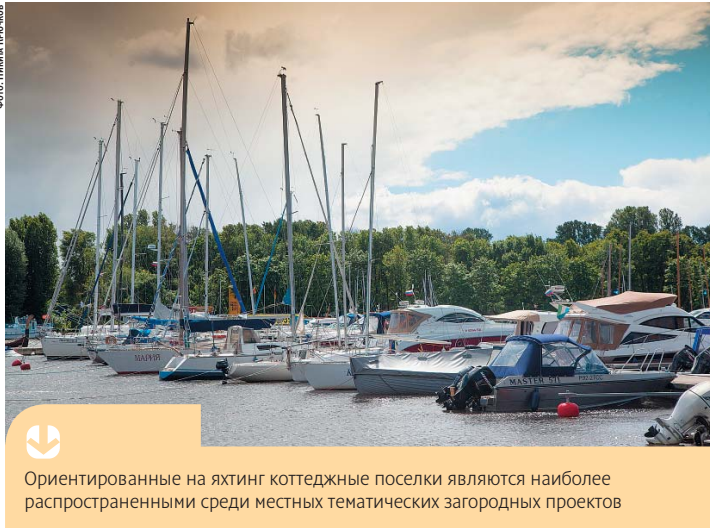
По словам Арсения Васильева, генерального директора компании «УНИСТО Петросталь», долю таких проектов в общем объеме загородного строительства можно оценить приблизительно в 3–4%.

Светлана Попова, маркетолог ЗАО «БФА-Девелопмент», говорит, что рынок организованной загородной недвижимости в Петербурге пока еще находится на самом раннем этапе своего развития. «Еще более половины так называемых коттеджных поселков в предложении – это нарезка колхозной земли и ее продажа без подряда, а иногда и коммуникаций», – отмечает госпожа Попова. – Законодателем мод является премиальный сегмент загородной недвижимости. Именно там и возможно в ближайшее время появление тематических поселков».

Спрос на такие объекты, по мнению Полины Яковлевой, директора департамента новостроек NAI Besar, неочевиден. «Как правило, обеспеченные люди привыкают заниматься спортом у личного проверенного тренера и в известном спортклубе вне зависимости от его расположения. Кроме того, люди, покупая дорогой коттедж, хотят находиться в уединении, вдали от шума и массовых мероприятий».

Однако несмотря на скептическое отношение экспертов к такому формату, единичные примеры тематических коттеджных поселков на местном рынке есть.

В качестве примера коттеджного поселка с полем для игры в гольф Станислав



Ориентированные на яхтинг коттеджные поселки являются наиболее распространенными среди местных тематических загородных проектов

Азацкий, директор компании «АДВЕКС. Загородная недвижимость», приводит строящийся коттеджный поселок «GORKI гольф-курорт» в Ломоносовском районе, вблизи пос. Шелково на удалении 40 км от КАД. «На территории коттеджного поселка впервые за всю историю Петербурга будет открыт шотландский гольф-клуб с чемпионским полем на 18 лунок. Участки предлагаются как с подрядом на строительство каркасно-панельных домов и домов из клееного бруса от 195 кв. м с земельным участком 12 соток стоимостью от

15,2 млн рублей, так и участки без подряда стоимостью 600 тыс. рублей за сотку. Предполагаемый срок реализации проекта – шесть лет», – рассказывает о деталях проекта господин Азацкий.

Проектов, акцентированных на яхтинг, на петербургском рынке больше, чем гольф-направленности. «В основном они располагаются на побережье Финского залива, такие как, например, «Балтийская Ривьера» от компании «БТК девелопмент» в 62 км от Санкт-Петербурга. Другой проект на южном побережье Финского залива –

коттеджный поселок «Марина» (застройщик – компания «ДальПитерСтрой») – находится в непосредственной близости от Петергофа. Благоустроенный берег, оборудованный причалами, хорошая акватория позволяют выходить в море. Первые этажи таунхаусов оборудованы эллингами, в которых можно хранить маломерные суда», – перечисляет эксперт.

Илья Тюкин, директор ГК «Арт-Фасад», добавляет, что у одной из компаний была идея создания загородного поселка, ориентированного на авиаторов. «Проект должен был включать инфраструктуру, необходимую для хранения вертолетов и самолетов, и располагаться рядом со взлетно-посадочной полосой. Однако пока проект не был реализован, поскольку малая авиация в городе развита слабо и покупателей, которым будет интересно это предложение, недостаточно», – отмечает господин Тюкин.

МНЕНИЕ



Андрей Тетышев,
председатель
совета директоров
АРИН:

➔ – У тематических поселков, включая гольф-клубы и любителей стрельбы по тарелочкам, есть одна общая проблема: а хватит ли идеи поселения подобного рода хотя бы на 10 лет? И сможет ли целевая аудитория позволить себе эту покупку? Одна ситуация – работать на развитом рынке, когда практически каждый третий из состоятельных людей теоретически является потенциальным клиентом, который когда-то играл в гольф или увлечен иными подобными вещами. Но если размер целевой аудитории десять человек, из них у восьми нет денег – будет ли проект целесообразен?

Проблемный креатив

Ирина Ахматова / Формат тематических коттеджных поселков является рискованным для девелоперов, так как требует больших вложений, имеет длительные сроки окупаемости и ограниченную аудиторию, считают эксперты.

«Идея коттеджного поселка, ориентированного на яхтинг, может оказаться интересной как минимум потому, что пока нет качественной инфраструктуры подобного сорта», – рассуждает Андрей Тетышев, председатель совета директоров АРИН. – Однако сомнения все же есть, и поэтому даже хороший проект в Петербурге я отнесу к разряду высоко-рискованных. Яхтенный сезон у нас отличается от Санремо, где солнце светит круглый год. Как вся эта инфраструктура будет функционировать в Петербурге зимой? Летом близость к причальному фронту и воде хороша, но в межсезонье 10 м от моря – это пронизывающий ветер, сырость и пустая набережная. Все эти вещи необходи-

мо тщательно продумать. Поэтому проект яхтинга так рискован для Петербурга». Есть и другие риски при реализации подобных проектов, на которые не готовы идти девелоперы, и связаны они с окупаемостью вложенных инвестиций. По оценкам Полины Яковлевой, директора департамента новостроек NAI Besar, срок окупаемости таких проектов составляет от 5–7 лет и более в зависимости от технологий и материалов, которые были использованы при строительстве спорткомплекса, поля для гольфа или другого объекта инфраструктуры. Риски в таких проектах, по мнению Арсения Васильева, генерального директора компании «УНИСТО Петросталь», связаны и с неправильным позиционированием как на этапе проектирования, так и на этапе реализации коттеджного поселка. Тамара Попова, руководитель отдела исследований рынка недвижимости Knight Frank St Petersburg, добавляет, что еще одним риском является отсутствие спроса.

«Такой формат пока не очень распространен в Петербурге и пригородах. Это связано с необходимостью создания соответствующей внутренней инфраструктуры, обслуживание которой может лечь финансовым бременем на плечи будущих жильцов. По этой причине в заявленных тематических коттеджных поселках услуги по использованию спортивных объектов и сервисов находятся в открытом доступе», – отмечает госпожа Попова. По подсчетам Арсения Васильева, затраты на создание тематической инфраструктуры в коттеджных поселках зависят от идеи, заложенной в проекте, и его сегментной ориентации. «Девелопер может ограничиться сумой до 1 млн рублей, например при проектировании объекта для любителей рыбалки или активного вида спорта. Для создания яхт-клуба, инфраструктуры для любителей конного спорта сумма инвестиций может составить более 1 млрд рублей», – делится данными господин Васильев.

Успешность проекта тематического поселка, по мнению экспертов, зависит от продуманной концепции и грамотного соотношения цены и качества. Тамара Попова говорит, что успешность проекта можно определить по высоким показателям продаж. «Исходя из этого утверждения, на данный момент самым продаваемым является коттеджный поселок «Яхт-клуб «Стрелка». Это объясняется тем, что в проекте реализуются участки без подряда», – поясняет эксперт. В среднем стоимость домовладений в тематических коттеджных поселках на 10–15% выше, чем аналогичных предложений без соответствующей инфраструктуры, отмечают эксперты. Если опираться на мировой опыт реализации тематических коттеджных поселков, то можно сделать вывод, что такой формат имеет перспективу. Однако для этого местному рынку необходимо достигнуть первичного насыщения и перейти на новый уровень качества проектов. «Такие проекты для России

редкость. Другое дело – Европа и США. В Штатах гольф введен в культ, им увлекаются и занимаются все, кто не занимается бейсболом и американским футболом. Там это стиль жизни, индустрия», – рассказывает Николай Урусов. – В качестве примера можно привести проект Cape Cod в штате Массачусетс (США). Это небольшой полуостров, где расположено огромное количество полей для гольфа и коттеджных поселков. Зачастую гольф-поле является частью инфраструктуры внутри поселка. Например, проект New Seabury of Cape Cod. На сегодняшний день стоимость секции в таунхаусе начинается от 580 тыс. USD, стоимость видового дома – от 2,175 млн USD. Этот проект был заложен в 1960-х. Его емкость – больше 1650 домов. У таких проектов не математика, а экономика процессов, потому что срок их

реализации – десятки лет. Там это пользуется спросом». По прогнозам Арсения Васильева, вывод на рынок тематических продуктов является одним из вариантов развития загородного строительства в Петербурге и Ленобласти. «Сейчас рынок постепенно очищается от непроработанных проектов, появляются новые тенденции. Но пока нельзя сказать, что рынок загородной недвижимости находится в активной фазе развития. Сегодня застройщикам удобно разрабатывать более стандартизированный продукт, ориентированный на широкую аудиторию. Специализированные же проекты более рискованны: собрать в одном поселке всех покупателей с примерно одинаковыми интересами, хобби и образом жизни весьма проблематично», – резюмирует господин Васильев.

цифра

5-7 лет –

срок окупаемости проектов тематических коттеджных поселков



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



Бюджетные гарантии оживят рынок



Наталья Сергеева, начальник управления ОАО «Центр доступного жилья»



Лидия Горборукова / По мнению застройщиков, государственные программы, направленные на улучшение жилищных условий, пока слабо влияют на первичный рынок жилья Петербурга. Тем не менее, по словам экспертов, улучшение механизмов приобретения «квадратов» с помощью субсидий способно стать новым драйвером местного рынка недвижимости. ➔



Павел Созинов, председатель правления Северо-Западной палаты недвижимости



Эта тема стала основной в заседании круглого стола «Государственные жилищные программы и их влияние на рынок недвижимости. Работа агентств недвижимости и застройщиков в рамках реализации государственных жилищных программ», организованного газетой «Строительный Еженедельник» при поддержке Санкт-Петербургской палаты недвижимости.

Валерий Грибанов:
– Какие государственные программы, направленные на улучшение жилищных условий, сегодня работают в Петербурге?



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



Наталья Сергеева:
– Речь идет о нескольких целевых программах: «Расселение коммунальных квартир в Санкт-Петербурге», предоставление субсидий в рамках 512-го постановления правительства Санкт-Петербурга, «Молодежи – доступное жилье», «Развитие долгосрочного жилищного кредитования в Санкт-Петербурге».

ОАО «Центр доступного жилья» является оператором целевых программ в Петербурге и обслуживает две последние программы. Согласно нашим данным, по программе «Молодежи – доступное жилье» в 2013 году специальные выплаты получили 2600 семей. На начало июня 2014 года таких семей было 1223. По программе «Развитие долгосрочного жилищного кредитования в Санкт-Петербурге» в прошлом году получили выплаты 728 семей, а на начало июня 2014 года – 747 семейных пар. Еще столько же семей получают выплаты до конца этого года.



Петр Буслов, руководитель аналитического центра ООО «Главстрой-СПб»



Валерий Грибанов:
– Какие механизмы позволяют сократить число очередников, желающих улучшить свои жилищные условия с помощью государственных программ?



Надежда Калашникова, директор по развитию строительной компании Л1



Павел Созинов:
– Есть два подхода к улучшению жилищных условий льготников. Один предполагает помощь города в приобретении квартир в собственность, второй – развитие некоммерческого найма жилья. Для реализации второго сценария в Петербурге необходимо сформировать арендный жилищный фонд и выработать механизм его функционирования. Сегодня в Петербурге арендные отношения на 90-95% развиваются силами частных компаний и арендодателей-физлиц и только 5-10% приходится на государственные структуры – Горжилобмен и Жилищный комитет Санкт-Петербурга.

Следует отметить, что городу не хватает свободных инженерно подготовленных участков для строительства жилья под реализацию целевых программ. В прошлом году Комитет по строительству подсчитал, что новых участков хватит для постройки примерно 2 млн кв. м жилья. Это немного. Кроме того, существенный объем предложений земли сегодня находится на вторичном рынке. Непонятна судьба этих пятен, то, каким образом они будут вовлекаться в деловой оборот, и очевидно, что перспектив их использования для нужд города нет.



Константин Шапиро, исполнительный директор ООО «Ярмарка недвижимости»



Андрей Пименов, управляющий офисом Банка жилищного финансирования в Санкт-Петербурге



Федеральный законопроект о найме жилья пока в стадии обсуждения. В этой связи Санкт-Петербургу нужно выработать свои подходы к реализации государственных программ, в том числе на основе арендных отношений. Например, в некоторых регионах АИЖК совместно с субъектами реализует программы, направленные на формирование арендного фонда. У нас никакого движения в этом направлении пока нет. Есть региональная программа по коммерческому найму госжилфонда, однако она не предполагает внутренних механизмов развития и опирается исключительно на возможности бюджета. Важно запустить механизм государственно-частного партнерства в этой области и начать профессиональный диалог – обсудить региональные инициативы, которые могли бы сдвинуть ситуацию с мертвой точки. Строителям нужны преференции и госгарантии, городу нужны квадратные метры для очередников. В кризис город может предлагать свои условия, в том числе и по цене.

Валерий Грибанов:
– Почему у нас не создан правовой механизм, который бы позволял не отдавать жилье очередникам в собственность, а передавать его по договорам социального найма?

Светлана Денисова:
– Так исторически сложилось. В результате приватизации недвижимости стала единственным инструментом создания семейного капитала, его сохранения и передачи в наследство. Вот поэтому непропорционально большую роль на жилищном рынке играет собственность и малую – социальное жилье, которое бы сдавалось государством в аренду, предоставлялось бы незащищенным слоям и т. д. Правильный сценарий – это, во-первых, создание альтернативных рынков, о которых в связи с внешними событиями задумалось руководство страны, а во-вторых, региональные и федеральные программы по созданию рынка коммерческого найма. С другой стороны, застройщикам и банкам интересней и понятней государственные программы, предусматривающие операции со строящимся жильем, которое граждане в итоге получают в собственность.

Валерий Грибанов:
– Насколько активно девелоперы идут на сотрудничество с покупателями, которые приобретают жилье в рамках госпрограмм?

Светлана Денисова:
– Главный источник бюджетных средств, с которыми приходят дольщики в нашу компанию, – это материнский капитал. Остальные программы представлены настолько слабо, что говорить о них как о серьезном факторе, влияющем на первичный рынок жилья, к сожалению, мы не можем. Традиционно из четырех государственных программ, работающих в Петербурге, реализация только двух возможна на первичном рынке – это «Развитие долгосрочного жилищного кредитования

в Санкт-Петербурге» и «Расселение коммунальных квартир в Санкт-Петербурге». Но в нашей практике даже с такими субсидиями прошли буквально считанные сделки. Скорее, госпрограммы влияют на то, что ставки, которые устанавливает АИЖК, в известном смысле лимитируют те ставки, которые предоставляют на ипотечном рынке коммерческие банки.

Петр Буслов:
– У компании «Главстрой» был опыт работы с Администрацией Санкт-Петербурга – в 2010 году мы продали 649 квартир первой очереди проекта «Северная долина» на предоставление их ветеранам и инвалидам, а также другим социально незащищенным слоям населения. Цена квадратного метра составила 44,3 тыс. рублей. Что касается текущей ситуации, то сотрудничество с городом интересно в том случае, когда экономика проекта оправдывает ту цену, по которой власти предлагают нам продать квадратные метры под социальные нужды. Но город покупает квартиры, имеющие 70%-ю готовность. Например, у нас на этой стадии распродано около 80% жилья, причем продаются в первую очередь квартиры меньшей площади. А напоследок, как правило, остаются крупногабаритные квартиры. В таких условиях очень трудно сохранить квартиры, которые городу было бы удобно купить.

Павел Созинов:
– Один из серьезных вопросов – это обязательная 70%-я готовность строящегося объекта недвижимости для его вовлечения в государственные жилищные программы. Вариант решения этого вопроса есть. Сегодня он дан Министерством по строительству РФ, которое разработало механизм проектного финансирования. Участниками схемы являются банки, застройщики и субъекты РФ. В этом случае мы придем к тому, что не будет требоваться высокая готовность строящегося объекта, так как банки будут следить за своими деньгами, город будет следить за предоставлением субсидий и гарантиями сторон.

Надежда Калашникова:
– Сегодняшние реалии не позволяют говорить о том, что госпрограммы имеют значительное влияние на первичный рынок жилья. У нашей компании также основные сделки совершаются с материнским капиталом, все остальные программы представлены слабо. Это очень печально, тем более что сейчас госпрограммы развиваются очень активно. Например, Минобороны активно поддерживает своих сотрудников. Те военные, которые подписали контракт до 2005 года, получают денежную компенсацию около 6 млн на семью из четырех человек. Если помножить эту сумму на количество таких очередников, а их примерно 1,3 млн, то мы получаем большую сумму.

Елена Ханова:
– Субсидии предоставляются только тем клиентам, которые покупают жилье у компании, где статус готовности объекта 70% и более. У нас пока только один объект –

ЖК «Силы природы» – доведен до такой степени готовности. За последний месяц у нас было три сделки с участием государственных субсидий. Наше жилье имеет приемлемую цену, поэтому покупатели могут использовать субсидию в качестве первоначального взноса в купе со своими накопленными средствами.

Валерий Грибанов:
– Сколько по времени занимает процедура получения средств по госпрограмме?

Константин Шапиро:
– Должен сказать слова благодарности оператору жилищных программ, так как его работа год от года улучшается. Если первые сделки проходили в ручном режиме, то дальше процесс становится все прозрачнее и автоматичнее. Что касается сроков проведения сделок, то они вполне разумные. С другой стороны, программа расселения коммунальных квартир – это мельница, которая ничего не перемалывает, потому что, несмотря на старания операторов государственных программ, количество коммуналок в городе не пререстало увеличиваться. На мой взгляд, это должна быть очередь на улучшение жилищных условий, а не очередь по передаче в собственность готового жилья.

На мой взгляд, бессмысленно говорить о рынке коммерческой аренды до тех пор, пока рынок частной аренды находится в неконтролируемом законом поле.

Андрей Пименов:
– Региональные субсидии можно получить в срок от 10 дней до двух недель. Именно в эти сроки укладывается наш банк. Что касается «военной» ипотеки, то сами по себе деньги накопительной части целевого жилищного займа приходят в срок от 14 дней. Средства материнского капитала можно получить за 1-2 месяца.

Валерий Грибанов:
– Это довольно большой срок для меняющегося рынка недвижимости. Не может ли быть такой ситуации, когда участник государственной программы определился с вариантом квартиры, подготовил документы, а цена на квартиру резко выросла?

Николай Лавров:
– Закон рынка гласит, что чем дольше длится сделка, тем больше шансов, что она может не состояться. Особенно страдают в этом случае именно участники целевых программ. Мы часто сталкивались с тем, что покупатель, например военнослужащий, все документы оформил, все разрешения на получение «военной» ипотеки имеет на руках и готов подписать документы, а продавец резко изменяет условия сделки. В таком случае все документы расторгаются, а одобренные деньги по «военной» ипотеке должны быть возвращены обратно. На другой объект недвижимости все согласования нужно начинать заново. Но людей, которые получают субсидии,

ожидают риски не только в момент заключения сделки, но и уже после ее успешного завершения. Дело в том, что у нас абсолютно отсутствуют механизмы страхования от несчастного случая на рынке недвижимости. Это тот вопрос, на разрешение которого стоит направить усилия.

Константин Шапиро:
– Риск у тех, кто пользуется госпрограммами, высок. Но он обусловлен не действием операторов жилищных программ, а тем, что стоимость объекта все время увеличивается из-за участников сделок. И очень часто нам приходится проводить сделку на пике окончания срока действия государственного жилищного сертификата.

Игорь Пинаев:
– Программа «Молодежи – доступное жилье» воспринимается как источник привлечения новых потенциальных клиентов для девелоперов, банков, агентств недвижимости и т. д. Поэтому если мы говорим об улучшении жилищных условий большего числа молодых семей, то нужно информировать население о существовании такой программы и ее условиях. В Сбербанк ни разу не обращались из Жилищного комитета Петербурга с идеей сделать совместное продвижение данной программы. А ведь Сбербанк вполне может консультировать каждого приходящего потенциального клиента по условиям данной программы, а также принимать заявки на участие в ней. На мой взгляд, доступное жилье должно начинаться с предоставления доступной информации обо всех государственных программах.

Валерий Грибанов:
– Какие нюансы нужно учитывать банкам при проведении сделок с участием средств государственных программ?

Ольга Патракеева:
– При использовании субсидии первоначальный взнос снижается до 5%. Например, в его качестве может быть использован материнский капитал. Два месяца, которые требуются для его получения, не увеличивают длительность сделки, так как в основном эти деньги используются потом в качестве погашения кредита. По срокам у нас нет проблем, все сделки проходят вовремя.

Андрей Пименов:
– Даже если человек получает субсидию, время согласования выплаты с государственными органами компенсируется временем на государственную регистрацию сделки по ипотеке, которая длится всего пять дней.

Игорь Пинаев:
– Я не вижу сложностей по срокам при получении субсидий через банк.

Валерий Грибанов:
– Если нет сложностей у банков, то возникают ли проблемы у представителей риэлторского

сообщества при проведении сделок с клиентами, имеющими государственные субсидии?

Ольга Карпова:
– На рынке существуют застройщики, которые активно работают с государственными программами, например компании «ЦДС», «Отделстрой» и др. Но риэлторы сталкиваются с тем, что очень мало на рынке жилья, которое построено на 70%, одновременно имеет доступную цену и может продаваться в рамках государственных программ. Когда дом готов на 70%, то квартиры уже очень дорогие. Таким образом, субсидия в 300-400 тыс. рублей помогает слабо.

Наталья Сергеева:
– Законодательство в рамках программы «Развитие долгосрочного жилищного кредитования» в 2013 году несколько изменилось. Очередник может вначале приобрести квартиру с помощью ипотечного кредита, а уже потом получить социальную выплату.

Александр Гончар:
– Мы работаем с несколькими государственными программами, которые привлекаем через банк «Санкт-Петербург» и Сбербанк. Часто те субсидии, которые идут через Сбербанк, согласовываются до сделки, а те, что через банк «Санкт-Петербург», – уже после сделки. Хотя и редко, но складываются ситуации, когда сделка уже прошла, а банк не согласовывает сумму. И сделку нужно проводить заново. Поэтому важно, чтобы все согласования с государственными органами шли до того, как запущена сделка. Особенно у нас такая просьба к банку «Санкт-Петербург».

Валерий Грибанов:
– Насколько реальна возможность понижения порога готовности жилья по госпрограммам с 70 до 60-50%?

Наталья Сергеева:
– Сейчас вопрос рассматривается и обсуждается на уровне Жилищного комитета Петербурга. Возможно, в новом финансовом году эти нововведения вступят в силу.

Сергей Милотин:
– У каждой программы есть своя очередь. Где-то выплату можно получить через полгода, а где-то, например по программе «Молодежи – доступное жилье», где очередь составляет более 20 тыс. человек, можно ждать несколько лет. Основным ограничением является размер средств бюджета. На каждый финансовый год выделяется определенная сумма. По двум программам – «Молодежи – доступное жилье» и «Расселение коммунальных квартир» – за последние три года финансирование увеличено в два раза. По другим программам государство не может себе этого позволить. По программе «Расселение коммунальных квартир» идет даже неосвоение средств и «перевроска» их на следующий год.



Николай Лавров, генеральный директор ООО «Консультационный центр «Недвижимость в Санкт-Петербурге»



Игорь Пинаев, начальник отдела по работе с партнерами головного отделения по Санкт-Петербургу Северо-Западного банка ОАО «Сбербанк России»



Ольга Патракеева, руководитель ипотечного центра в Санкт-Петербурге МДМ Банка



Ольга Карпова, генеральный директор ООО «Вариант»



Александр Гончар, исполнительный директор ООО «Северо-Западная ипотечная компания «Невская ипотека»



Найла Берестовая, генеральный директор ООО «Агентство «Время недвижимости»



Сергей Милотин, начальник отдела развития ОАО «Центр доступного жилья»



Елена Ханова, руководитель отдела по работе с клиентами O2 Development

МНЕНИЕ



Ольга Трошина, руководитель отдела кредитования и социальных программ ГК «ЦДС»:

– ГК «ЦДС» работает с целевыми программами Санкт-Петербурга, направленными на улучшение жилищных условий граждан, с 2008 года. Сегодня в городе действует четыре такие программы: «Расселение коммунальных квартир», «Развитие долгосрочного жилищного кредитования», «Молодежи – доступное жилье» и «Безвозмездные субсидии на приобретение и строительство жилья».

Покупатели с социальными выплатами и субсидиями могут приобрести квартиры более чем в 10 домах, возводимых ГК «ЦДС». Готовность объектов составляет не менее 70%. Благодаря концепции «БК-Стандарт». Базовый комфорт мы предлагаем по доступной цене удобные квартиры

в новостройках, расположенных в Петербурге и в Ленобласти. ГК «ЦДС» предлагает следующие формы финансового расчета для очередников: оплату собственными средствами в совокупности с субсидией, также по одной из программ возможна рассрочка платежа. Кроме этого, у нас действуют ипотечные программы, которые предлагают наши банки-партнеры – ОАО «Банк «Санкт-Петербург», ОАО «Банк УРАЛСИБ», ОАО «Банк «Возрождение».

Стоит отметить, что с декабря 2013 года ГК «ЦДС» реализовала пилотный проект – оформление квартир с оплатой предоставленными целевыми жилищными займами для участников целевой программы Санкт-Петербурга «Молодежи – доступное жилье».

Заграница не поможет

Ирина Ахматова / Практика выхода петербургских компаний на зарубежные рынки практически полностью прекратилась после кризиса 2008 года. Эксперты говорят, что сегодня это направление развития бизнеса не востребовано, так как риски слишком высоки, а эффективность туманна. ➔

«До кризиса «Строймонтаж» создал во Франции дочернюю компанию HERMITAGE Immobilier. После банкротства материнской компании данная фирма осталась на плаву и сейчас планирует войти в десятку ведущих девелоперов Франции, — рассказывает Александр Веселов, директор по развитию ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate. — Однако таких примеров мало. После кризиса желающих выйти на зарубежные рынки среди российских девелоперов практически не осталось. Пока ситуация позволяет зарабатывать в России, отечественные бизнесмены будут трудиться здесь, в привычных им условиях».

В целом на рынке очень мало компаний, которые могут себе позволить открыть офис за рубежом. Максим Новицкий, генеральный директор брокерской компании по купле-продаже готового бизнеса «Альтера Инвест», говорит, что в сфере строительства укрепиться на новом рынке очень сложно. «Множество компаний в тот или иной момент это пробовали: «Адвекс», «Итака», «Мизль», «Миракс», — перечисляет господин Новицкий. — Идут, как правило, под конкретный якорный проект или за клиентом, когда есть возможность покрыть операционные издержки и прицел на дополнительные продажи. Еще одна успешная схема расширения географии, часто применяемая на рынке b2b, — появление административного ресурса, позволяющего организовать сбыт». Ситуации, когда собственник на строительном рынке принимает решение о расширении географии по причине того, что есть рыночные лакуны, которые можно занять, становятся, по его словам, все более и более редки.



Сложности с открытием офиса за границей связаны с подбором подходящего помещения, высокой стоимостью аренды и кадровыми проблемами

Такой выход — большой риск, который должен быть рассчитан и спрогнозирован, считает эксперт.

В конце мая текущего года паромная компания St. Peter Line открыла представительство в Хельсинки на одной из самых оживленных улиц города — Эспланаде. «Владельцем здания является страховая компания «Альянс». Мы около года согласовывали открытие офиса в этом месте, так как на это помещение была очередь из десяти компаний. Аренда офиса стоит около 10 тыс. EUR в месяц. Также контрактом предусмотрен обеспечительный платеж сроком на пять лет как гарантия того, что в течение этого времени мы оттуда не

съедем», — уточняет Андрей Мушкарев, директор по продажам и маркетингу St. Peter Line. Кроме того, в следующем году компания планирует открыть представительство в Берлине.

Сложности с открытием офиса за границей связаны с подбором подходящего помещения, высокой стоимостью аренды и кадровыми проблемами.

По мнению Екатерины Аридовой, операционного директора Colliers International в Санкт-Петербурге, важно, чтобы дистанционные офисы не чувствовали себя оторванными от основной команды. «Правильная мотивация сотрудников на местах — это одна из главных проблем.

МНЕНИЕ

Максим Новицкий, генеральный директор брокерской компании «Альтера Инвест»:

➔ — Есть значительное различие инвестиционной деятельности в России и в Европе, и оно очень принципиальное, — это привычная норма прибыли. Европейцы привыкли к 5-7% прибыли, русские — к 15-25%. Поэтому иностранцам хорошо идти к нам, и — несмотря ни на сложную политическую ситуацию, ни на риски — они пойдут. Но вот пойдём ли мы за их 5-7% прибыли — большой вопрос. Кроме того, исторически Европа — более экономически сложившееся общество, рынки сформировались уже давно. Выиграть возможно только за счет ценовой конкуренции, но в строительстве с постоянно растущими нормами качества и технологиями это сложнореализуемая для россиян задача.

Дистанционный контроль всегда сложнее, чем контроль при нахождении на местах. Важно всегда понимать, работают ли сотрудники удаленного офиса хорошо только когда начальство приехало, или они достаточно замотивированы и у них поставлены правильные цели, чтобы работать грамотно и хорошо не под гнетом кнута, а самостоятельно», — поясняет госпожа Аридова.

Компании, не имеющие проектов в других странах, часто предпочитают пользоваться услугами местного партнера, а не открывать там полноценный офис, неся постоянные затраты на аренду помещения и персонал, отмечает Александр Веселов.

Региональная экспансия

Ирина Ахматова / Если на зарубежный рынок петербургских компаний идут неохотно, то открытие офисов в регионах уже стало обычным делом.

По заключению экспертов, порядка 25% сделок по приобретению первичной жилой недвижимости в Петербурге совершается иногородними покупателями. Поэтому открытие офиса продаж или представительства компании в регионах с платежеспособным спросом является довольно перспективным.

«Наша компания открыла свое первое региональное представительство более 10 лет назад. Это был город Мурманск. Сегодня у группы компаний «Эталон» дюжина представительств на территории России: от Мурманской области до Дальнего Востока. Совсем недавно, в апреле этого года, мы открыли наше 12-е представительство — в Екатеринбурге», — расска-

зывает Ирина Онищенко, директор по продажам группы компаний «Эталон».

По оценкам Дениса Бабакова, коммерческого директора «ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад», в I квартале 2014 года доля иногородних покупателей жилья в центре Петербурга несколько увеличилась по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составила 13% от общего числа клиентов. В сегменте массового домостроения 28% сделок в I квартале было совершено не петербуржцами, что также превысило показатели прошлого года, добавляет эксперт.

«В связи с тем что число покупателей из регионов растет, а мы последовательно сокращаем дистанцию между клиентом и компанией, сейчас активно развиваются региональные представительства, — сообщил господин Бабаков. — Собственный офис продаж несколько лет назад мы открыли в Сургуте, в конце прошлого — начале этого

года расширили присутствие в регионах за счет партнерства с ведущими местными агентствами недвижимости». Региональную экспансию местные компании зачастую начинают с Москвы. «В качестве примера могу привести петербургские компании NAI Besar и ГК «Бестъ», которые вышли на рынок Москвы, после чего начали постепенно осваивать и регионы. Я считаю тенденцию закономерной и положительной, поскольку компания должна всегда думать о наращивании своих активов и увеличении числа контрактов», — рассказывает Наталья Скаландис, управляющий директор PM NAI Besar. По словам Владимира Скигина, председателя совета директоров UK Satellit Development, чаще всего выход за пределы Петербурга связан с тем, что петербургскому бизнесмену становится тесно в городе или же в его сегменте существует очень высокая конкуренция, и он

видит больше перспектив в регионах. «Причиной развития компании в регионах является чаще всего более низкий уровень конкуренции там, в Москве — более крупные заказы и доходность», — поясняет господин Скигин. Юрий Иоффе, генеральный директор STEP, говорит, что основная цель открытия удаленных офисов — объем рынка заказов, сконцентрированный в том или ином регионе, и более плотное взаимодействие с потенциальными заказчиками. При выходе в регионы компании сталкиваются с организационными проблемами и нехваткой квалифицированных кадров на местах, считает Елена Валуева, директор по маркетингу компании Mirland Development Corporation. Эффективность открытия офисов в регионах зависит от объема местного рынка, а если речь идет о застройщиках — от масштабов строительства. «Если у компании много про-

ектов, практика открытия офисов в регионах может быть эффективна. Клиент может забронировать или оформить договор на покупку квартиры, не выезжая из своего региона проживания, что очень удобно для него. Если 1-2 проекта, то это экономически нецелесообразно», — отмечает госпожа Валуева. По словам Игоря Казея, руководителя отдела инвестиционного развития ГК ААГ, такие представительства открывают в большинстве случаев в нефтегазодобывающих, удаленных от «большой земли» регионах.

Затраты на открытие представительства в регионах, по оценкам Елены Валуевой, складываются из аренды помещения, рекламной кампании, затрат на найм и обучение персонала. Не исключено,

что на начальном этапе придется командировать персонал из центрального офиса компании, что увеличивает затраты компании, добавляет госпожа Валуева. Максим Новицкий, генеральный директор брокерской компании по купле-продаже готового бизнеса «Альтера Инвест», говорит, что затраты на открытие офиса нужно оценивать не в натуральном выражении, а в относительном. «Какой потенциал таит регион и в каком периоде окупятся инвестиции? В среднем содержание офиса обходится в 5-10% от выручки компании. И окупаемость новой экспансии должна быть не более 2,5-3 лет. Есть федеральные стратегии, предусматривающие более долгую окупаемость, но это редкость», — под- считывает господин Новицкий.

цифра

2,5-3 года — срок окупаемости региональных офисов

Газобетон в малых формах

Екатерина Костина / Более половины малоэтажных жилых домов в Петербурге и Ленобласти строятся с применением газобетонных блоков. Эксперты констатируют, что в будущем эта доля будет лишь возрастать, учитывая, что газобетон долговечен и дешевле, чем материалы-конкуренты – дерево и панельные конструкции. ➔

По данным компании Н+Н, в I квартале 2014 года 60% коттеджей в Ленинградской области строились с применением газобетонных блоков. Доля же всех объектов жилого строительства, построенных с использованием газобетона, составляла 53% на пригородных территориях Петербурга и 33% в Ленинградской области. В обжитых районах города их доля была 26%, в административно подчиненных районах – 27%.

В Группе ЛСР сообщили, что более половины газобетонной продукции под маркой AEROC ориентировано на малоэтажное домостроение.

Участники рынка констатируют, что в настоящее время рынок газобетона в Петербурге и Ленобласти сформировался и достиг равновесного состояния. Сейчас в отрасли присутствуют пять местных производителей и имеется небольшая доля привозного газобетона, которая в прошлом году составила менее 10%. Сам по себе рынок газобетона можно назвать высококонкурентным, более того, газобетон как материал конкурирует с другими стеновыми материалами и технологиями.

«Здания бывают нескольких типов – каменные, в основе которых газобетон, и кирпич, деревянные и каркасные. Преимущества каменного дома в его долговечности, экологичности, надежности. Каменные дома выполнены из однородного материала, что улучшает паропроницаемость, а следовательно, микроклимат в доме. Кирпич и газобетон дают широкие возможности по реализации любых эстетических запросов. И в качестве подтверждения можно привести примеры каменных домов Европы», – прокомментировали специалисты Группы ЛСР.

В свою очередь, Надежда Солдаткина, генеральный директор Н+Н, также констатировала, что газобетон – это современный высокотехнологичный материал, который значительно ускоряет процесс

строительства по сравнению с кирпичом, а также является более доступным по цене. «При этом потребитель получает все преимущества каменного дома: запас прочности от 100 лет, пожаробезопасность, огнестойкость, морозостойкость, чего не гарантирует дерево. Возможности газобетона как энергоэффективного материала с низкой теплопроводностью позволяют возводить дома без дополнительного утепления, и эти здания будут отвечать самым строгим требованиям по тепловой защите в будущем. Наконец, этот материал абсолютно экологичен и безопасен для здоровья человека как при его производстве, так и в процессе эксплуатации», – рассказала Надежда Солдаткина.

Возможности газобетона как энергоэффективного материала с низкой теплопроводностью позволяют возводить дома без дополнительного утепления

По ее словам, единственный недостаток, а точнее, несчастье газобетона – то, что на рынке все еще встречается продукция относительно низкого качества, которая может бросать тень на репутацию материала в целом. «Чтобы твердо гарантировать высокое качество своей продукции, мы проводим строгий контроль сырья и всех этапов производственного процесса. В итоге каждая паллета выходит с нашего завода с собственным паспортом качества», – добавила госпожа Солдаткина.

По оценкам Александра Батушанского, генерального директора ЗАО «Решение», объем рынка газобетона Петербурга и Ленобласти в 2013 году вырос на 6-7% по сравнению с 2012 годом. Господин Батушанский также считает рынок газобетона высококонкурентным. По его сло-

вам, этот сегмент строительной отрасли уступает по данной характеристике только разве что товарному бетону и сухим смесям. Эксперт добавил, что в регионе действует несколько новейших предприятий, которые предлагают продукт высокого качества. Так, крупнейшими предприятиями, выпускающими автоклавный газобетон, являются компании «Аэрок» (Группа ЛСР), Н+Н, «Стройкомплект», «Евроаэробетон» и «КЖБИ-211».

Местные производители газобетона Петербурга и Ленобласти констатируют, что имеющиеся в регионе мощности полностью удовлетворяют внутренний спрос, однако это не отменяет наличия привозного газобетона. «Емкость

рынка газобетона в 2013 году составила 1,05-1,1 млн куб. м. При этом в 2014 году прогнозируется умеренный небольшой рост. В прошлом году до 10% составлял привозной газобетон, в основном белорусского производства. В этом году доля привозного газобетона снизилась до 5% на данный момент», – прокомментировали в Группе ЛСР.

По словам специалистов компании, наличие привозного газобетона объясняется двумя факторами. Первым является ценовой – стоимость белорусского газобетона, который чуть ниже качеством, на 5-10% ниже. Второй фактор – из-за региональных продаж в зимнее время местными производителями в отдельные месяцы может возникать локальный дефицит по отдельным позициям, который удовлетворяет привозной газобетон.

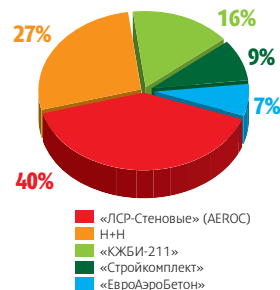
МНЕНИЕ



Владимир Скигин,
председатель
совета директоров
UK Satellit
Development:

➔ Малозэтажное строительство в Петербурге и Ленобласти сегодня – это в подавляющем большинстве эконом-класс. Соответственно, газобетон как один из наиболее бюджетных материалов строительства занимает значительную долю рынка. По разным оценкам, эта цифра составляет 20-40%. Газобетон сегодня является одним из относительно новых материалов для российского рынка загородного строительства, наращивающих обороты. Одно из главных его преимуществ – это цена. Возведение дома из газобетона может начинаться от 8 тыс. рублей за 1 кв. м. При строительстве из газобетона имеют место высотные ограничения – до пяти этажей. Среди преимуществ материала можно отметить его долговечность, негорючесть, теплоаккумулирующие и звукоизоляционные качества, легкость, идеально ровную форму блоков, высокую морозостойкость.

Доли производителей газобетона на рынке Петербурга и Ленобласти



Источник: ЗАО «Решение»

Легкость, прочность и надежность

Екатерина Костина / Одна из основных тенденций развития рынка газобетона – снижение плотности выпускаемой продукции и, как следствие, повышение ее энергоэффективности.

«Как на всем строительном рынке, так и на его малоэтажном сегменте мы наблюдаем тенденцию к использованию продукции более низких плотностей. Это объясняется тем, что при повышении теплотехнических требований к конструктиву стены у застройщика есть простой выбор: увеличить толщину стены, отказываясь от однородности стены использовать утеплитель либо использовать менее плотный и теплотехнически более продвинутый материал. Поэтому, с нашей точки зрения, наиболее востребованными

плотностями газобетона становятся низкие плотности D400 и D300», – прокомментировали в Группе ЛСР, добавив, что компания выпускает весь ассортимент газобетона, востребованного на рынке, – D300-D600. «В свое время Группа ЛСР первой вывела на рынок марку D400 с высокой прочностью, первой предложила конструкционно-теплоизоляционный D300. И сейчас мы не стоим на месте, мы продолжаем работу по популяризации газобетона плотностью D300. Эта марка за счет улучшенных теплотехнических характеристик позволяет уменьшить требуемую толщину стены при сохранении кладки прочности B2,0. При аналогичных теплотехнических характеристиках такая плотность позволит экономить 0,1 кв. м площади квартиры

на каждый метр фасада», – добавили в компании. Надежда Солдаткина, генеральный директор Н+Н, также уверена, что одна из основных тенденций развития рынка газобетона – это снижение плотности выпускаемой про-

дукции и повышение ее энергоэффективности. «Наряду с этим растет прочность. Уже сейчас наш завод выпускает продукцию D500 с прочностью 3,5 и морозостойкостью F100. Из газобетона с такими характеристиками можно

возводить единую несущую конструкцию высотой до пяти этажей», – прокомментировала эксперт. По ее словам, для малоэтажного домостроения в климатических условиях Северо-Запада специалисты Н+Н рекомендуют

использовать газобетон марки по плотности D400, так как он сочетает в себе функции конструктивного и теплоизоляционного материала, при этом толщина наружных стен остается небольшой – в пределах 375-400 мм.

МНЕНИЕ



Надежда Солдаткина, генеральный директор Н+Н:

➔ С 1937 года датской концерн Н+Н выпускает только газобетон. Узкая специализация дает компании преимущество – возможность более глубокого изучения выбранного направления работы, что позволяет максимально увеличить показатели плотности и прочности в конечном продукте. Наш завод в Ленинградской области специализируется на производстве газобетонных блоков плотностью 400, 500 и 600. Мы также продаем армированные газобетон-

ные перемычки, клей и другие сопутствующие товары и инструменты для работы с газобетоном. В 2013 году общий объем спроса на газобетон на рынке Санкт-Петербурга и Ленинградской области составил порядка 1 млн куб. м готовой продукции. Мы ожидаем, что в этом году спрос вырастет на 10%. Сегодня пять газобетонных заводов, работающих в регионе, способны полностью покрыть потребности рынка, однако за счет низкой цены привозная продукция из Республики Беларусь удерживает на нем около 8%.

Город Мастеров
ЖИЛОЙ комплекс

пр. Маршала Блюхера, уч. 15



ОТДЕЛ ПРОДАЖ:
331-50-00

Санкт-Петербург,
пр. Добролюбова, д. 17

**СТАРТ
ПРОДАЖ**
ВТОРАЯ ОЧЕРЕДЬ



Застройщик: ООО «РосСтройИнвест». Проектная декларация на сайте www.rsti.ru

от **2.2** млн.
руб.



ЕвроАэробетон

Ваш лучший выбор! Стройте из газобетона от надежного производителя!



■ **ВСЕ РАЗМЕРЫ
И ПЛОТНОСТИ**
■ **ОПЕРАТИВНАЯ
ДОСТАВКА**



8 (812) 385-03-06, 8 (812) 385-03-07
8 (812) 385-03-08, 8 (812) 385-03-09