



### События

Председатель совета директоров «Охта Групп» Владимир Свиныин запускает после реконструкции отель Ambassador в итальянском городке Пезаро.

**«Охта Групп»  
пришла в Италию, стр. 4**



### Энергетика и инженерная инфраструктура

Виталий Млынчик, директор созданного НП «Энергосервисная палата»:

**«Мы находимся  
на старте создания  
энергосервисного рынка», стр. 9**



Новости регионов, стр. 16 • Арбитраж, стр. 7, 8



## Неоднородное полугодие

На 1 июля 2014 года в Петербурге введено 1,411 млн кв. м жилья. Это почти в полтора раза больше, чем было введено в первом полугодии 2013 года. При этом на первичном рынке жилья после «жарких» весенних месяцев, когда спрос возрастал на 40-50%, второй месяц наблюдается затишье. (Подробнее на стр. 14) ↗

фирма **СЕВЗАП МЕТАЛЛ** 320-92-92

**ЛИСТОВОЙ, СОРТОВОЙ МЕТАЛЛОПРОКАТ**

АЛЮМИНИЕВЫЙ ПРОФИЛЬ, ЛИСТ

ПЛАЗМЕННАЯ РЕЗКА

**NEW ЛАЗЕРНАЯ РЕЗКА**

[www.szmetal.ru](http://www.szmetal.ru)

У кого **металла** нет?!  
Обращайтесь в **СИТИМЕТ**.  
Для Строителей – микстура –  
С блеском стали

### АРМАТУРА.

Сэкономив Ваш бюджет,  
Все поставит СИТИМЕТ!

**(812) 325-33-10**

[citymet@peterlink.ru](mailto:citymet@peterlink.ru)  
[www.citymet.ru](http://www.citymet.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](mailto:info@spb-exp.ru)

**LSR ЛСР Базовые**

[www.lsrbase.ru](http://www.lsrbase.ru)  
(812) 777-77-45

## НОВОЕ ОТКРЫТИЕ

**карьер «50 квартал»**  
(Выборгский р-н, пос. Толоконниково,  
карьер прямо у М10 «Скандинавия»,  
съезд направо при движении в сторону Выборга)

**ПЕСОК 140 р/м<sup>3</sup>**

Подробная информация на сайте [www.lsrbase.ru](http://www.lsrbase.ru).  
Цена действительна до 30.08.2014

## 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:**  
Алесь Грийб, Дарья Литвинова, Лидия Горбунова,  
Татьяна Крамарева, Никита Крючков,  
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 область),  
Валентина Бортинова, Елена Савоскина,  
Екатерина Шведова, Наталья Антошина  
Тел./факс: +7 (812) 605-00-50  
e-mail: reklama@asninfo.ru



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

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

**Отдел дизайна и верстки:**  
Елена Саркисян, Роман Арипов

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

Ответственность за достоверность информации  
в рекламных объявлениях и модулях несет рекламодатель.  
Материалы, размещенные в рубрике «Точка зрения»,  
«Паспорт объекта», «Достижения», «Личное дело»,  
«Стиль бизнеса», «Конкурс», «Конкурентное преимущество»,  
«Современные материалы», «Личное дело.  
Персона», публикуются на правах рекламы.

Газета «Строительный Еженедельник» зарегистрирована  
Федеральной службой по надзору в сфере связи,  
информационных технологий и массовых коммуникаций  
(РОСКОМНАДЗОР) при Министерстве связи  
и массовых коммуникаций Российской Федерации.

**Свидетельство ПИ № ФС 77-53074.**  
Издается с февраля 2002 года.  
Выходит еженедельно по понедельникам  
(специвыпуски – по отдельному графику).

**Типография:** ООО «Парголово типография»  
194362, Санкт-Петербург, пос. Парголово,  
ул. Ломоносова, 113.  
Тираж 9000 экземпляров  
Заказ № 93  
Подписано в печать 04.07.2014 в 17:00



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



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



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



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



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



**СТРОЙМАСТЕР**  
Лучшее СМИ, освещающее вопросы саморегулирования в строительстве (лауреат 2012, 2013 и 2014 гг.)

# Город готовит восемь аукционов по закупке жилья

**Никита Кулаков / Смольный планирует до конца 2014 года потратить около 3,7 млрд рублей на покупку квартир для очередников. По оценкам городских властей, на эту сумму они смогут приобрести примерно 65,8 тыс. кв. м жилья.**

После долгой дискуссии петербургские власти все-таки решили выделить 3,7 млрд рублей на выкуп жилья для очередников. Для этого Смольный планирует провести восемь аукционов, на которых будет куплено примерно 65,8 тыс. кв. м. Об этом сообщила пресс-служба КУГИ. Смольный будет покупать квартиры в разных районах Петербурга. Одним из главных условий является срок сдачи объекта – дом должен быть введен в эксплуатацию до конца 2014 года. Первыми на новые квартиры смогут претендовать дети-сироты, ветераны, многодетные семьи, а также люди, которые проживают в аварийном жилищном фонде.

## Одним из главных условий является срок сдачи объекта – дом должен быть введен в эксплуатацию до конца 2014 года

### В целях ускорения

Решение выкупать, а не строить жилье для льготников в Смольном объяснили желанием ускорить улучшение жилищных условий для очередников. К слову, на сегодняшний день в очереди на улучшение жилищных условий стоят порядка 180 тыс. петербуржцев.

Квартиры будут выкупать по цене Минрегиона. Для нашего города она составляет сейчас 56,1 тыс. рублей за 1 кв. м. Эта цена застройщиков смущает. По данным «Петербургской недви-

мости», средняя цена «квадрата» жилья в городе сейчас составляет 93 тыс. рублей. Так что переговоры о возможных оптовых закупках жилья для госнужд, судя по всему, быстрыми не будут.

### На четверть ниже рыночной цены

«Цена Минрегиона минимум на 25% ниже рыночной. Если ее не поднимут, город ничего нормального не купит и получит очередные Шушары», – говорит председатель правления ПО «Ленстройматериалы» Дмитрий Игнатьев. «Из-за кризиса в банковском

в Петербурге сейчас в Красном Селе (от 46,6 тыс. рублей за 1 кв. м), Каменке (47 тыс. рублей), Шушарах (49 тыс. рублей) и Юнтолово (51,4 тыс. рублей за 1 кв. м). «То есть предложение, которое укладывается в рамки Минрегиона, в городе есть», – уверена директор КЦ «Петербургская недвижимость» Ольга Трошева. В пресс-службе крупнейшей застройщика Каменки – «СУ-155» – сообщили, что будут готовы рассмотреть предложение города. «У нас большой объем строительства. Поэтому удерживать цену на низком уровне», – пояснили там. Устроит цена Минрегиона и Аркадия Скорова, генерального директора «Дальпестрострой» – крупнейшего застройщика Шушар. «Можем предложить городу еще около 150 тыс. кв. м жилья в Парголово и Шушарах. На рынок мы его выставляем по 50-60 тыс. рублей за 1 кв. м», – уточняет он. Не исключает участия в оптовых закупках и «Главстрой-СПб» – крупнейший застройщик Юнтолово. «Правда, большинство квартир мы продаем до ввода домов в эксплуатацию», – отметил генеральный директор компании Дмитрий Трошенко.

### цифра

# 56,1 тыс.

рублей за 1 кв. м – по такой цене Смольный готов приобретать жилье у девелоперов

## вопрос номера

**Первый заместитель председателя Банка России Георгий Лунтовский утверждает, что через 10 лет в России прекратится использование наличных денег. А сельское строительство отрасль сильно зависит от наличных денег?**

**Елена Валуева, директор по маркетингу компании Mirland Development Corporation:**

– Я бы сказала, что строительная отрасль в принципе зависит от денег. В каком виде они будут использоваться в будущем – в бумажном или электронном, безналичном эквиваленте – непринципиально. Уже сейчас мы практически не используем наличных расчетов, так что в 10-летней перспективе все возможно.

**Александр Зленко, генеральный директор ГУП «ГУИОН»:**

– По нашему мнению, полный переход на безналичные расчеты будет иметь ряд плюсов. В частности, статистические органы получат более точную информацию о состоянии отрасли – рыночную стоимость 1 кв. м жилья и другие

сведения. В том числе это поможет органам государственной власти принимать более точные и оперативные управленческие решения, связанные с развитием жилищных государственных программ и проектов. Второй плюс – это увеличение поступления налоговых сборов в бюджеты разных уровней.

**Михаил Фуксман, директор по продажам компании «Петростиль»:**

– Опыт нашей компании и застройщиков-партнеров показывает, что для добросовестных девелоперов наличные деньги не играют существенной роли даже сейчас. Мы выбираем себе контрагентов по строительству, которые находятся в легитимной зоне, поэтому все расчеты проводятся безналичным способом. Каким бы то ни было – закупка аксессуаров для выставочных домов или квартир – иногда для оперативности процесса приобретаются за наличный расчет, и, конечно же, эти учетные наличные проходят через бухгалтерию. Думаю, не только в будущем, но и сейчас для серьезных игроков рынка,

которые следят за своим репутацией и не используют в своей работе «серые» схемы, наличные деньги неважны.

**Кирилл Иванов, коммерческий директор компании «Пеноплекс СПб»:**

– В последнее время рынок все меньше зависит от наличности. Работа с дистрибьюторами и подрядными организациями – это только безналичные платежи. Во всех крупных сетевых форматах, где представлена наша продукция, принимают к оплате карты. Остался сегмент рынков и несетевых строительных баз, но и они все больше переходят на цивилизованные взаимоотношения с покупателями.

**Ирина Зеренкова, директор по продажам и маркетингу EKE Group:**

– Рынок недвижимости и строительства сегодня зависит от наличных средств. Капиталоемкие компании в большей степени предпочитают работать с наличными. Это связано в основном с тем, что банки взимают комиссию до 4% от суммы транзакции

за перевод средств. Крупным компаниям зачастую выгоднее принять наличные для сведения своих расходов к минимуму. Также некоторые игроки на строительном рынке из-за высоких налогов предпочитают наличные при проведении непрозрачных сделок. На мой взгляд, если банки не пересмотрят условия по переводу средств, ожидать полного прекращения использования наличных в ближайшие годы не стоит.

**Арсений Васильев, генеральный директор компании «УНИСТО Петрозаводск»:**

– Сегодня многие компании используют оба варианта расчета, выбор остается за клиентом. Часто клиенты предпочитают оплачивать стоимость квартиры в кассе строительной компании (при наличии такой возможности эту схему выбирают около 30-50% покупателей), еще чаще наличными в офисе застройщика вносятся доплаты – за отделку, за дополнительную площадь квартиры и т. д. Оплата наличными средствами гражданам кажется более простой и более дешевой.

# Соучредитель «Адитума» идет на Тамань

**Никита Кулаков** / Бизнесмен Данат Булаво, известный в Петербурге участием в несостоявшемся проекте по строительству подземного торгового комплекса под площадью Восстания, который обещала реализовать компания «Адитум», построит на Азовском море молодежный курорт стоимостью 6,75 млрд рублей. ➔

Петербургская компания «РеалКом Портал» сообщила о разморозке проекта строительства города-курорта для молодежи на Азовском море. По данным компании, проект под названием «PortOle!» появится на побережье Краснодарского края – на Таманском полуострове, в 30 км от Крыма. Участок находится в собственности компании с 2012 года. Его площадь – 168 га. «В состав комплекса войдут гостиничная зона на 5 тыс. мест, пляжная зона, аквапарк, парк аттракционов, молодежный клуб. Суммарная площадь открытых развлекательных и спортивных площадок оценивается в 139 тыс. кв. м. Общая площадь построек – 85 тыс. кв. м», – сообщили в компании. По расчетам девелопера, курорт смогут посещать 70 тыс. человек в год.

Проектирование комплекса завершено, строительство начнется в 2015 году и завершится в 2019-м. Стоимость проекта оценивается в 6,75 млрд рублей. Пока девелопер вкладывает в проект собственные деньги. И ведет переговоры с потенциальными инвесторами, в частности с Внешэкономбанком. Расчетная выручка от проекта оценивается 4,4 млрд рублей в год, расходы на эксплуатацию –

1,8 млрд рублей. Срок окупаемости составит 7,5 года.

По данным СПАРК, «РеалКом Портал» на 60% принадлежит компании ООО «ИСК Реформа-ресурс». Ее собственник – Данат Булаво. Ранее бизнесмен выступал партнером Шалвы Чигиринского в ООО «СТ «Новая Голландия», которое в 2006 году должно было заниматься реконструкцией острова Новая Голландия, но в результате вышло из проекта (затем и господин Чигиринский лишился этого проекта, который в 2010 году перешел к Millhouse Романа Абрамовича). Кроме того, в Петербурге Даната Булаво знают как соучредителя ООО «Адитум», которое до кризиса собиралось строить подземный торговый комплекс под площадью Восстания. Стройка так и не началась. В 2012 году «Адитум» предложил вместо магазинов разместить под площадью Восстания паркинг. По словам Даната Булаво, основными инвесторами проекта были структуры Бориса и Михаила Зингаревичей – владельцев «Плаза Лотос Групп». Самому Данату Булаво до сих пор принадлежит 5% «Адитума». «Я был управляющим в этом проекте. А в последний год компания прекратила операционную деятель-

ность», – сообщил он. Еще один проект Даната Булаво – гостиница Jumeirah на Невском, 7/9. «Я там девелопер. И один из моих партнеров по этому проекту может принять участие и в «PortOle!», – подтвердил господин Булаво.

Эксперты говорят, что интерес девелопера к Крыму и его окрестностям после присоединения к России значительно вырос. В марте о планах вложить 12 млрд рублей в создание курорта в Крыму объявил владелец Тувинской энергетической промышленной корпорации Руслан Байсаров. Он сообщил, что рассматривает участок 20-40 га между Алуштой и Феодосией. Предполагаемый турпоток должен составить 40 тыс. человек год.

Генеральный директор корпорации «ТехноНИКОЛЬ» Владимир Марков говорит, что в настоящий момент Крым нуждается в значительном повышении темпов жилищного строительства. Согласно разрабатываемой концепции развития Крыма, на эти цели может быть выделено до 13,5 млрд рублей. За последние месяцы растет спрос на недвижимость со стороны нерезидентов. «По ориентировочным данным, он вырос в 4-5 раз, что привело к росту цен в 1,5 раза», – резюмирует он.

АСН инфо

НОВОСТИ

➔ **ИСК «Сфера» получила разрешение** на ввод в эксплуатацию ЖК «Акварин-2». Данный жилой комплекс построен на Ленинском пр. в Красносельском районе города. Внешне собой представляет 22-этажный монолитный дом на 197 квартир. Общая площадь составляет почти 10 тыс. кв. м.

➔ **Врио губернатора Георгий Полтавченко подписал постановление**, которое определяет размер бюджетных ассигнований в строительство Калининско-Красносельской линии метро. Согласно документу, расходы на возведение новой линии составят около 105 млрд рублей. Ранее предполагалось, что стоимость строительства составит 51 млрд рублей. Линия будет включать в себя на первом этапе станции «Юго-Западная», «Путиловская», «Броневая», «Заставская», «Боровая» и «Каретная».

➔ **Губернатор Ленинградской области Александр Дрозденко** назначил на должность вице-губернатора Германа Мозгового. Он будет курировать Комитет по внешним связям региона, а также представительства региона в Москве и Республике Крым. Документ вступил в силу с 30 июня 2014 года. С 2007 по 2011 годы Герман Мозговой занимал пост секретаря партии «Единая Россия» и одноименной фракции в Законодательном собрании. С 2011 по 2012 год занимал пост главного федерального инспектора. С 2012 года – помощник полномочного представителя Президента РФ в СЗФО.

## ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС "НА ГРЕВЕЦКОЙ"

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

- Квартиры 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](http://www.bfa-d.ru)

→ ГК «Пулковские цветы» намерена перевести свои производственные мощности из Петербурга в Кингисепп. Переезд «цветочной» компании может уже состояться в ноябре текущего года. Как отмечают представители компании, такой переезд нужен для развития предприятия. Участок в Петербурге, где находятся теплицы, по Генплану относится к зоне общественно-деловой и жилой застройки, что исключает возможность развития там производства. Между тем освобожденный участок в 26 га на Пулковском шоссе войдет в состав девелоперского проекта «Город цветов», которым управляет компания «БКН-девелопмент». В организации определены три варианта получения выручки от этого проекта: продажа земельного участка, получение квартир в качестве инвестора, а также строительство объекта и реализация квартир в качестве застройщика.

→ В Петербурге в 2015 году планируется начать реконструкцию Тучкова моста. Об этом рассказал журналистам вице-губернатор Марат Оганесян во время объезда объектов транспортной инфраструктуры с врио губернатора Георгием Полтавченко. Реконструкция начнется после завершения работ по строительству второго выхода станции метро «Спортивная». По словам Марата Оганесяна, максимальная стоимость реконструкции составит 2,4 млрд рублей, однако ее могут снизить в ходе конкурса. Сами работы продлятся 18 месяцев, с частичным перекрытием движения. Полностью мост перекрывать не будут», — отметил он. В настоящий момент ЗАО «Институт Гипростроймост Санкт-Петербург» ведет разработку проекта реконструкции, проектирование завершится в III квартале 2014 года.

→ ОАО «Метрострой» подвело итоги прошлого года. Согласно опубликованной отчетности, чистая прибыль предприятия составила 812 млн рублей, что на 18,3 млн рублей больше, чем в 2012 году. Общая сумма расходов предприятия без НДС составила 17,3 млрд рублей, доходов — чуть больше 18 млн рублей. От исполнения государственного заказа на строительство метрополитена компания получила 7,8 млрд рублей. Кроме того, 4 млрд «Метрострой» получил на строительство ЛАЗС-2, 1 млрд — по контракту на строительство Мариинки-2, а также 1,2 млрд — за инженерную подготовку участка под «Набережную Европы» на пр. Добролюбова.

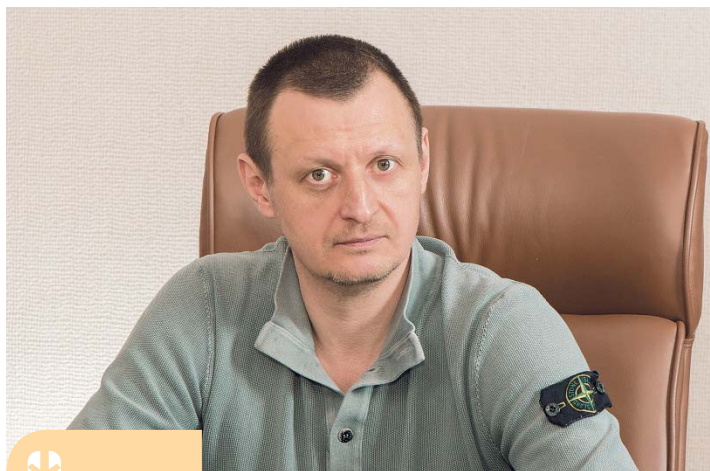
# «Охта Групп» поселит в Пезаро

Николай Волков / «Охта Групп» открыла после реконструкции отель Ambassador в итальянском городке Пезаро. Компания управляет отелем самостоятельно, и в ее планах расширение присутствия в отельном сегменте Европы. ↗

Отель Ambassador был открыт в 1950-е годы, в нем расположено 38 номеров. В прошлом году он был приобретен в собственность «Охта Групп» и реконструирован.

«В управлении «Охта Групп» уже есть паевые инвестиционные фонды по управлению недвижимостью в Европе. Мы провели необходимые исследования и собрали достаточный объем статистики, которую учли, принимая решение о приобретении «Амбассадора». Актуальность предложения обусловлена отсутствием системного подхода в итальянской гостиничной индустрии среднего и малого масштаба. Такой бизнес почти всегда семейный, а у каждой семьи свой взгляд на стандарты качества, свое представление о рентабельности. Опыт «Охта Групп» по управлению отелями и отелями в России (бизнес-отель «Карелия», хостел «Граффити», арт-отель Trezzini) позволяет обеспечить высокий уровень комфорта гостей. В конечном итоге кто как не русский знает, как хочет отдохнуть в Италии другой русский», — говорит председатель совета директоров «Охта Групп» Владимир Свинынь. Объем инвестиций в проект не раскрывается, но аналитики подсчитали, что такой отель может стоить 5-7 млн EUR.

По оценке Владимира Свинынь, доходность европейских проектов вполне сопоставима с отечественными вложениями: «Мы трезво оцениваем ситуацию; рентабельность проектов, подобных нашему, варьируется в районе 10%. До конца 2014 года «Охта Групп» оценит результаты деятельности отеля. «Мы уже начали получать данные, и они обнадеживают. Последующие планы «Охта Групп» развиты за рубежом намечены на 2015 год. Мы планируем открытие новых фондов для инвестиций в европейскую недвижимость,



Председатель совета директоров «Охта Групп» Владимир Свинынь имеет опыт управления отельным бизнесом в России, теперь он применит эти навыки и в Италии

что позволит всем желающим инвестировать в понятный и проработанный европейский проект», — заявил он.

Эксперты говорят, что для петербургских, да и российских компаний подобные инвестиции — это скорее развлечение, а не в чистом виде бизнес. Для некоторых компаний это хороший повод отработать технологии и найти бизнес-партнеров.

Есть проекты за границей и у других застройщиков. Так, «дочка» ИСК «Сфера» «Каррат Групп» строит многофункциональный комплекс, включающий жилье, торговую и коммерческую недвижимость, в Софии. Комплекс займет в столице

Болгарии в общей сложности 3,5 га земли. Всего будет возведено 120 тыс. кв. м жилья, кроме того, запланировано строительство бизнес-центров и торговых помещений. «Мы рассчитываем, что покупателями квартир станут как россияне, так и болгары. В Софии и Пловдиве сосредоточено все экономически активное население Болгарии — это обеспечит как внутренний, так и внешний спрос», — надеется генеральный директор ИСК «Сфера» Тарас Кручинин. Проекты в Болгарии были и у ЛенСпецСМУ, и у других застройщиков.

А ГК «РосСтройИнвест» нынешним летом сдает в эксплуатацию жилой дом площадью 3 тыс. кв. м на 25 апартаментов в Испании, в регионе Каталония, в городе Плайя Д'Аро. Инвестиции в проект оцениваются в 10 млн EUR.

По статистическим данным компании Knight Frank за первое полугодие 2014 года, россияне находятся на втором месте среди иностранных покупателей недвижимости в Испании после жителей Великобритании.

## МНЕНИЕ



Светлана Петрова, директор ГК «Балтийский монолит»:

→ Подобные проекты единичны и получаются спонтанно, например на отдыхе — пришел, увидел, понравилось, купил. Но это не означает, что он не будет приносить прибыли. Просто это некий европейский побочный бизнес.

**FOR TRENT**  
аренда техники и оборудования  
+7 (812) 448-48-18  
www.fortrent.net

## АРЕНДА СТРОИТЕЛЬНОГО ОБОРУДОВАНИЯ

 Малая механизация и инструмент	 Генераторы	 Оборудование для обогрева	 Строительная техника
 Подъемное оборудование	 Строительные леса и ограждения	 Опалубочные системы	 Модульные помещения

**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

# Суд да дело

**Никита Кулаков / Народный сбербанк Казахстана судится с петербургской компанией «Пулковская перспектива» за участок под жилой квартал на Пулковском шоссе. Актив может быть продан до завершения суда.**

Компания «Пулковская перспектива» судится с Народным сберегательным банком Казахстана (НСБК), которому задолжала более 70 млн USD. В результате девелопер может потерять участок бывшего совхоза «Шушары» площадью 58 га на Пулковском шоссе, где планирует построить новый жилой район. Арбитражный суд первой инстанции постановил продать этот участок с торгов в пользу банка. Стартовая цена лота, по данным материалов суда, определена в 1,44 млрд рублей. Участок находится в залоге у НСБК, который в 2007 году предоставил «Пулковской перспективе» кредит в размере 37,8 млн USD. Петр Саврасов, генеральный директор «Пулковской перспективы», пояснил, что банк вкладывал деньги в проект на правах финансового партнера, но вышел из него, не дождавшись начала реализации. «Мы договаривались, что банк будет вкладывать в проект деньги равными долями до выхода проекта на стройку в 2010 году. Но уже в 2008 году партнеры от финансирования отказались, сославшись на кризис», – говорит Петр Саврасов. На данный момент с учетом процентов и штрафов долг достиг 70,4 млн USD. Получить комментарии в банке не удалось. НСБК – второй по объему активов банк Казахстана. Он создан на базе реорганизованного Сберегательного банка Республики Казахстан и связан с семьей президента Нурсултана Назарбаева.

В квартале, который планирует построить «Пулковская перспектива», смогут жить 12 тыс. человек. Общая площадь построек превысит 350 тыс. кв. м. В том числе запланировано строительство 266 тыс. кв. м жилья, школы, трех детских, спортивной инфраструктуры и коммерческих помещений. Высота застройки не превысит пять этажей.

Летом 2011 года проект прошел общественные слушания и был подан на согласование губернатору. Но градоначальник сменился. При новой администрации отменили регламенты высотности, пришлось менять градплан и ПЗЗ, потом возникли вопросы по строительству социальной инфраструктуры. «Потребовалось время, чтобы все уладить. Мы готовы выйти на стройку в ближайшие месяцы. Но конфликт с финансовым партнером нас задерживает», – отмечает Петр Саврасов. По его словам, компания будет подавать апелляцию на решение арбитража. Однако конфликт может быть улажен до суда. «Несколько покупателей готовы приобрести проект на данной стадии. Если сделка сложится, банк вернет свои инвестиции», – пояснил Петр Саврасов.

По его данным, в проект уже вложено около 60 млн USD. «Наши собственные средства составили 23 млн USD. Это 40% общей суммы затрат. Остальное дал банк», – заключил он.

По оценке генерального директора «Ойкумены» Льва Гниденко, рыночная стоимость участка «Пулковской перспективы» составляет около 2 млрд рублей (58 млн USD). А общие инвестиции в проект могут достичь 300 млн USD. По данным NAI Besag, ближайшие конкуренты этого квартала – проект ЖК Pushkin House компании «Би Хай Инвест» и проект «Александровский» – продают жилье по 90-100 тыс. рублей за 1 кв. м. Так что рентабельность от реализации проекта может быть не менее 25%.

«В окрестностях аэропорта заявлено как минимум пять масштабных жилищных проектов, которые стартуют в ближайшее время. В том числе проекты «Лидер групп» и Setl City. Общая площадь застройки может превысить 5 млн кв. м», – подсчитал Сергей Терентьев из ГК «ЦДС».

цифра

2 млрд

рублей может составлять рыночная цена участка на Пулковском шоссе, за который судится Народный сбербанк Казахстана

АСИИНФО НОВОСТИ

➔ **Василеостровский хлебокомбинат на 20-й линии, 19, будет закрыт.** Собственник принял решение отдать землю под гостиницу. Сроки реализации проекта будут зависеть от внесения изменений в Генеральный план – пока эта территория предназначена для промышленности. Здание на углу с Большим пр. строилось в 1854 году как манеж лейб-гвардии Финляндского полка. В 1930-х годах его перестроили под районный хлебозавод, а в 1960-х надстроили вторым этажом. Сейчас предприятие является производственной площадкой «Василеостровская» ОАО «Фацер» (бывшее ОАО «Хлебный дом»). Производственные мощности будут перенесены на три другие площадки – «Смоленскую», «Муиринскую» и «Неву».

➔ **Правительство Петербурга привело** проекту строительства сети дискаунтеров «Биг Бокс» статус стратегического. Об этом сообщает пресс-служба Комитета по инвестициям города. Первый дискаунтер планируется открыть уже в ноябре 2014 года на Шафировском пр., в следующем году будет построено еще три комплекса. Общий объем инвестиций в 10 комплексов за три года составит 12 млрд рублей. По словам председателя Комитета по инвестициям Ирины Бабюк, социальная значимость проекта заключается в ограничении торговых наценок, что даст возможность жителям Санкт-Петербурга приобретать качественную продукцию до 10% дешевле.

**БЭСКИТ®**  
21 год  
экспертной деятельности

- **Обследование технического состояния зданий и сооружений:**
  - строительные конструкции
  - инженерные сети
  - фундаменты и грунты основания
- **Экспертиза промышленной безопасности в соответствии с требованиями Ростехнадзора**
  - зданий и сооружений, в т.ч. дымовых труб, резервуаров
  - проектной документации
- **Экспертиза проектно-сметной документации и выполненных строительно-монтажных работ**
- **Технический надзор за качеством строительно-монтажных работ**
- **Разработка проектно-сметной документации, в т.ч. раздел НТМ 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**
- **Вибродиагностические исследования**
- **Определение длины свай прибором «ИДС-1»**

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

**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

Инвестиционно-строительный холдинг «Петротрест»

Предлагает собственникам земельных участков, девелоперам и застройщикам

**ПАРТНЕРСТВО ПО КОМПЛЕКСНОМУ ОСВОЕНИЮ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ.**

В рамках сотрудничества выполняем функции генерального подрядчика.

Подробнее ознакомиться с условиями партнерства вы можете по телефону (812) 331-31-31.

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

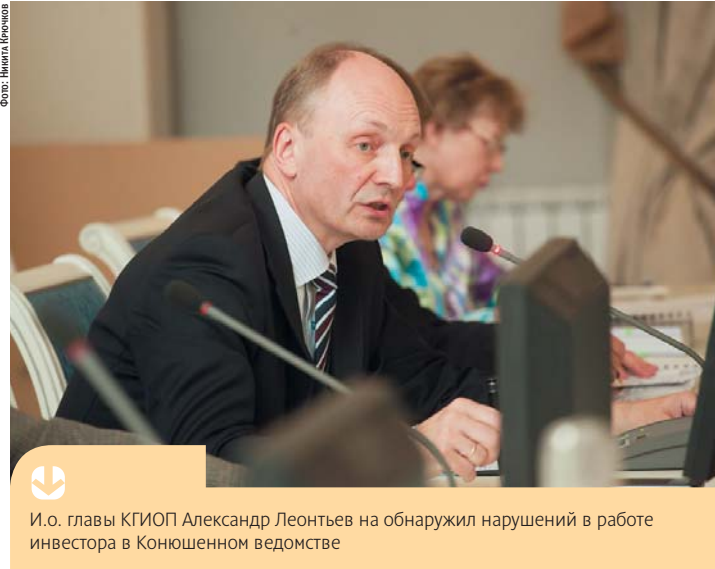
# Губернатора просят прислушаться к совету

**Михаил Немировский** / Совет по сохранению культурного наследия выступил за приостановку реконструкции и приспособления Конюшенного ведомства под апарт-отель, которые ведет «Плаза Лотус Груп» братьев Бориса и Михаила Зингаревичей. В самой компании остановки работ не боятся, но готовы сотрудничать с градозащитниками.

Жаркое обсуждение судьбы проекта состоялось на минувшей неделе на заседании Совета по сохранению культурного наследия. Хотя, строго говоря, официально проект на рассмотрение так и не был вынесен – и.о. председателя КГИОП Александр Леонтьев попытался уйти от развернутого обсуждения самых громких градостроительных скандалов последнего времени – реконструкции Главного Адмиралтейства, работ тяжелой техники на Никольских рядах и демонтажных работ на Конюшенном ведомстве – и выдал «с голоса» короткую справочную сводку. По словам и.о. председателя, в ходе посещения Конюшенного ведомства он не обнаружил нарушений при производстве работ. Были снесены постройки, не обладающие охранным статусом (речь идет о фуражных сараях 1854 года постройки – прим. ред.). Не вызвали нареканий у чиновника и работы по раскрытию оконных проемов внутри зданий, против этих работ выступали градозащитники. По словам господина Леонтьева, в здании не создаются новые оконные проемы, а раскрываются старые, которые были заложены уже после постройки Конюшенного ведомства. Было видно, что господин Леонтьев очень хотел ограничиться этой краткой справкой, однако члены совета, знавшие о предстоящем докладе чиновника, не упустили возможности заявить свою позицию по данному объекту.

## На отдельное рассмотрение

Прежде всего, архитекторы и историки настаивали на вынесении проекта на отдельное рассмотрение Совета по культурному наследию (разрешение на проведение работ было выдано в обход совета – прим. ред.). «У меня и у других членов совета есть предложение рассмотреть проект в этом сезоне, до отпуска на каникулы», – заявил заместитель генерального директора НИИ «Спецпроектреставрация» Михаил Мильчик. В начале июня вместе с еще 16 членами совета он подписал обращение на имя и.о. губернатора города Георгия Полтавченко с просьбой до конца июня рассмотреть на совете проект приспособления ведомства. Однако ответ



И.о. главы КГИОП Александр Леонтьев на обнаружил нарушений в работе инвестора в Конюшенном ведомстве

градоначальника на обращение готовится до сих пор.

Такое же обращение в адрес губернатора направляли депутат ЗакСа Борис Вишневский, петербургское отделение ВООПИиК и другие петербургские градозащитники. Однако ни одного ответа от губернатора они не получили. Как рассказывали в кулуарах участники рынка, это связано с сильным лобби проекта со стороны «друзей Дмитрия Медведева» братьев Зингаревичей. Более того, по словам экспертов, провести проект мимо совета пообещал вице-губернатор Марат Оганесян в обмен на то, что девелопер будет активно сотрудничать с градозащитным сообществом. И действительно, в апреле 2014 года компанией была организована экскурсия на объект для заинтересованных лиц – ведомство посетили тот же Борис Вишневский, заместитель председателя петербургского отделения ВООПИиК Александр Кононов и другие. Однако на минувшей неделе стало очевидно, что экспертов такая форма работы не

устраивает. Их возмутило вышеупомянутое раскрытие оконных проемов, строительство перекрытий для создания «клеток» апартаментов, работа тяжелой техники по выемке земли, а также создание подземного пространства под ведомством, что может, по мнению эксперта, негативно сказаться на состоянии постройки.

Недовольны члены совета остались и условиями предоставления федерального памятника инвестору. Здание было

передано ЗАО «Оранж-девелопмент» (входит в Plaza Lotus Group (PLG)) для создания гостиницы в 2010 году за 19,8 млн рублей. «По сути, это цена квартиры в этом районе. Что это, если не коррупция в чистом виде? Если мы не остановим такой проект, зачем мы живем в этом городе?», – сокрушался архитектор Андрей Пунин. Впрочем, по поводу цены у Смольного своя позиция: «У города не нашлось финансовых резервов для реконструкции здания. Но они нашлись у инвестора. Я предлагаю вдумчиво и планомерно работать с бизнесом», – высказался господин Леонтьев.

## Радикальная позиция

Сразу несколько членов совета в ответ на это избрали радикальную позицию – проект должен быть вынесен на детальное рассмотрение совета уже 9 июля, а до момента окончания новой историко-культурной экспертизы объекта, которую в настоящее время готовит ВООПИиК, любые работы на объекте необходимо остановить. Кроме того, необходимо создать рабочую группу от совета, которая исследует положение дел на объекте. В нее вошли член ВООПИиК Маргарита Штиглиц, председатель петербургского отделения ИКОМОС Сергей Горбатенко, координатор «Живого города» Юлия Минутина, генеральный директор НПО «Геореконструкция» Алексей Шашкин и сам Александр Леонтьев.

Стоит отметить, что решение совета носит рекомендательный характер, однако, по словам Бориса Вишневецкого, градоначальник не может игнорировать решение совета, который сам же и возглавляет. Какая из сторон окажется авторитетнее – бизнес-лобби или мнение совета, – станет ясно уже на этой неделе, однако в «Плаза Лотус Груп» в то, что работы на объекте будут остановлены, не верят. «У нас на руках есть полный пакет разрешительной документации, и законных оснований останавливать стройку у города нет. Но мы точно так же ждем решения губернатора», – сообщили в компании. При этом инвестор по-прежнему готов к диалогу с градозащитниками. Часть рабочих решений по проекту может быть скорректирована с учетом мнения экспертов, добавили представители инвестора.

## справка

Здание памятника федерального значения «Конюшенное ведомство» на Конюшенной площади, 1, в 2010 году ООО «Оранж-девелопмент» получило от города на инвестиционных условиях целевым назначением. Разрешение на строительство выдано в декабре 2013 года. Согласно проекту, в трехэтажном здании ведомства общей площадью около 41 тыс. кв. м будет оборудовано 70 апартаментов. От функциональных небольших (от 68 до 78 кв. м), до люксовых от 375 до 500 кв. м. Предусмотрено также несколько видовых «башен» площадью от 600 кв. м каждая. Инвестиции в проект составили около 5 млрд рублей.

**Уважаемые читатели! Приглашаем вас к участию в тематических разделах газеты «Строительный Еженедельник»**

<b>14.07.2014</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Управление и рынок труда</li> <li>Технологии и материалы: Подземное строительство</li> </ul>
<b>21.07.2014</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Точки роста: Курортный район</li> <li>Технологии и материалы: Металлопрокат в строительстве</li> <li>Строительство объектов транспортной инфраструктуры</li> <li>Загородная недвижимость</li> <li>Благоустройство территорий</li> </ul>
<b>28.07.2014</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Приложение «Финансы и страхование»</li> <li>Технологии и материалы: Рынок кровельных материалов</li> <li>Коммерческая недвижимость</li> </ul>
<b>04.08.2014</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Спецвыпуск ко Дню строителя</li> <li>Опрос ко Дню строителя</li> <li>Приложение «Энергетика и инженерная инфраструктура»</li> <li>Технологии и материалы: Пожарная безопасность</li> </ul>

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

**8 июля**  
Виталий Николаевич ЗЕНЦОВ,  
директор ГУП «Ленспростпроект»

**10 июля**  
Михаил Михайлович ПОСОХИН,  
президент Национального объединения проектировщиков

**15 июля**  
Илья Анатольевич ЕРЕМЕНКО,  
генеральный директор компании «Стэл Сити»

Не забудьте поздравить с Днем рождения!

Более подробную информацию смотрите на сайте [www.asninfo.ru](http://www.asninfo.ru)

СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

# Стройка через суд

**Никита Кулаков** / Розничная сеть «О'кей» через суд добивается от Администрации Петербурга разрешения на строительство одноименного гипермаркета в Красносельском районе. Первая инстанция суда сочла, что Служба госстройнадзора незаконно отказала компании в выдаче разрешения. ➔

Арбитражный суд Петербурга и Ленинградской области признал незаконными действия Службы госстройнадзора и экспертизы Петербурга, которая отказала инвестору в выдаче разрешения на строительство гипермаркета «О'кей» на ул. Партизана Германа.

Право на строительство торгового объекта по этому адресу в 2011 году от города получило ЗАО «Старт Красносельский», входящее в УК «Старт девелопмент» Захара Смушкина. Построить объект розничной торговли нужно было, по постановлению, за четыре года. Два года назад право на застройку участка у «Старт девелопмент» купила сеть «О'кей». Компания «Старт Красносельский» вошла в структуру «О'кей». Участники рынка недвижимости оценивали сделку в 5 млн USD, а инвестиции в строительство объекта – в 25-30 млн USD.

В январе этого года компания «Старт Красносельский» обратилась к властям за разрешением на строительство торгового объекта (максимальная площадь здания – 11,53 тыс. кв. м). Но получила отказ на том основании, что проект не соответствует режиму зоны охраняемого природного ландшафта, где находится участок. В марте компания подала иск в арбитраж, и суд обязал Смольный выдать разрешение на строительство, указав, что градостроительный регламент Петербурга в границах зон

охраняемого ландшафта еще раньше признан недействующим.

Реализация проектов по решению суда прочно входит в обиход петербургских предпринимателей. Арбитражный суд завален исками строителей к Смольному – они требуют выделения земельных участков, утверждения проектов планировки и продления разрешений на строительство.

Напомним, что потребительское общество «Нарвский рынок» подало иск о бездействии администрации в 2012 году, а в июне 2013-го прошло третью арбитражную инстанцию, отстояв свое право на строительство торгового центра на участке площадью 6,4 тыс. кв. м на пересечении пр. Стачек и ул. Возрождения. Ранее по подобному делу судился и выиграла компания «Конкорд менеджмент и консалтинг», аналогичное дело было у ООО «София» (собирается строить спортивно-оздоровительный центр на Среднем пр.

В.О.) и ООО «ПаркингИнвест 5» (добивалось предоставления участка под паркинг на ул. Профессора Попова). ООО «Модерн Проект» также выиграло в трех инстанциях дело об утверждении акта выбора участка для строительства автосервиса в Сестрорецке. А компании «Тайм» в апелляционном суде удалось добиться продления сроков строительства торгового центра на Левашовском пр. до января 2015 года.

Но участники рынка говорят, что большинство компаний на суд с властями не отваживаются. «Судиться со Смольным себе дороже. Это может себе позволить только компания с серьезным федеральным ресурсом или фирма, которая не намерена задерживаться на рынке. Для компаний средней руки с большим портфелем проектов это чревато ссорой с властями и вытекающими из этого неприятностями», – уверен один из застройщиков.

## справка

➔ Сеть «О'кей» включает в себя 96 магазинов общей торговой площадью 501 тыс. кв. м в России, в том числе 20 гипермаркетов и 18 супермаркетов в Петербурге и Ленобласти.

Основными акционерами компании, развивающей сеть, являются Дмитрий Коржев и Дмитрий Троицкий (по 24,91%), Борис Волчек (25%). Выручка за 2013 год составила 139,46 млрд рублей, прибыль – 4,98 млрд рублей.

## НОВОСТИ

➔ **Федеральный арбитражный суд Северо-Западного округа** вновь отказал собственнику здания МФЦ «Толстой сквер» во взыскании с ООО «Творческий центр театра «Лицедеев» более 11,5 млн рублей аренды и пени. Также кассационное ведомство оставило в силе решение по встречному иску театра. В его рамках собственник здания обязан был продлить договор аренды на 49 лет. Несмотря на то что суды неоднократно признавали законность прав и действий театра, помещения «Лицедеев» продолжают оставаться закрытыми, собственник никого туда не пускает.

➔ **Тринадцатый арбитражный апелляционный суд** не поддержал заявление ОАО «Главное управление обустройства войск» по тязбе с ООО «Теорема». В его рамках военное ведомство предлагало перевести судебный процесс из Петербурга в Москву. Суд решил продолжить рассматривать дело в Северной столице, так как «Теорема» зарегистрирована именно здесь. Из материалов дела следует, что ГУОВ требует банкротства «Теоремы» из-за невыполнения компанией обязательств по другому иску, в котором с организации взыскивается 2,4 млрд рублей. Данную сумму задолжала военным «родственная» «Теореме» компания «Стройимпульс СМУ-1». С 2010 по 2012 год организация от предыдущего руководства ГУОВ получала 17,2 млрд рублей в качестве аванса за возведение строительных объектов для ведомства, но его полностью не отработала.

## АСИ ИФСО НОВОСТИ

➔ **Оранжерею «Цветы» в Ваврическом саду** признали памятником регионального значения. Соответствующее распоряжение обнародовали на официальном сайте Смольного. Отмечается, что оранжерея начала возводиться еще в 1784 году, но завершено строительство было только к 1889 году. К 1930-м годам оранжерея пришла в аварийное состояние и была перевезена в Ботанический сад, где и находится до сих пор. На ее месте в 1936 году была установлена новая оранжерея, перевезенная из бывшего царского сада в Царском Селе. В 1978 году строение открылось в обновленном виде.

➔ **Компания Scp Basillique из Монако** намерена построить пешеходный мост, который свяжет Приморский район Петербурга со стадионом «Зенит-Арена» на Крестовском острове, сообщили в Комитете по инвестициям. На данном этапе с компанией обсуждаются основные организационно-правовые условия реализации проекта и последующей коммерческой эксплуатации объекта транспортной инфраструктуры, подчеркивают представители комитета. Одновременно город ведет

переговоры с итальянской компанией INC. Как сообщили в Смольном, итальянцы готовы вложить в проект 300 млн EUR. INC входит в консорциум Stabile SIS S.c.p.a. Инвестиционная компания занимается проектами, связанными со строительством дорог и их обустройством. В их портфеле – трамвайная сеть города Палермо (стоимостью 192 млн EUR) и высокоскоростная дорога Турин – Милан. Согласно плану проекта пешеходного моста, переправа соединит западную часть Крестовского острова у нового стадиона с Приморским районом в зоне парка 300-летия Петербурга. Длина пешеходного моста ориентировочно составит 420 м, максимальная ширина – 28 м с учетом двух уровней, высота – 15 м, высота над уровнем воды – 17 м. Пешеходный мост до стадиона должен быть построен к 2018 году. Наиболее вероятной схемой реализации проекта является государственно-частное партнерство.

➔ **Российский аукционный дом избран продавцом** непрофильных активов крупнейшей энергосетевой компании страны – ОАО «Россети». Согласно услови-

ям договора, РАД будут переданы на реализацию непрофильные активы дочерних компаний Россетей. На сегодняшний день к продаже готовятся 28 объектов недвижимости общей площадью 181,2 тыс. кв. м, расположенные в Центральном, Уральском, Сибирском, Южном, Северо-Западном и Приволжском федеральных округах. «Среди заявленного к продаже имущества много интересных, даже эксклюзивных объектов, в том числе в Москве и Санкт-Петербурге. Сейчас наши специалисты проводят их исследование, оценку инвестиционной привлекательности и возможных вариантов продажи имущества. Предположительно можно сказать, что практически все они имеют высокий потенциал для коммерческого использования», – комментирует заместитель генерального директора РАД Динара Усеинова. Предполагается, что в IV квартале текущего года из петербургских активов компании на торги будет выставлено четырехэтажное нежилое здание по адресу Невский пр., 111/3, административное здание на Вознесенском пр., 26, а также здание института в Пушкине.



# День строителя 2014

## Всероссийский профессиональный праздник

**Санкт-Петербург**  
7 августа 2014 года



**Программа праздника:**

- Конкурс детских рисунков «Мои родители – строители!»
- Шествие строителей. Заезд роллеров. Велопробег
- Торжественный молебен в Храме строителей
- Награждение лучших строителей
- Выстрел из пушки Нарышкина бастиона Петропавловской крепости
- Праздничный концерт в Ледовом дворце
- Спортивный праздник. Подведение итогов XI спартакиады «За труд и долголетие»

Партнеры:



[www.stroysoyuz.ru](http://www.stroysoyuz.ru) [ssoo@stroysoyuz.ru](mailto:ssoo@stroysoyuz.ru)  
(812) 570-30-63, 714-23-81

**Союз строительных объединений и организаций**

## НОВОСТИ

➔ **Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти не поддержал иск** компании «Дженерал Моторс Авто» к Федеральной кадастровой палате. Петербургская «дочка» автоконцерна требовала от ведомства снижения стоимости земли под своим заводом. Отметим, что цена за аренду увеличилась в 2012 году сразу в три раза до 1,8 млрд рублей, что отразилось на налогообложении.

Автопроизводители посчитали такую кадастровую стоимость земли завышенной. Город в прошлом году во внесудебном порядке снизил ее до 1,4 млрд рублей, но и такая цена для GM оказалась неприемлемой.

➔ **ГУП «Водоканал СПб» через арбитражный суд** взыскал с ООО «Жилкомсервис № 2 Василеостровского района» 20 млн рублей. Данная сумма является задолженностью управляющей компании по оплате услуг в период с мая 2013-го по февраль 2014 года. Ответчик, проходящий процедуру банкротства, отметил, что оплата по выставленным истцом счетам-фактурам была произведена в полном объеме, но истец отнес указанную сумму в счет погашения просроченной задолженности 2011 и 2012 годов. Однако суд посчитал требования Водоканала правомочными и поддержал иск.

➔ **Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти принял к рассмотрению иск** ФГУП «Дирекция по инвестиционной деятельности» к Балтийскому банку. В его рамках компания-истец, подведомственная Росимуществу, требует выселения кредитной организации из здания по адресу Садовая ул., 34. Причина – несогласие банка на оплату аренды по новым ставкам. В данном здании находится головной офис Балтийского банка, площадь занимаемых помещений составляет 553 кв. м. В мае текущего года срок действия договора аренды с банком истек, и ФГУП в целях соблюдения баланса интересов сторон предложило кредитной организации подписать новое соглашение об увеличении ставки аренды, рассчитанной в соответствии с ФЗ «Об оценочной деятельности в РФ», но получило отказ.

➔ **Комитет по управлению городским имуществом** в Арбитражном суде Петербурга и Ленобласти взыскал с ООО «Межрегионкурорт» 19,6 млн рублей. Данная сумма является задолженностью компании по аренде участка в Зеленогорске с января по март текущего года. На арендуемой земле площадью почти 50 га истец, входящий в структуру Газпрома, планировал построить корпоративный оздоровительный центр для своего холдинга. Ранее за простой на объекте и неоплату аренды с «Межрегионкурорта» уже взыскивались через суд долги и пени.

➔ **В Арбитражном суде Петербурга и Ленобласти** направлен иск ЗАО «Лемминкяйнен Дор Строй» о банкротстве ООО «Евромет». Причины требования несостоятельности компании пока не опубликованы. Ранее истец судился с ответчиком по долгу по оплате поставленной асфальтобетонной смеси. В настоящее время «Евромет» также судится с «ЛСР. Железобетон – Северо-Запад» и «Росимед».

# «Мир» принесли в жертву

**Максим Еланский /** Собственники петербургской гостиницы «Мир» готовят ее к продаже. Из-за планируемой сделки действующий оператор отеля впал в предбанкротное состояние. Эксперты рынка полагают, что на месте «Мира» будет построен новый, более комфортабельный отель, но не отрицают возможности превращения здания в бизнес-центр.

В Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти 24 июня поступил иск о признании собственного банкротства от ООО «Гостиница «Мир». Данная организация является оператором-арендатором одноименной гостиницы по адресу ул. Гастелло, 17, в Московском районе города. Дата рассмотрения иска пока не определена.

Гостиница «Мир» была построена в 1964 году. Внешне это шестизэтажное здание достаточно типовой гостиничной постройки для тех лет. Близость к магистрали на аэропорт при дефиците других гостиниц делала ее популярной среди приезжих в годы СССР. В годы современной России «Мир» немного «поobleк». Правда, проведенная в 2004 году реконструкция здания, обновление гостиничного фонда, появление оператора (ООО «Гостиница «Мир») закрепили за гостиницей трехзвездочный статус и востребованность у туристов.

Между тем в ноябре прошлого года «Мир» был закрыт, по информации на сайте отеля, на реконструкции. В марте на страничке «Мира» в соцсети «ВКонтакте» появилась информация о продаже имущества: мебели, техники, кухонного оборудования.

По словам представителя компании – оператора гостиницы, все происходившее с осени прошлого года переменилось с тем, что владелец отеля задумал продать его. Фактически из-за отсутствия в управлении помещений оператору гостиницы, одновременно являющемуся арендатором здания, и пришлось объявить о собственном банкротстве. К сожалению, отмечает представитель компании, из-за закрытия гостиницы весь обслуживающий персонал и другие специалисты, а это несколько десятков человек, остались без работы.

Несмотря на то что оператор не назвал собственника здания, по информации ряда туристических сайтов, «Мир» принадлежит ОАО «Совет по туризму и экскурсиям СПб». Данная организация (схема дочерних структур размещена на ее сайте) владеет туроператором «Совет по туризму», бизнес-центрами «Европа-Хаус» и «Медведь», спорткомплексом «Екатерининский» и рядом других организаций и объектов. В том числе гостиницей «Русь», расположенной в центре



Собственники гостиницы закрыли ее еще осенью прошлого года

Петербурга на Артиллерийской, 1, и «Президент-отелем» в Зеленогорске. «Мир» в структуре данной многопрофильной организации не упоминается, но официальная страничка неработающей гостиницы сейчас автоматически переходит на страничку отеля «Русь». Прояснить ситуацию в холдинге с «Миром» оперативно не смогли из-за отсутствия руководства.

Между тем эксперты рынка предполагают, что на месте «Мира» действительно может появиться новый, более комфортабельный отель, но не отрицают возможности превращения здания в офисный центр.

По мнению директора направления инвестиционного брокериджа NAI Besag в Санкт-Петербурге Александры Смирновой, на текущий момент стоимость объекта может составлять около 70 тыс. рублей за 1 кв. м, но после реконструкции объекта его стоимость может возрасти почти в два раза. «Преимущества гостиницы связаны прежде всего с локацией, поскольку объект находится вблизи парковой зоны, аэропорта и нескольких крупных транспортных магистралей. Однако, я считаю, что из данного проекта можно

создать качественный бизнес-центр класса В+ или А или комплекс апартаментов высокого класса. После обновления номерного фонда и проведения косметического ремонта стоимость апартаментов могла бы составить около 120 тыс. рублей за 1 кв. м.

Вице-президент по управлению коммерческой недвижимостью АРИН Екатерина Лапина добавляет, что итоги прошлого года продемонстрировали, что бизнес-центры в Московском районе пользуются спросом. Здание находится в достаточно хорошем состоянии, что позволяет выставить его на продажу по цене порядка 100 тыс. рублей за 1 кв. м.

## цифра

## 50 лет

существует гостиница «Мир». За десятилетия работы она приняла более 3 млн человек

## тендеры

➔ **Санкт-Петербургский государственный технологический университет** намерен выбрать подрядчика реставрации своего корпуса по адресу: Московский пр., 24-26/49, лит. А1. Информация о конкурсе размещена на сайте госзакупок. Аукцион пройдет 24 июля. Максимальная стоимость работ, оцененная заказчиком, составляет 777 млн рублей. Восстановительные работы должны быть закончены в начале 2016 года. Напомним, что исторический корпус «технологии» серьезно пострадал от пожара в мае прошлого года. Наибольшие повреждения получил купол здания.

➔ **Комитет по государственному заказу объявил конкурс** на достройку Синопского тоннеля. Информация о проводимом тендере размещена на сайте госзакупок. Подрядчику кроме пробивки тоннеля необходимо будет провести реконструкцию прилегающих дорог, укрепить стенки набережной и провести множество других сопутствующих работ. Максимальная стоимость контракта составляет 1,1 млрд рублей. Заявки на конкурс будут приниматься по 22 июля текущего года. Выберут победителя 28 июля.

➔ **Комитет по развитию транспортной инфраструктуры** направил три иска в Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти. В их рамках ведомство Смольного решило опротестовать решение УФАС по отмене городских тендеров по выбору подрядчика проведения инженерной подготовки территории под строительство новых станций метро на Невско-Василеостровской линии и проектируемой Лахтинско-Правобережной. Общая стоимость конкурсов составляла 940 млн рублей. Антимонопольщики по данным конкурсам выявили несколько нарушений закона о контрактной системе в действиях Комитета по госзаказу и КРТИ.

➔ **ФГБУ «Северо-Западная дирекция по строительству, реконструкции и реставрации»**

объявило конкурс на реконструкцию и реставрацию основного здания Петербургской консерватории им. Римского-Корсакова, что на Театральной площади. Информация о тендере размещена на сайте госзакупок. Предполагается, что на время реставрационных работ консерватория переедет в другое свое здание на ул. Глинки. Максимальная цена контракта, предложенная заказчиком, составляет 1 млрд 958,402 млн рублей. Срок выполнения работ – 2 года и 4 месяца. Заявки на тендер будут приниматься до 21 июля включительно, выберут победителя конкурса 25 июля.

интервью

## Виталий Млынчик: «Мы находимся на старте создания энергосервисного рынка»

Лидия Горбукова / Виталий Млынчик, директор недавно созданного НП «Энергосервисная палата», в интервью газете «Строительный Еженедельник» рассказал о перспективах развития рынка энергосервисных контрактов в Петербурге.

– Оцените, пожалуйста, темпы реализации закона № 261-ФЗ на промышленных предприятиях и в жилищно-коммунальном хозяйстве Петербурга? Насколько выполняются задачи, которые ставило государство перед началом работы данного закона?

– Закон № 261-ФЗ «Об энергосбережении» предполагает поэтапное достижение конечной цели – сбережения энергоресурсов и, как следствие, финансовой экономии. Уже закончен первый этап – проведение энергоаудита, своеобразной переписи потребления энергоресурсов. Он прошел более или менее успешно, цифры получены, таким образом, определен потенциал энергосбережения на каждом предприятии в отдельности.

Наступает следующий этап – внедрение мероприятий, которые необходимы для снижения энергопотребления. Этот шаг осуществить сложнее, потому что пока непонятно, кто будет их реализовывать и откуда поступят деньги на их осуществление. Государство прямо заявляет, что тратить бюджетные средства на внедрение энергосберегающих технологий не будет. На мой взгляд, такая позиция абсолютно правильная. Деньги нужно привлекать на рынке. Реализация любого энергоэффективного мероприятия подразумевает достижение некоего результата. Когда вы ставите новое оборудование или внедряете новую технологию, то должна появиться экономия денежных средств, которые как раз и могут пойти на оплату услуг энергосервисной компании. Это и есть суть энергосервисного контракта, в котором заранее высчитана экономия после внедрения мероприятий исходя из грамотно представленных стартовых условий.

Отмечу, что энергосервисный контракт – это «длинные» инвестиции, которые окупаются не раньше чем через 5-10 лет. Сумма, которая ежемесячно выплачивается энергосервисной компании заказчиком услуги, будет напрямую зависеть от достигнутой экономии после осуществления энергосберегающих мероприятий. Пусть есть расчетное достижение, которое распределяется на 10 лет. Например, вы экономите 20% от оплаты за электроэнергию. 10% сэкономленных средств остается потребителю, а 10% отдается энергосервисной компании. И за 10 лет окупается то, что было вложено, плюс банковские проценты.

Рынок энергосервиса только зарождается в нашей стране. Пока отсутствуют нормативные, методологические основы заключения энергосервисных контрактов. Не сформирован пул игроков этого рынка, не установлены четкие правила взаимодействия. Возникающий рынок требует поддержки, которую ему сможет оказать созданное в апреле 2014 года НП «Энергосервисная палата».

Отмечу, что это не союз однотипных компаний, которые, например, занима-



ются производством техники. Мы хотим охватить всех игроков энергосервисного рынка – это государственные органы, страховые и лизинговые компании, банки, производители оборудования и, наконец, сами энергосервисные компании.

– На каких условиях будут принимать компании в НП «Энергосервисная палата»?

– Наша организация создана как площадка для взаимодействия всех участников рынка энергосервиса. Никаких особых требований к компаниям, которые намерены вступить в палату, мы не предъявляем. Ежегодный взнос за участие в нашем некоммерческом партнерстве составляет 25 тыс. рублей. Членство в Энергосервисной палате доступно любому предприятию. Отмечу, что НП «Энергосервисная палата» зарегистрировано как федеральная организация. В ближайшее время мы собираемся открыть филиал в Пскове, а также в Крыму, где вопросам энергосбережения практически не уделялось внимания, так как в Украине была дешевая электроэнергия. Сейчас тарифы на электричество существенно поднимаются из-за недостатка собственных генерирующих мощностей, поэтому нужно срочно заниматься экономией.

– Каков потенциал российского рынка энергосервисных компаний?

– Объем рынка энергосервисных услуг в России оценивается в 2-3 трлн рублей – около 10-15% от объема потребления ресурсов в ЖКХ в денежном выражении. Эта цифра довольно большая. Я, честно говоря, не очень в нее верю. Она появилась после мониторинговых исследований,

скорее всего, основываясь на сравнении с западными показателями.

Но потенциал рынка энергосервисных контрактов огромен. На мой взгляд, в ближайшее время реально начать экономить около 20% потребляемых энергоресурсов на любом бюджетном учреждении. Этот эффект можно достигнуть, выполнив вполне доступный и понятный комплекс работ, не затеяв сильной перестройки.

– Как обстоит развитие рынка энергосервисных услуг в Петербурге и Ленинградской области?

– Я занимаюсь этим вопросом вплотную, и с уверенностью могу сказать, что заказчиков на этом рынке много. А вот компаний, которые называют себя энергосервисными, в Петербурге не более двух-трех десятков. Активно начинают предоставлять услуги энергосервиса сбытовые компании, что является полным нонсенсом, так как их основная функция – это продажа электроэнергии, логично предположить, что им должно быть невыгодно заниматься энергосбережением. Это еще одна точка извлечения прибыли, не более того.

– А какой должна быть энергосервисная компания в классическом понимании?

– Это инжиниринговая компания, которая обладает серьезным юридическим отделом и блоком технадзора. Основная ее функция в том, что она является в первую очередь организатором и держателем энергосервисного контракта на протяжении всех 10 лет и несет за него ответственность. Энергосервисная компания нанимает специализированные организации по проектированию и монтажу оборудования,

может привлечь эксплуатирующее предприятие. Компания должна иметь хорошее кредитное плечо, работая с банковскими структурами примерно как лизинговые компании.

Стоит лишь добавить, что пока на рынке Петербурга нет ни одной энергосервисной компании в классическом понимании. Пока все существующие игроки имеют основной бизнес, например производят оборудование или осуществляют электро-монтажные работы, а параллельно оказывают энергосервисные услуги.

– Каким вы видите развитие рынка энергосервисных компаний в ближайшие пять лет?

– Сегодня я наблюдаю, что со стороны заказчиков присутствует очень большое желание сэкономить. Например, бюджетным предприятиям после проведения энергоаудита в ближайшие пять лет нужно сберечь 15% средств. Государство им деньги не дает на проведение мероприятий по энергосбережению и указывает на энергосервисные контракты. Производители также ратуют за развитие энергосервисного рынка. Пока очень медленно в эту схему включаются банковские структуры. Они так зажаты в тисках требований Центробанка. Хороший плюс в том, что у потребителей есть деньги на то, чтобы платить энергосервисным компаниям за их услуги, потому что сегодня эти деньги потребитель отдает сбытовым компаниям за поставляемые энергоресурсы.

– Как повлияет развитие рынка энергосервисных контрактов на темпы внедрения инновационных технологий в энергетике?

– В этом как раз и состоит вся соль энергосервиса, это и есть тот инструмент, который позволяет внедрять инновации на рынке. Почему само предприятие не покупает инноваций? Да потому что оно боится, не знает, какой будет эффект, ему приходится рисковать. А если приходит компания, которая вкладывает свои деньги в развитие инновационных технологий, то она уверена в результате, знает это оборудование. Пример – курорт «Игора» в Ленинградской области оборудован микротурбинами Capstone, которые работают на сжиженном привозном газе, одновременно вырабатывая электричество и тепло. И вся курортная зона автономна от централизованного теплоснабжения и электрификации. Семь лет назад собственники «Игоры» рискнули и поставили такие микротурбины. Но тогда услуг энергосервиса на рынке не было. Сегодня энергосервисные компании берут на себя риск внедрения новых технологий, освобождая от него компании-заказчики. Именно энергосервисная деятельность становится проводником инноваций в энергетической сфере.

Энергоэффективность

# Энергосбережение в промышленных масштабах

**Екатерина Костина** / В проекте бюджета Санкт-Петербурга на 2015 год заложено около 7 млрд рублей на реализацию программ по энергосбережению и энергоэффективности как в промышленных, так и в ресурсоснабжающих предприятиях города (ГУПах). ➔

Как рассказал Дмитрий Бычков, заместитель директора по развитию Центра энергосбережения Санкт-Петербурга, в данную программу входят и мероприятия, предусмотренные инвестиционной программой отдельных ресурсоснабжающих организаций, а также мероприятия, за подготовку которых отвечает Центр энергосбережения.

По его словам, центр как раз и был создан в ноябре 2013 года как подведомственная Комитету по энергетике и инженерному обеспечению Санкт-Петербурга бюджетная организация, задачами которой являются повышение энергоэффективности регионального внутреннего продукта, формирование программы энергосбережения и энергоэффективности города, проведение энергоаудита бюджетных учреждений, предприятий промышленности, многоквартирных домов, ГУПов и т. д.

Дмитрий Бычков констатировал, что как государственные, так и частные промышленные предприятия могут претендовать на софинансирование программ по энергосбережению и энергоэффективности со стороны регионального и федерального бюджетов. «Проект должен быть представлен для экспертной оценки специалистам Центра энергосбережения. По правилам, проект должен соответствовать ранее разработанным критериям, и если он отвечает требованиям по окупаемости, то может быть включен в государственную программу очередного периода и будет претендовать на софинансирование из бюджета», – рассказал господин Бычков.



Процесс перехода на энергосберегающий режим работы довольно длителен, как правило, занимает период 5-7 лет и проходит в несколько стадий

В свою очередь, Алексей Хохлов, партнер компании «ПрайсвотерхаусКупер Стратеджи & Сервисиз», отметил, что российские компании промышленного сектора несколько отстают по темпам внедрения энергоэффективных технологий от своих зарубежных коллег, которые вступили на путь энергосбережения еще в 1990-е годы. «Следует отметить, что процесс перехода на энергосберегающий режим работы доволь-

но длителен, как правило, занимает период 5-7 лет и проходит в несколько стадий. Первая – это технологическая стадия, то есть замена устаревшего оборудования на новое, рассчитанное на меньшее потребление энергии. Вторая стадия касается совершенствования организационной деятельности в области работы энергосистем предприятия, пересмотр эксплуатационных характеристик используемого оборудова-

## МНЕНИЕ

**Алексей Хохлов, партнер компании «ПрайсвотерхаусКупер Стратеджи & Сервисиз»:**

➔ – Одной из положительных тенденций является то, что российские промпредприятия имеют огромный потенциал в плане внедрения энергосберегающих технологий. Это связано в первую очередь с тем, что в настоящее время энергоемкость отечественного ВВП многократно превышает данный показатель ведущих западных стран. Многие российские компании уже вступили на путь энергосбережения и энергоэффективности и начинают идти по этой дороге быстрее, чем западные «первопроходцы». С другой стороны, зарубежные компании, приходя в Россию, приносят традиции энергосбережения с собой и таким образом ускоряют данный процесс на российской земле. Большой вопрос – откуда ты начинаешь: если точка отсчета идет не с позиции ведущей компании в области энергоэффективности, то за 5-7 лет можно попасть в группу лидеров. Поэтому если государство или экономические показатели будут создавать стимулы для развития процесса энергосбережения, то 3-4 года вполне достаточно, чтобы достичь значительных результатов на этом поприще.

ния. Третья стадия связана с изменением управленческих процессов, то есть обменом лучшими практиками по энергосбережению между специалистами. И четвертая стадия – это внедрение систем управления, которые занимаются отслеживанием процессов энергоэффективности в рамках предприятия или группы компаний. И затем все это переходит в режим постоянных усовершенствований», – уточнил Алексей Хохлов.

## Снизить расходы

**Екатерина Костина** / Внедрение энергоэффективных технологий на промышленных предприятиях и в ресурсоснабжающих организациях в итоге должно привести к экономическому эффекту, то есть к снижению затрат.

Ефим Гришпун, заместитель председателя Комитета по тарифам Петербурга, констатировал, что в соответствии со ст. 25 № 261-ФЗ все организации, осуществляющие регулируемые виды деятельности, обязаны иметь программы энергосбережения и повышения энергоэффективности, которые должны утверждаться с Комитетом по тарифам Петербурга. По словам чиновника, в городе около 200 таких организаций, которые преимущественно занимаются тепловой энергией. «Программа – это набор технических мероприятий, после проведения которых должен

появиться эффект энергосбережения. Проявляться он должен в натуральных единицах и потом и в финансах. Например, снижение удельного расхода топлива на 1 Гкал должно привести к некоей экономии. В связи с этим один из главных критериев эффективности программ по энергосбережению – это изменение уровня затрат. Мы считаем программы нормальными, если они имеют срок окупаемости 5-8 лет», – констатировал Ефим Гришпун. Мария Лучко, руководитель центра повышения энергоэффективности ТГК-1, сказала, что, несмотря на рост числа подключенных объектов, расположенных в зонах комплексного освоения территорий, наблюдается спад потребления электроэнергии и тепла. «Приrost нагрузки по теплу растет, при этом отпуску тепла не увеличивается. Новые здания вводятся, а потребление тепла

за последние шесть лет не выросло. Это парадокс, но, на мой взгляд, это и есть результат внедрения энергоэффективных мероприятий», – прокомментировала специалист. По ее словам, все новые энергоблоки, которые были запущены ТГК-1, работают эффективно и приносят прибыль. К ним

относятся, например, два энергоблока на Первомайской ТЭЦ в Кировском районе Петербурга по 180 МВт каждый. Благодаря их вводу удалось уменьшить удельные расходы на этих мощностях на 34%. Тем не менее Мария Лучко констатировала, что ТЭЦ ТГК-1 приносит убыток в 1,5 млрд рублей, который покрывают гидравлические электростанции, работающие с высоким маржинальным доходом. «Мы разрабатываем програм-

му по выводу неэффективного оборудования, чтобы избежать этих убытков на тепловых станциях. Например, на Первомайской ТЭЦ с вводом новой водогрейной котельной мы полностью выведем старую часть. Есть план по максимальному выводу оборудования на Автовской ТЭЦ и ТЭЦ-2», – уточнила госпожа Лучко. Среди более мелких проектов по энергоэффективности, реализуемых на предприятиях ТГК-1, она отметила исполь-

зование частотных приводов, энергосберегающее освещение и т. д. «Все эти мероприятия максимально попадают в инвестиционную программу компании. Кроме этого, на всех электростанциях у нас внедрены механизмы бережливого производства: ведется постоянный мониторинг технико-экономических показателей, контроль потребления энергии на собственные нужды, длительность ремонтов и т. п.», – заключила эксперт.

## МНЕНИЕ



**Мария Лучко, руководитель центра повышения энергоэффективности ТГК-1:**

➔ – На станциях, работающих в Петербурге, на собственные нужды ТЭЦ должно оставаться не более 1% от всей питьевой воды, которая используется для подпитки теплосети. Но у нас присутствует нецелевое использование воды. Эти потери составляют около 500 млн рублей в год. В связи с этим для снижения объема внутреннего использования этого энергоресурса для каждой электростанции ТГК-1 до 2015 года будет разработана схема питания водой питьевого качества, выявлено и исключено ее нецелевое использование.



**Артем Денисов, генеральный директор компании «Кадрo Электрик»:**

➔ – Одним из факторов энергосбережения для сетевых организаций в нашей стране является показатель надежности. Если сеть «здоровая» и правильно организована, то она по умолчанию будет эффективной. Важный шаг заключается в том, что в сетевых организациях и на промышленных предприятиях нужно внедрять энергетический менеджмент. Его суть заключается в правильной организации и получении обратной связи о процессах энергопотребления и состоянии оборудования в компании.

# Загородный всплеск

**Роман Русаков** / Рынок загородного жилья в первом полугодии 2014 года продемонстрировал рост продаж на 30-50% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. ➤

Марина Агеева, директор по продажам жилой недвижимости УК «Теорема», рассказала: «В первые месяцы этого года политические и экономические факторы оказали заметное влияние на рынок недвижимости – как городской, так и загородной. В некоторых востребованных проектах продажи выросли на 30-50% по сравнению с тем же периодом прошлого года. Однако уже к началу лета ситуация вернулась в обычное русло. Большинство финансово готовых клиентов совершили покупки в первой половине года. Остальные движутся в своем автономном от государственных перипетий режиме – купят, когда созреют».

Елена Карасева, директор по маркетингу компании «ПетроСиль», говорит, что причин роста числа сделок несколько, но основной фактор – «бегство от денег»: именно стремительная девальвация рубля вынуждала покупателей «переводить» свои денежные сбережения в недвижимость, в том числе и загородную.

По словам госпожи Агеевой, лидером остается Всеволожский район, на который приходится треть предложения и сделок. Второе место занимает Ломоносовский район, подвинув вниз Выборгский.

Фаворитами рынка остаются земельные участки под самостоятельную застройку – их доля в объеме предложения в эконом-классе составляет, пожалуй, все 90%. В бизнес-сегменте доля предложений с готовыми домами больше, потому на участки приходится порядка 60%.

По количеству сделок участки занимают более 70% от всего объема продаж.

Эконом-сегмент в последние годы представлен на рынке намного шире, чем проекты бизнес- и элит-класса, поэтому в процентном соотношении количество заявленных, но не реализуемых поселков больше в низком ценовом сегменте.

Проекты бизнес-класса – наиболее сложный сегмент. С одной стороны, именно проекты в этом сегменте – «Охтинский парк» с инженерно подготовленными



Бум продаж первой половины 2014 года проходит, рынок возвращается в обычное русло

участками ИЖС и «Особый статус» с готовыми коттеджами – являются лидерами рынка по объему выручки и стабильности в продажах. С другой стороны, как раз в этом сегменте многим не удается соблюсти баланс цены и качества, и проекты не пользуются спросом.

По данным госпожи Агеевой, за первые пять месяцев 2014 года в продажу вышло около 30 новых поселков. Это на 10 меньше, чем за тот же период 2013 года.

Подавляющее большинство новых проектов – до 80% – однотипны и предлагают земельные участки под самостоятельную застройку с минимальным набором коммуникаций – грунтовые дороги и электричество. Ценовой сегмент – преимущественно эконом: от 35 до 100 тыс. рублей за сотку. Половина вышедших в продажу поселков расположена в Ломоносовском районе, чем и обусловлены бюджетные цены.

«Назвать заметными и нетиповыми проектами из числа вышедших в первой половине 2014 года можно лишь три поселка. Лакшери-проект Relique de Famille от неизвестного рынку девелопера строится в Сестрорецке, на первой линии Финского залива – всего четыре особняка площадью 1480 кв. м каждый на участках по 1 га. Ориентировочная стоимость – примерно 300 млн рублей. Архитектурное решение представляет собой адаптированную и эклектичную реминисценцию французской замковой архитектуры. Поселок «Сад времени» строится в Петергофе вокруг известного пруда Бауш. Застройщик опытный и авторитетный – компания «Строительный трест» – работает в комфортном для себя ценовом сегменте бизнес. В поселке 85 домовладений, которые возводятся по четырем проектам, площадь коттеджей – 172-243 кв. м, площадь участков –

12-21 сотка. Стоимость – от 16,5 млн рублей, возможна рассрочка или ипотека. «Ключевой» – проект на 10 домов в Юкках от частного застройщика. Дома из газобетона с пластиковыми стеклопакетами и металлочерепицей на крыше оценены продавцом в среднем в 30 млн рублей каждый. Вероятно, расчет на магию места – по соседству расположен известный поселок «Горки СПб» от компании «ПетроСиль». В «Ключевом» все дома построены, коммуникации подключены, статус земли – ИЖС».

Как считает госпожа Агеева, с учетом новых предложений этого года общий вектор – на снижение цен. Однако в некоторых проектах, реализуемых профессиональными девелоперами, цены выросли. Например, в проекте компании «ПулЭкспресс» «Охтинский парк» цены на старте продаж составляли 250-280 тыс. рублей за сотку. Стоимость участков в последней очереди проекта, выведенной в продажу в этом году, достигает 450 тыс. рублей.

«Бум продаж первой половины 2014 года проходит, динамика продаж входит в обычные рамки. Преимущественно будут востребованы инженерно подготовленные участки стоимостью 1-2 млн рублей», – прогнозирует госпожа Агеева.

## МНЕНИЕ



**Полина Яковлева,**  
директор  
департамента  
новостроек NAI  
Bescar:

➤ – В стадии реализации находится более 100 поселков, срок строительства которых постоянно оттягивается. Вместо отдельно стоящих домов спросом стали пользоваться квартиры в малоэтажных комплексах и таунхаусы средней и низшей категории. По-прежнему самыми популярными направлениями остаются Курортный и Выборгский районы, однако Всеволожский, Тосненский и Ломоносовский районы стали также активно застраиваться. Основными плюсами данных территорий являются близость к городу, а также наличие социальной и торговой инфраструктуры.

## В поисках дешевого варианта

**Роман Русаков** / На сегодняшний день на рынке Санкт-Петербурга и Ленинградской области в продаже находится около 450 проектов коттеджных поселков и около 36 тыс. домовладений и участков. При этом фактически «живых» проектов на рынке около 30% от количества заявленных в листингах, то есть менее 150.

Александр Власенко, руководитель отдела жилой недвижимости АРИН, отмечает, что, как и в предыдущем году, наиболее популярны у покупателей объекты нижнего ценового диапазона. 22,2 и 22,5% от всех запросов приходится на цену от 500 тыс. до 1,5 млн рублей и от 1,5 до 2,5 млн рублей. В Санкт-Петербурге и пригородных районах наибольшая доля запросов по поиску загородной недви-

мости находится в диапазонах цены от 3,5 до 5 млн рублей и от 5 до 6,5 млн рублей. Это 20 и 27,5% от всех обращений по данному сегменту рынка. «Минимальные доли спроса приходятся на удаленные районы, такие как Бокситогорский, Сланцевский, Тихвинский, Подпорожский, Кингисеппский, Киришский», – перечисляет госпожа Власенко. Высокая стоимость загородных домов характерна для большинства пригородных районов Петербурга. По оценкам АРИН, исключение составляет Колпинский район со средней ценой предложения порядка 4,5 млн рублей. Наиболее дорогостоящие объекты предлагаются к продаже в Приморском, Выборгском и Курортном районах (средняя стоимость домов составляет 20-30 млн рублей).

На территории Ленинградской области наиболее высокую стоимость имеют загородные дома во Всеволожском районе (в среднем около 13 млн рублей). Достаточно высокая стоимость характерна для Выборгского, Приозерского и Гатчинского

районов (в среднем от 7 млн до 11 млн рублей). Наиболее низкая стоимость загородных домов в удаленных районах Ленинградской области (Киришский, Подпорожский, Сланцевский, Бокситогорский). В этих локациях средняя цена выстав-

ленных на продажу объектов варьирует от 725 тыс. до 1185 тыс. рублей.

Большинство наиболее крупных из реализуемых сегодня проектов расположено во Всеволожском районе. Александр Власенко объясняет тенденцию следующим: «Прежде всего это обусловлено популярностью северного направления у покупателей загородной недвижимости

и близостью территории к Петербургу. В числе наиболее востребованных – мультиформатный поселок «Близкое» вблизи пос. Мстислово. Комплекс будет возведен в три очереди, первую планируется сдавать в конце 2015 года. Также во Всеволожском районе расположено много объектов лидера рынка загородной недвижимости – группы компаний «Кивеннапа».

## МНЕНИЕ



**Анна Калинина,** руководитель отдела элитной жилой недвижимости ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate:

➤ – В последний год на рынке загородного жилья премиум-класса появилась новая тенденция: ряд компаний нефтегазового сектора начали приобретать элитные коттеджные поселки целиком. В частности, недавно так были приобретены все оставшиеся непроданными дома в поселке «Марины». Еще одна тенденция последних лет – строительство апарт-проектов в Курортном районе Петербурга. Наиболее известен комплекс Cristal в Репино. Также

можно отметить проект Honka в Репино и проект Olenzel в Зеленогорске. Но поскольку апартаменты в этих комплексах стоят как квартиры бизнес-класса на Крестовском острове (примерно 150 тыс. рублей за 1 кв. м без отделки), реализация данных объектов растягивается на годы (от трех лет). Такую недвижимость приобретают как альтернативу загородному дому. Содержать апартаменты гораздо проще и дешевле, чем круглогодично следить за домом и земельным участком.

# Многоквартирная альтернатива коттеджам

**Ирина Ахматова** / Доля многоквартирного малоэтажного жилья в городе и на прилегающих к нему территориях в последние несколько лет растет. Эксперты говорят, что данный формат постепенно вытесняет с рынка коттеджные поселки и таунхаусы. ➔

Малоэтажный формат многоквартирного жилья становится все более популярным среди девелоперов, работающих на границе Петербурга и Ленобласти. К тому же данный вид застройки активно поддерживается городскими и областными властями.

По словам Арсения Васильева, генерального директора УК группы «УНИСТО Петросталь», такой формат жилья до 2012 года практически не существовал на рынке. «Если и реализовывали такие проекты, то в виде элитных малоквартирных комплексов в Петербурге или в наиболее престижных местах пригорода. На сегодняшний день большая часть объектов малоэтажного многоквартирного жилья представлена комфорт-классом», – рассказывает господин Васильев.

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», отмечает, что доля малоэтажного жилья на территории Санкт-Петербурга пока не превышает 2,2% от общего объема застройки.

По оценкам Веры Серезиной, директора управления стратегического маркетинга и исследований рынка компании «Северный город» (входит в холдинг RBI), в активной фазе сегодня находятся порядка 30 проектов многоквартирных малоэтажных комплексов.

Петр Буслов, руководитель аналитического центра ООО «Главстрой-СПб», подсчитал, что площадь малоэтажных многоквартирных комплексов за КАД равняется 215 тыс. кв. м (по состоянию на апрель 2014 года), что составляет около 10% от общего объема предложения.

Основной объем предложения сосредоточен в удаленных от центра районах города, а также во Всеволожском,



В ближайшие пять лет ожидается увеличение в два раза предложения в малоэтажных многоквартирных комплексах

Ломоносовском, Гатчинском и Тосненском районах Ленобласти.

«С уверенностью можно сказать, что многоквартирные жилые дома не только прижились за городом, но и «наступают на пятки» таким ранее популярным форматам, как коттеджные поселки и таунхаусы. Правда, с 2012 года, когда началась массовая экспансия городского формата в пригород, многоквартирным проектам удалось завоевать место под солнцем пока только в районе «закадыя», – комментирует госпожа Серезина. – Спринтерский забег нового предложения пришлось на 2013 год, когда рынок побил исторические

рекорды предыдущей строительной пятилетки. А динамика нового предложения многоквартирных проектов за городом практически сравняла счет с городскими (прирост в районе – 20%)».

«Внутри КАД малоэтажные жилые комплексы можно пересчитать по пальцам. К ним относится и новый жилой район «Юнтолово». Площадь первого этапа строительства – 114 тыс. кв. м. Они будут сданы в конце 2014 года», – добавляет господин Буслов.

Помимо уже существующих проектов в этом году на рынок выйдут новые. Так, ГК «УНИСТО Петросталь» в текущем

году начнет строительство малоэтажного проекта во Всеволожском районе. Первая очередь будет состоять из 12 четырехэтажных домов общей площадью около 60 тыс. кв. м. В Сертолово стартовала реализация малоэтажного проекта «Новое Сертолово» ООО «КВС». Также в Сертолово в июле начнется строительство ЖК «Золотые купола» от ГК «РосСтройИнвест». По словам Дмитрия Малеванного, маркетолога-аналитика ГК «РосСтройИнвест», комплекс задуман как квартал не только с полной социальной инфраструктурой, но также с тремя ландшафтными парками и множеством «приятных мелочей» вроде свободных Wi-Fi-зон.

Помимо застройщиков, работающих в городе, на рынок многоквартирных малоэтажных жилых комплексов выходят и загородные девелоперы, которые традиционно занимались строительством коттеджных поселков. Так, компания «ПулЭкспресс» вывела на рынок проект такого формата. ЖК «Мелодия» расположен во Всеволожском районе. Там будет построено семь трехэтажных домов по 11 квартир, рассказал Андрей Бочков, генеральный директор компании «ПулЭкспресс».

По словам Полины Яковлевой, директора департамента новостроек NAI Besar, очевидным преимуществом строительства малоэтажного проекта для застройщика является выгода с точки зрения покупки относительно дешевого земельного участка и застройки его многоквартирным жильем.

Александр Шафранский, заместитель генерального директора ООО «КВС», говорит, что интерес к строительству в Ленобласти подстегивает ряд факторов: дефицит земли в Петербурге, программа «Социальные объекты в обмен на налоги», а также наличие спроса. Проблемным вопросом при освоении приграничных территорий является сложность подключения к инженерным сетям, обеспечение социальной инфраструктурой и развитие сети общественного транспорта.

## цифра

# 30

проектов многоквартирных малоэтажных комплексов строится сегодня в Петербурге и пригородах

## Перспективный формат

**Ирина Ахматова** / Формат многоквартирного малоэтажного жилья пришел к нам из Европы и имеет хорошие шансы прижиться на местном рынке, говорят эксперты. Покупателей он привлекает комфортом жизни и низкой ценой.

Арсений Васильев, генеральный директор УК группы «УНИСТО Петросталь», отмечает, что рынок малоэтажного жилья растет достаточно высокими и темпами, и в среднем за квартал спрос увеличивается на 10-15% в течение последних полутора лет.

По словам Ольги Трошевой, руководителя консалтингового центра «Петербургская недвижимость», спрос на жилье средней и малой этажности в пригородах и в административно подчиненных районах тесно связан

с развитием инфраструктуры. «Интерес к квартирам в таких объектах, в особенности при условии привлекательной цены, есть, – рассказывает госпожа Трошева. – Тем не менее некоторые моменты могут отпугивать покупателей. В частности, в настоящее время именно в сегменте домов до девяти этажей наблюдаются всевозможные нарушения: строительство без разрешения, строительство многоквартирных домов на землях ИЖС. В этом сегменте строит зачастую неизвестные на рынке компании. Наличием разрешительной документации часто именно они похвастать не могут». Владимир Скигин, председатель совета директоров УК Satellit Development, говорит, что ряд покупателей двойко воспринимает этот формат: с одной стороны, это европеизированный формат

жизни, но с другой – менее привычный для россиян. «Как известно, в силу своей ментальности мы адаптируемся ко всему новому, пусть даже и лучше, постепенно», – отмечает господин Скигин. Интерес к покупке жилья в многоквартирном малоэтажном доме в пригороде обусловлен, по мнению Александра Власенко, руководителя отдела продаж жилой недвижимости АН «АРИН», широким развитием ипотечного кредитования этого сегмента. «Поскольку доля сделок с участием ипотеки в сегменте жилья эконом-класса превысила планку в 75%, разумеется, большим спросом будут пользоваться такие объекты, где есть возможность кредита. Что касается обычных загородных проектов, то банки кредитуют их не слишком охотно и по более высоким ставкам», – поясняет

господин Власенко. Уровень цен в жилых комплексах, расположенных на территориях области, прилегающих к Петербургу, ниже, чем в спальных городских районах, на 20-30%, говорит Дмитрий Малеванный, маркетолог-аналитик ГК «РосСтройИнвест». Стоимость квадратного метра в подобных проектах, по оценкам Полины Яковлевой, директора департамента новостроек NAI Besar, варьируется от 46 до 100 тыс. рублей в зависимости от класса и оснащения проекта. «Стоит отметить, что в эконом-классе проект, расположенный в области, будет дешевле, чем тот, что расположен в городе, а в элитном сегменте такая взаимосвязь может не прослеживаться», – отмечает госпожа Яковлева. Участники рынка уверены, что у данного формата жилья большие перспективы.

Арсений Васильев считает, что малоэтажные проекты вполне готовы стать достойной альтернативой городским квартирам. «В ближайшие пять лет ожидается увеличение предложения в малоэтажных многоквартирных комплексах в два раза», – оценивает перспективные планы строителей господин Васильев. «Формат малоэтажных многоквартирных домов пришел к нам из Европы и отлично приживается на

русской почве, – отмечает Вера Серезина, директор управления стратегического маркетинга и исследований рынка компании «Северный город» (входит в холдинг RBI). – Сегодня и петербургский покупатель распробовал вкус жизни за городом без ущерба для городского комфорта. Число горожан, которые хотят перебраться в поисках более экологичной и комфортной жизни, выросло с 20% в 2012 году до 30% в 2014 году».

## мнение



**Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость»:**

➔ В ближайшие годы число среднеэтажных и малоэтажных проектов будет расти. Многие территории вблизи КАД – в Пушкинском районе, на границе Пушкинского и Московского районов – предназначены для строительства малоэтажного и среднеэтажного жилья, поэтому девелоперы будут развивать такие проекты.

# Индивидуалам здесь не место

**Роман Русаков** / В прошлом году город проводил шумную кампанию по борьбе с девелоперами, строящими жилье на землях, предназначенных под индивидуальное жилищное строительство (ИЖС). Однако, как отмечают эксперты, девелоперы имеют в своем распоряжении законные схемы и для застройки таких участков. ↗

Петербург растет ввысь, это обусловлено дорогой стоимостью земли; девелопер, получивший участок, стремится «выжать» из него максимум квадратных метров. Но, как ни парадоксально, в городе есть участки, которые предназначены и под индивидуальное жилищное строительство.

В 2013 году в Санкт-Петербурге введено в эксплуатацию 2583,5 тыс. кв. м жилья. Как подсчитал Арсений Васильев, генеральный директор компании «УНИСТО Петросталь», доля индивидуального жилищного строительства при этом составила 6,8%. По его словам, земельные участки под ИЖС можно формировать в черте города на территории около 4300 га, и власти города сегодня планируют включить в адресную программу 60 участков под ИЖС. В городе существует несколько зон, которые выделены под малоэтажное строительство, в том числе включающие участки, на которых возможно только индивидуальное жилищное строительство, – Озерки, Коломяги, Каменка, пригородные районы Санкт-Петербурга. По закону на землях ИЖС можно строить капитальный малоэтажный дом не выше трех этажей на одну семью, возводить хозяйственные постройки, рядом с домом разбивать сад и огород. Жилой дом должен соответствовать всем нормам и требованиям к жилому строению, проектная документация для которого выполняется проектной организацией с государственной лицензией.

В проектную документацию входит разработка отдельного технического задания по всем коммуникациям. Затем этот проект владелец участка должен согласовать в различных контролирурующих инстанциях. «Но в настоящее время на землях ИЖС застройщики, нарушая закон, строят многоквартирные дома, таунхаусы. В последние несколько лет строительство многоквартирных домов на землях ИЖС приобрело массовый характер. Только за прошлый год

мощь участка под застройку от 3 га стоит 15 млн рублей.

Елена Шишулина, начальник отдела маркетинга ЗАО «Управляющая компания «СТАРТ Девелопмент», при этом отмечает, что построить коттеджный поселок на землях ИЖС возможно, более того, по ее словам, такая схема оптимальна для девелопера и покупателя: если загородный дом приобретается для постоянного проживания, статус ИЖС обеспечивает милицейский

мер, по 1,5 сотки (как у нас в «Золотых ключах»), а сами таунхаусы не имеют общих помещений (подвалов и чердаков) и общих инженерных сетей, то это абсолютно легальная схема, и собственность на такие дома оформляется без каких-либо проблем. В этом случае таунхаусы считаются индивидуальными жилыми домами, просто не отдельно стоящими, как коттеджи, а блокированными», – резюмирует госпожа Шишулина.

## Только за прошлый год власти города насчитали свыше 200 незаконных объектов – строящихся или уже заселенных

власти города насчитали свыше 200 незаконных объектов – строящихся или уже заселенных. Правительство города борется с незаконным строительством, и уже принято несколько судебных решений о сносе подобных проектов», – рассказал господин Васильев.

Что касается стоимости индивидуальных домов на землях ИЖС, то здесь цена может варьироваться в широких диапазонах в зависимости от состава грунтов, типа конструкции, площади дома и т. д. По данным господина Васильева, стоимость участка ИЖС в черте города от 12 соток в среднем стоит от 3,7 млн рублей, а стои-

адрес, прописку и привязанную к постоянной регистрации возможность пользоваться школами, детскими садами и поликлиниками в черте населенного пункта. «А вот возведение многоквартирного дома на участке ИЖС однозначно является незаконным, с таунхаусами же есть варианты – в зависимости от минимально допустимого размера участка в соответствии с действующими Правилами землепользования и застройки. Построить линию из 10 секций таунхаусов на едином земельном участке так же незаконно, как и многоквартирный дом. Но если под каждой секцией таунхауса вымежеван участок, напри-

### МНЕНИЕ



**Полина Яковлева,**  
директор  
департамент  
новостройки  
NAI Becar:

– Ранее некоторые застройщики пытались возводить на землях ИЖС многоквартирные дома, но такую практику продолжать никто не решает, поскольку риски, также как и штрафы, слишком велики. В целом по городу в основном все подобные объекты сосредоточены в районе Коломяг, а в остальных районах города такие проекты встречаются редко.

**ИНФОРМАЦИОННО-ПРАВОВОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

Поставка и обслуживание справочно-правовых систем **КонсультантПлюс**

- Заказ нормативных и технических документов
- Проведение семинаров для бухгалтеров
- Услуги правового консалтинга
- Подписка на периодические издания

**680 - 2000**

Ваше Право - Эксперт по праву!

**Ваше Право**  
информационный центр  
Сети КонсультантПлюс

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

**PROESTATE®**

Международный инвестиционный форум по недвижимости

**8-10 СЕНТЯБРЯ**  
Москва, ЭКСПОЦЕНТР

Организаторы:  
Министерство регионального развития Российской Федерации  
**ГДА**  
Государственный фонд инициативных и девелоперских инициатив

Партнер:  
СРО «НАИ»  
Национальный ассоциация риэлторов  
**C|R|e**  
Общероссийская федерация

Партнер:  
СРО «АИД»  
Ассоциация инициативных девелоперов  
**ARENATOR.RU**  
Платформа недвижимости

Партнер:  
СРО «СТРОИТЕЛЬНЫЙ»  
СРО «СТРОИТЕЛЬНЫЙ»  
**СТРОИТЕЛЬНЫЙ**

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

# Неоднородное полугодие

**Роман Русаков** / На 1 июля 2014 года в Петербурге введено 1,411 млн кв. м жилья. Это почти в полтора раза больше, чем было введено в первом полугодии 2013 года. При этом на первичном рынке жилья второй месяц наблюдается спад спроса. ➔

Как передает Комитет по строительству, по итогам полугодия в числе лидеров по вводу жилья остаются Приморский (256,1 тыс. кв. м), Пушкинский (220 тыс. кв. м), Выборгский (187,3 тыс. кв. м) и Невский (186,9) районы.

В июне же максимальный ввод был отмечен в Красногвардейском районе (51,9 тыс. кв. м), Кировском (24,6 тыс. кв. м) и в Пушкинском (17,836 тыс. кв. м).

Алексей Берников, маркетолог-аналитик ЗАО «Группа Прайм», отмечает, что по сравнению с первым полугодием прошлого года рост объемов ввода жилья в Петербурге составил почти 50%.

«На сегодняшний день более чем 30% от всего объема предложения на рынке новостроек Санкт-Петербурга (без учета Ленобласти) заявлены со сроками сдачи в 2014 году. А с учетом бурно развивающихся приграничных районов эта цифра может легко достичь 40%».

Елена Лашаева, генеральный директор АН «АРИН», при этом добавляет: «Первые полгода 2014-го для строящегося рынка Петербурга выдалась неоднородными. Весенний ажиотажный всплеск сменился резким падением покупательского спроса к началу лета. Цены в ряде строящихся объектов показали рост на 10-15%, а потом вновь упали до уровня декабря прошлого года. Еще одна тенденция – внушительные объемы вывода на рынок новых проектов».

Пиковые показатели спроса на строящееся жилье были зафиксированы экспертами АРИН в феврале-марте 2014 года. В эти месяцы число запросов увеличилось на 34%, а заключенных договоров – на 27%. В том числе рост произошел за счет инвестиционных покупок. Наиболее ошутим всплеск спроса оказался для компаний, строящих жилье в сегменте эконом-класса.

Если в феврале новые квартиры чаще приобретались для вложения средств, то в конце марта покупатели уже в буквальном смысле собирали последнее для квартиры «для жизни». В апреле был достигнут так называемый психологический потолок цены, после которого сторнировали продажи в сегменте строящейся недвижимости



Пиковые показатели спроса на строящееся жилье были зафиксированы в феврале-марте 2014 года

и появился явный интерес ко вторичному рынку. Когда застройщики увидели резкий спад спроса, они среагировали на это понижением цен. В конце апреля и начале мая почти все девелоперы стали проводить различные акции и распродажи квартир.

«Однако несмотря на понижение цен, весь май активность спроса на первичном рынке жилья Санкт-Петербурга демонстрировала отрицательную динамику. Тенденция продолжилась и в июне. Мы видим спад активности покупателей, однако он уже не столь велик. В целом с начала месяца рынок просел на 0,3%, и эти показатели уже можно отнести к обычным сезонным. К осени мы рассчитываем на традиционное оживление рынка», – полагает госпожа Лашаева.

«Несмотря на волну ажиотажного спроса в марте-апреле и, как следствие, повышение цен отдельными девелоперами в среднем на 3-5%, сегодня стоимость жилья откатилась на уровень конца 2013-го – начала 2014 года. В среднем по городу цена за квадратный метр составля-

ет около 95 тыс. рублей», – подтверждает слова коллеги господин Берников.

Сейчас, по его словам, наблюдается менее затишье, далее можно прогнозировать традиционный подъем спроса с начала осени, сопровождающийся плавным ростом цен до конца года. Резких скачков либо падений не ожидается. «И к концу декабря средняя цена реализации жилья достигнет отметки 98-100 тыс. рублей за «квадрат», – дает прогноз господин Берников.

Екатерина Немченко, директор департамента жилой недвижимости Knight Frank St Petersburg, также подтверждает факт, что в мае и июне 2014 года все специалисты рынка недвижимости отмечают спад покупательской активности. «Ситуация вполне объяснима стабилизацией экономической обстановки, спровоцировавшей повышенный спрос в начале этого года, исчерпанием текущих накоплений населения, за счет которых во многом обеспечивался высокий уровень продаж, и сезонностью. На рынке жилья массового спроса на данный момент сложилась ситуация явного

перепроизводства. Застройщики регулярно выводят в продажу как новые жилые проекты, так и следующие очереди в строящихся комплексах. Объем предложения регулярно пополняется и достиг своего пикового значения. При этом спрос второй месяц подряд демонстрирует явный спад и существенно отстает от предложения. В этих условиях важную роль помимо стоимости начинают играть качество проектов, темпы строительства, их инфраструктурное наполнение, проработка концепции, планировочных решений и, конечно, локация», – перечисляет госпожа Немченко.

Она предполагает, что сделок с недвижимостью во втором полугодии станет меньше. Вместе с тем когда происходит уменьшение спроса и увеличение предложения, среди застройщиков обостряется конкуренция. «В этот момент одним из наиболее важных факторов борьбы за покупателя становится скорость строительства. опережение заявленных сроков является мощной мотивацией при выборе того или иного девелопера», – резюмирует госпожа Немченко.

## МНЕНИЕ



**Лев Гниденко,**  
генеральный директор  
ЗАО «Ойкумена»:

➔ Что касается цен на новостройки в этом году, то в этом году сложилась, конечно, особая ситуация. Девальвация российской валюты, нестабильная ситуация в банковском секторе, инфляционные ожидания, стремление вложить сбережения в ликвидные активы – все это привело к значительному увеличению спроса на строящееся жилье и, как следствие, к скачку цен на квартиры. Причем самым высоким спросом пользовались жилье эконом- и комфорт-классов.

## Кризис усиливает тенденции

**Роман Русаков** / Ключевой тенденцией первого полугодия 2014 года стал стремительно растущий объем не только ввода в эксплуатацию, но и вывода в продажу новых объектов, значительной частью которого являются проекты комплексного освоения территорий (КОТ).

Сегодня, как говорят эксперты, доля проектов КОТ в Петербурге достигает 40% в общем объеме вводимого жилья.

Дмитрий Котровский, вице-президент девелоперской компании «Химки Групп», отмечает, что доля проектов КОТ в общем объеме жилья, вводимого в целом по России, составляет не более 20%,

однако его объем имеет явную тенденцию к росту, особенно в регионах, где сами принципы КОТ (доступное жилье, массовая застройка, комплексная инфраструктура) в большей мере соответствует потребительским предпочтениям и возможностям, а также общему свободных земель. «И дело здесь не только в рыночных механизмах, но и в ряде государственных инициатив, в случае введения которых проекты КОТ получат массу преференций. Такие инициативы, как снижение налоговой нагрузки для девелоперов, реализующих на своей территории проекты комплексного освоения территорий, от сегодняшнего повышающего коэффициента избавят проекты со сроком

реализации выше трех лет и объемом не менее 50 тыс. кв. м жилья, а также предложение Минстроя РФ снизить начальную цену аукционов на землю для строительства жилья эконом-класса на 20%», – рассуждает господин Котровский. Среди других тенденций, которые наблюдаются на рынке, – традиционная активизация со стороны иногородних покупателей в летние месяцы (основные покупатели приходят из следующих городов: Мурманск, Архангельск, Ханты-Мансийск, Красноярск), рост доли ипотечных сделок в общем объеме заключенных договоров (сейчас около 40% сделок на рынке – ипотечные, до конца прогнозируется уве-

личение доли до 50%). Максим Клягин, аналитик УК «Финам Менеджмент», полагает, что осень рынок жилья может почувствовать негативное влияние кризиса: «Рост стоимости заимствований для банков и реального

сектора негативно отразится на величине ставки ипотечного кредитования, что, учитывая общий спад в экономике в совокупности с рисками ускорения инфляции и наблюдаемым падением реальных доходов, может заметно затормозить темпы роста ипотечной индустрии. Это будет снижать ликвидность в секторе, создавать напряженность на рынке

жильей недвижимости в целом и затруднения для расширения нового строительства. По консервативному сценарию АИЖК, по итогам года рост на рынке ипотеки может снизиться до 10% (в 2013 году рост составил около 30%). Тем не менее в целом, несмотря на ряд рисков, рынок недвижимости пока остается относительно стабильным».

## КСТАТИ

➔ Следует отметить, что рост объемов ввода жилья наблюдается не только в Петербурге. В столице ситуация схожая – растет и объем ввода, рос в I квартале и объем спроса. Ирина Игнатьева, директор департамента маркетинга компании «КомСтрин», подтверждает: «В начале 2014 года рынок жилья в Московском регионе заметно активизировался. Стоимость квадратного метра повышалась до 3% в месяц». Ажиотаж, который возник в начале года, пошел на спад примерно в апреле-мае. И с этого периода цены оставались без изменений. Объемы ввода в Москве за пять месяцев 2014 года составили 1,1 млн кв. м (рост на 23% к аналогичному периоду 2013 года).

# Инвестиции в недвижимость резко сократились

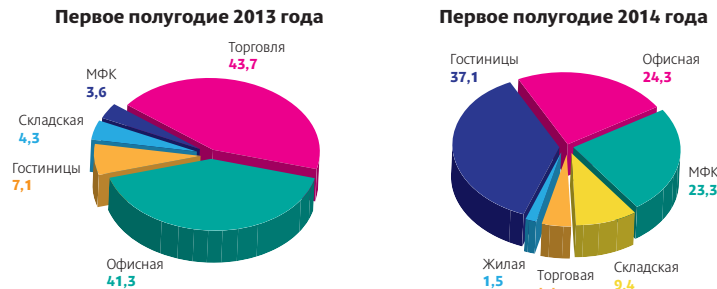
**Денис Кожин** / По итогам первого полугодия 2014 года объем инвестиций в российскую недвижимость снизился на 59% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составил 1,4 млрд USD.

Такие данные приводят аналитики JLL. В том числе объем вложений во II квартале составил 842 млн USD, сократившись по сравнению с соответствующим периодом 2013 года на 36%. В I квартале в недвижимость было инвестировано 545 млн USD – снижение на 73% в годовом сопоставлении.

«Замедление роста экономики страны и волатильность валюты, напряженность на Украине вместе с международными санкциями, направленными против России, являлись основными причинами беспокойства среди игроков рынка, – комментирует Том Манди, руководитель отдела исследований компании JLL. – Инвесторы по-прежнему проявляют осторожность, что, в свою очередь, выражается в снижении объемов вложений по отношению к 2013 году».

По результатам первых шести месяцев в приоритете у инвесторов были гостиничный и офисный сегменты рынка: на их долю пришлось 37 и 24% объема вложений соответственно. Однако стоит отметить, что такая высокая доля гостиничного сектора является следствием одной сделки – покупки компанией ВТБ доли ОАО «Гостиничная компания» в размере 84,1%. Активы, расположенные в столице, по-прежнему остаются самыми привлекательными для инвесторов: в Москву вложили 85% от общего объема средств за первое полугодие, доля Санкт-Петербурга выросла до 8% по сравнению с 5% за первые шесть месяцев прошлого года, а на регионы пришлось 7%. В первом полугодии 2014 года доля иностранного

Доля инвестиций по секторам рынка недвижимости России, %



Источник: JLL

капитала составила 18% по сравнению с 59% в аналогичном периоде 2013 года. Но высокая доля зарубежных инвесторов в результате первых шести месяцев прошлого года является следствием продажи ТЦ «Метрополис».

Несмотря на осторожность в действиях инвесторов, в течение II квартала наблюдались положительные для рынка сигналы. Например, австрийская компания Immofinanz заявила, что продолжит инвестировать в российские торговые центры, а магнат Дональд Трамп не отменил своих планов по работе на российском рынке, несмотря на текущую политическую и экономическую ситуацию.

«Мы сохраняем годовой прогноз объема инвестиций в недвижимость России

на уровне 3,4 млрд USD, так как полагаем, что замедление роста экономики и волатильность обменного курса продолжат оказывать влияние на спрос. Кроме того, экономические санкции создают дополнительные риски для бизнеса, такие как увеличение издержек, и отражают повышенное беспокойство среди иностранных инвесторов, – добавляет Том Манди. – В качестве положительного момента мы хотим отметить, что в целом рынок недвижимости находится в хорошем «самочувствии» – он восстановился после кризиса 2008 года, а значительная ненасыщенность качественными площадями по-прежнему привлекает инвесторов. Таким образом, после низких показателей 2014 года мы имеем все шансы

получить высокие результаты в следующем, 2015 году».

Максим Новицкий, генеральный директор компании «Альтера Инвест», добавляет: «В целом можно наблюдать несколько экономических тенденций, которые влияют на все рынки и на ретейл, который связан с торговой недвижимостью. Произошло высвобождение финансовых ресурсов благодаря деофшоризации капиталов российских инвесторов; иностранные инвесторы насторожились кризисом европейских рынков и ищут возможности альтернативного вложения средств. И привлекательной для европейцев является норма прибыли на российском рынке 15-25% против европейских 5-7%. То есть присутствует инвестиционный капитал, но из-за туманности политической ситуации и ожидания новой волны кризиса в РФ инвесторы затягивают принятие решений, ожидая прояснения ситуации. Как только политическая ситуация стабилизируется, будет реализован имеющийся инвестиционный капитал».

Доходность разных секторов коммерческой недвижимости

Доходность, I квартал 2014	Москва	Санкт-Петербург
Офисы	9%	10,25%
Торговля (ТЦ)	9,25%	10,25%
Склады	11%	13,25%

Источник: JLL

## Вкладывают в основном российские компании

**Денис Кожин** / Большинство инвестиционных сделок на рынке коммерческой недвижимости в первом полугодии 2014 года заключили российские инвесторы.

Аналитики ASTERA считают, что крупнейшими сделками первого полугодия 2014 года на российском рынке коммерческой недвижимости стали: в офисном сегменте – покупка O1 Properties офисной части комплекса «Легенда» в Москве, сумма сделки составила 500 млн USD; среди сделок купли-продажи земельных участков – приобретение «ЛСР. Недвижимость-М» земельного участка на территории промзоны «Зил» в Москве за 800 млн USD; в торговом сегменте – приобретение компанией Praktika Development за 300 млн USD TK River Mall в Москве. «Среди региональных городов, которые привлекли наибольший объем инвестиций

в первом полугодии 2014 года, можно отметить Новосибирск и Ярославль. Наиболее крупные инвесторы на российском рынке – O1 Properties, Morgan Stanley, Millhouse Capital, Fort Group, ВТБ, Сбербанк, UFG Asset Management, группа «БИН», Practika Developments», – перечисляют в ASTERA. При этом в компании отмечают, что большинство сделок, закрывшихся в первом полугодии 2014 года, являются результатом переговоров, проводившихся в 2013 году и ранее, до обострения политической и экономической ситуации. Возросшие риски отразились на ставках капитализации. В соответствии с оценкой JLL, по итогам I квартала 2014 года прирост составил 25 б.п. для большинства секторов в сравнении с IV кварталом 2013 года. Таким образом, для торговой недвижимости ставка капитализации составила 9,25% для Москвы и 10,25%

для Санкт-Петербурга. В офисном секторе – 9,0% для Москвы и 10,25% для Санкт-Петербурга. В складском секторе Москвы ставка капитализации осталась на уровне предыдущего квартала – 11,0%, в Санкт-Петербурге возросла на 25 б.п. до 13,25%. Максим Клягин, аналитик УК «Финан Менеджмент», отмечает: «Рентабельность инвестиций на рынке коммерческой недвижимости формируется в достаточно широком коридоре в зависимости от частных параметров проектов, при этом примерный средний уровень можно оценить, скажем, в диапазоне 15-20%. При этом удачные сделки перепродажи, конечно, могут принести существенно более высокий профит. Деवलлопмент объектов, предназначенных для последующей перепродажи инвесторам, безусловно, распространен достаточно широко, условно долю таких проектов можно

оценить, полагаю, на уровне 50%. Покупателями чаще всего выступают крупные специализированные фонды или профильные игроки рынка. Так как в значительной части случаев на первоначальном этапе такие проекты характеризуются достаточно высокими рисками, перепродажа коммерческих площадей нередко приносит весьма высокую доходность. Покупка даже сравнительно небольших объектов с низким уровнем входного барьера в проектах на начальной стадии (например, речь идет в основном о встроено-при-

строенных площадях) и их последующая перепродажа при удачной рыночной конъюнктуре вполне может принести доходность 50% и более». Алексей Гулевский, руководитель отдела консалтинга ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate, сообщает: «Профиль покупателей коммерческой недвижимости сегодня весьма разнообразен. Около 25% инвестиционных сделок приходится на институциональных инвесторов, прежде всего различные фонды. Еще около 25% сделок совершается с участием непуб-

личных компаний из сферы недвижимости. Введение санкций, безусловно, отразилось на объеме инвестиций в экономику России. Многие иностранные компании, такие как финская SRV, в текущем году приостановили рассмотрение новых проектов. Срок окупаемости офисного и торгового центра составляет 9-10 лет при ставке капитализации 10-11% годовых. Для отдельных объектов, обладающих выгодной локацией и продуманной концепцией, срок может быть ниже, в пределах 7-8 лет».

Инвестиции в недвижимость России по происхождению



Источник: JLL

Администрация Псковской области расторгнет контракт с московским подрядчиком «Северный ветер» за неисполнение контрактных обязательств по содержанию и ремонту региональных дорог, передает [asinfo.ru](http://asinfo.ru). Госконтракт на обслуживание и ремонт дорог в восьми южных районах области был заключен с компанией «Северный ветер» по итогам аукциона. Подрядчик по сравнению с другими участниками тендера за обслуживание сети дорог общей протяженностью около 3 тыс. км предложил на 212 млн рублей меньше. В итоге госконтракт был заключен сроком на два года (2014-2015 годы) с общим финансированием из регионального бюджета в 847 млн рублей. По состоянию на сегодняшний день работы по подготовке дорог к весенне-летнему периоду данной компанией выполнены лишь на 12% (ямочный ремонт, нанесение горизонтальной дорожной разметки), диагностика состояния дорог не проводилась вообще. Заявленный объем работ на май-июнь исполнен на 5,5%. В итоге подрядной организации были выставлены штрафные санкции в объеме около 1,5 млн рублей, из которых оплачено лишь 400 тыс. рублей. Компания с марта имеет большую задолженность по заработной плате для 207 штатных сотрудников, не имеет собственной производственной базы для обслуживания дорог в зимний период. В связи со сложившейся ситуацией администрация Псковской области имеет право расторгнуть контракт в одностороннем порядке, отметили в правительстве.

В Республике Коми готовится к открытию новый проект «Лыжная база для специализированной детско-юношеской спортивной школы олимпийского резерва», передает [asinfo.ru](http://asinfo.ru). Объект построен в рамках реализации государственной программы Республики Коми «Развитие физической культуры и спорта». На эти цели из республиканского бюджета выделено 14,5 млн рублей. Открытие объекта запланировано на III квартал текущего года. Общая площадь объекта – 320 кв. м. В состав объекта входят раздевалки с душевыми, медицинский и методический кабинеты, комнаты для подготовки и хранения инвентаря, стоянка для снегохода. При лыжной базе имеется освещенная лыжная трасса протяженностью 3 км. Единоразовая пропускная способность объекта – 30 человек.

В Новгородской области стартовал второй этап программы расселения аварийного жилья, передает [asinfo.ru](http://asinfo.ru). В рамках этой фазы в 2014 году предусмотрено переселение 1008 человек, проживающих в 86 аварийных домах, расположенных в 22 поселениях. В 10 из них строительство многоквартирных домов уже ведется. Это 24 здания разной степени готовности: от фундамента до возведения стен третьего этажа. Всего программой расселения «аварийки» предусмотрено переселение более 3 тыс. человек, проживающих в 260 домах, на переселение которых в новостройки предусмотрено 1,7 млрд рублей за счет средств областного бюджета и Фонда ЖКХ. Первым этапом программы ликвидации аварийного жилья 2013 года предусмотрено переселение 649 человек, проживающих в 53 домах, расположенных в 11 поселениях области.

# Поморье программирует жильё

Михаил Немировский / Архангельская область стала первым регионом Северо-Запада, вступившим в федеральную программу «Жильё для российской семьи». До 2017 года область рассчитывает получить из федерального бюджета 1 млрд рублей на подготовку земли и построить не менее 244 тыс. кв. м жилья эконом-класса.

Церемония подписания соглашения об участии региона в федеральной программе «Жильё для российской семьи» состоялось 3 июля в Правительстве Российской Федерации. Первые трехсторонние соглашения с Минстроем РФ и АИЖК подписали 16 российских регионов. От Северо-Запада на этом этапе заявлена только Архангельская область. Всего в программе к настоящему моменту значится 58 регионов, но полный список в Минстрое не раскрывают.

## Рывок в четверть миллиона

Министр промышленности и строительства Поморья Андрей Шестаков рассказал, что в соответствии с показателем, определенным Минстроем РФ, в Архангельской области к 2017 году дополнительно к регулярным объемам ввода (в 2013 году в области введено 316 тыс. кв. м жилья) необходимо построить 244 тыс. кв. м социального жилья. На софинансирование подготовки земельных участков из федерального бюджета будет выделен транш в размере 1 млрд рублей. При этом софинансирование инженерной подготовки земли со стороны региона составит не более 10%.

Господин Шестаков добавил, что на сегодняшний день к участию в программе заявлены пять муниципальных образований региона. Это города Котлас, Северодвинск, Архангельск, а также Коношский и Приморский районы. «При желании участвовать в проекте остальные муниципалитеты смогут направить свои заявки в адрес рабочей группы, которая будет следить за реализацией соглашения», – добавил министр. Так, например, в Северодвинске сегодня возводятся сразу четыре социальных дома. До 2015 года в эксплуатацию введут порядка 7 тыс. кв. м жилья. А всего по федеральной программе в Северодвинске планируется сдать 42 тыс. кв. м для переселения людей из ветхих и аварийных домов.

## Столица в числе отстающих

Отметим, что подписание соглашения в очередной раз подняло тему непростых отношений региональной власти и Архангельской мэрии. В частности, и.о. губернатора региона Игорь Орлов заявил, что ему вновь непонятна позиция мэрии Архангельска – несмотря на то что областной центр попал в программу, городские власти заявили наименьший объем социального строительства – всего 36 тыс. «квадратов». Для сравнения, в Котласе

## справка

Программа «Жильё для российской семьи» была утверждена Правительством РФ 5 мая 2014 года. Основное условие этой программы: цена строящегося жилья в рамках данной программы не должна превышать 30 тыс. рублей за 1 кв. м. В регионах, где стоимость квадратного метра ниже 30 тыс. рублей, будет предусмотрено 20% снижения рыночной стоимости «квадрата». За это федеральный бюджет берет на себя обязательства по софинансированию строительства объектов инженерной инфраструктуры из расчета 4 тыс. рублей на квадратный метр. В рамках программы до конца 2017 года в России планируется построить 25 млн кв. м жилья и заселить 400-460 тыс. семей. В 2015 году в России дополнительно к уже намеченным квадратным метрам планируется ввести порядка 5 млн кв. м, в 2016-м – порядка 6 млн кв. м и в 2017-м – порядка 14 млн кв. м. Объем финансирования программы – 100 млрд рублей. Из них 40 млрд – ранее предоставленный АИЖК кредит ВЭБ, 14 млрд – собственные средства ВЭБ, остальные средства планируется привлечь на рынке.

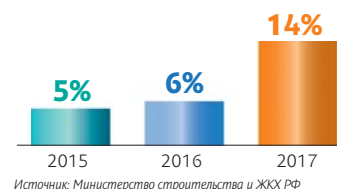
собираются построить 53 тыс. кв. м, в Северодвинске – 42 тыс., в Коношском районе – 68 тыс., в Приморском – 80 тыс. кв. м. «Почему властей областного центра меньше всех интересует развитие рынка жилья эконом-класса при 90% софинансировании из федерального бюджета? Судя по отношению мэрии Архангельска, в городе, видимо, намерены строить только элитное жильё», – резюмировал врио главы региона. Он призвал муниципалитеты активнее включаться в работу по подаче заявок на строительство жилья. Врио губернатора добавил, что впрямь объемы федеральных траншей в адрес Поморья будут зависеть от того, насколько уверенно муниципалитеты смогут начать реализацию программы.

Категории граждан, которые смогут участвовать в программе, определены постановлением Правительства РФ и будут уточнены отдельным постановлением правительства Архангельской области. По словам господина Шестакова, это будут семьи, проживающие в аварийном жилищном фонде и имеющие двух и более несовершеннолетних детей, ветераны боевых действий с тремя и более несовершеннолетними детьми, молодые семьи с одним и более ребенком, граждане, имеющие право на получение социальных выплат, научные работники, врачи, учителя, государственные и муниципальные служащие, а также специалисты организаций оборонно-промышленного комплекса.

Отметим, что в программу «Жильё для российской семьи» в скором времени включатся и другие регионы Северо-Запада. Так, подписание соответствующего соглашения Новгородской области

с Минстроем РФ запланировано на август. В Новгородской области по федеральной программе планируется построить 30 тыс. кв. м жилья. В настоящее время Департамент строительства и дорожного хозяйства региона разрабатывает порядок отбора земельных участков, застройщиков и проектов жилищного строительства для участия в программе. К участию в программе допускаются застройщики, объемы сданного жилья которых составили за три года не менее 25 тыс. кв. м. О планах по подаче заявки от Псковской области в июне «Строительному Еженедельнику» рассказал председатель Госкомитета региона по делам строительства и ЖКХ Дмитрий Быстров. А Вологодская область и вовсе оказалась одним из лидеров по заявленному в рамках программы объемам строительства социального жилья. В регионе в том числе благодаря реализации проекта строительства микрорайона Южный (наша газета писала о нем в № 22-23 от 23 июня 2014 года) до 2017 года построит более 900 тыс. кв. м жилья.

## Ввод жилья по программе в России (по годам, млн кв. м)



Источник: Министерство строительства и ЖКХ РФ

## мнение



Максим Клягин, аналитик УК «Финам Менеджмент»:

– Субсидирование части стоимости инфраструктуры позволит, по примерным оценкам, на 10-15% снизить затраты девелоперов, что будет способствовать более динамичным темпам нового строительства и расширению объемов ввода. Вместе с тем, мне представляется, что подобных компенсаций недостаточно для качественного улучшения ситуации. Расходы на формирование инфраструктуры, как правило, слишком велики для профильных участников

рынка, даже если речь идет о самых крупных компаниях. Частный бизнес не может и не хочет самостоятельно нести все риски и издержки подобного характера. Поэтому для качественного развития комплексного девелопмента, несомненно, необходимо последовательное государственное участие, прежде всего в вопросе создания эффективных механизмов выделения территорий с подготовленными дорогами, коммуникациями, инженерными сетями, социально-бытовыми объектами и другой необходимой инфраструктурой.

# Рынок аренды встал с ног на голову

**Роман Русаков** / Крупные агентства недвижимости заявили о том, что рынок аренды жилья претерпел кардинальные изменения – в последнее время предложение намного превысило спрос, и привычная схема отношений между съемщиком и арендодателем уходит в прошлое. Аналитики пока не склонны драматизировать ситуацию и полагают, что в спаде спроса виноват кризис. ➔

Эксперты агентства недвижимости «Итака» отмечают кардинальные изменения на петербургском рынке жилой аренды. «Предложение превысило спрос до пяти раз в некоторых районах города, поставив под сомнение ранее приоритетную роль собственников. Новые реалии рынка требуют равноправного участия в сделке как арендодателя, так и арендатора, в том числе и в части оплаты комиссионных», – говорят в «Итаке».

Ранее, когда спрос на аренду жилья резко превышал объем предложения, рынок сам диктовал условия – все расходы по сделке нес арендатор. Подогреваемый спросом уровень арендных ставок в течение многих лет демонстрировал исключительно положительную динамику, стабильно подрастая на 10-15% в год. Однако около года назад ситуация кардинально изменилась, особенно в сегменте эконома.

## Резкий поворот

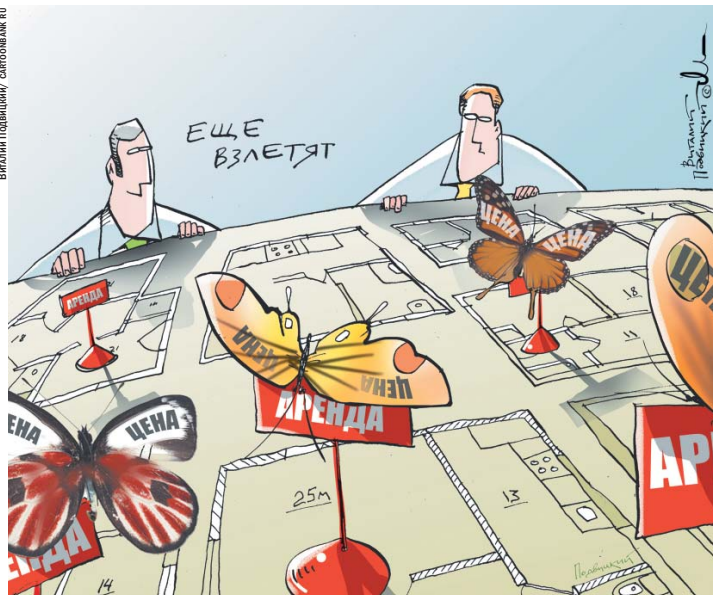
«В течение последнего года рынок аренды развернулся на 180 градусов – средний показатель уровня арендных ставок не только не вырос, но значительно снизился, в среднем на 15%, в ряде случаев и до 20%. При этом объем предложения значительно превышает спрос, в некоторых районах города – до пяти раз, и это не предел. В этой ситуации срок экспозиции квартир с завышенной арендной ставкой достигает двух месяцев. Это упущенная выгода не готовых к переменам собственников», – уверена Алла Казакова, заместитель директора по аренде АН «Итака».

Аналитики фиксируют все большее значительный прирост предложения, а также увеличение количества инвестиционных покупок с целью дальнейшей сдачи в аренду. Так, по данным АН «Итака», за 2013 год в Санкт-Петербурге возведено 989 жилых домов на 42 528 квартир. По различным оценкам, до 50% этих квартир вышли на рынок аренды. На текущий момент общий объем строящегося в Петербурге и ближайших пригородах жилья составляет порядка 8,5 млн кв. м.

Во многих европейских странах, а также в Америке комиссию агентства оплачивает исключительно собственник. «Это общепринятая цивилизованная мировая практика. Новый петербургский рынок аренды требует равной оплаты услуг риэлтора обеими сторонами сделки», – заявляют в «Итаке».

В конце мая на заседании совета Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области Сергей Галала, генеральный директор АН «Итака», выступил с инициативой перехода к новым формам сотрудничества между агентствами и собственниками жилья.

«Собственник, не завышающий арендную ставку и готовый оплатить половину комиссии, предложит рынку конкурентоспособные условия, тем самым быстрее привлечет арендатора и не упустит выгоду. Арендатор получит демократичные финансовые условия и сможет позволить себе услуги агентства, вместо того чтобы пополнять ряды участников «черного» рынка аренды, снимая квартиру без посредников. Риэлтор будет более оперативно и качественно выполнять запросы и первых, и вторых. Приняв новые цивилизованные правила аренды, выиграют все участники рынка», – пояснила Алла Казакова.



Точки зрения о том, что рынок аренды жилья претерпевает качественные изменения, придерживаются и аналитики NAI Besag. «В 2014 году впервые за долгое время предложение на рынке арендного жилья Санкт-Петербурга превысило спрос», – рассказали в Besag.

## Виноваты новостройки

Снижение спроса на аренду во многом связано с большим объемом вводимого жилья. Все больше арендаторов предпочитают перенаправлять арендные платежи на ипотечные выплаты.

«Более 30% клиентов департамента новостроек NAI Besag снимают жилье в ожидании сдачи своей первой собственной квартиры», – рассказали аналитики компании.

В среднем ежемесячная арендная плата за однокомнатную квартиру в Санкт-Петербурге составляет 21 тыс. рублей, средний платеж по ипотечному кредиту за однокомнатную квартиру на первичном рынке – 23 тыс. рублей. Все больше людей предпочитают платить по кредиту за собственное жилье, нежели обогащать частного инвестора, несмотря на переплату по ипотеке и длительную зависимость от кредитора.

«Современные покупатели жилья становятся все более подкованы в финансовых вопросах, – поясняет Полина Яковлева, директор департамента новостроек NAI Besag. – Они понимают, что с учетом инфляции ипотечный платеж в 23 тыс. рублей через пять лет будет гораздо менее весомым для личного бюджета. Для современного поколения ипотека является понятным финансовым инструментом и не вызывает страха. Также новые покупатели более образованны и уверены в своем будущем».

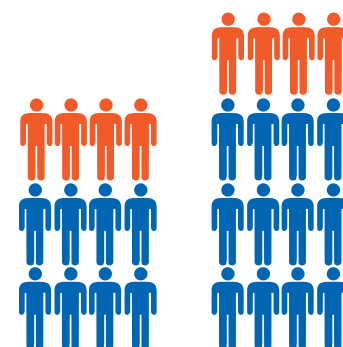
## Дело в кризисе

Но не все аналитики склонны драматизировать ситуацию. Максим Клягин, аналитик УК «Финан Менеджмент», говорит: «Полагаю, что подобные интерпретации скорее серьезно преувеличивают

профицит предложения на рынке аренды. Необходимо отметить, что за весь прошлый год объем ввода нового жилья в Санкт-Петербурге вырос примерно 0,3% (2,583 в 2013 году против 2,576 в 2012-м), в целом по РФ увеличение составило около 6%. Низкие темпы нового строительства не формируют необходимой базы для качественного расширения предложения, достаточного для насыщения спроса и способного существенно повлиять на средние ставки в сторону снижения. Возможно, речь идет о влиянии экономического спада и снижении доходов населения, что, конечно, негативно отражается на уровне спроса, но в целом имеет ограниченное влияние на наиболее крупные рынки, традиционно остающиеся основными центрами притяжения человеческого капитала».

Аналогичной точки зрения придерживается и Владимир Титоренко, генеральный директор ARENDASOFT: «Снижение спроса на рынке аренды жилья, по всей видимости, носит временный характер и связано не с ростом вводимых объемов, а со сползанием российской экономики в рецессию. Да, предыдущий год стал рекордным по количеству новостроек, но, надо заметить, с 2001 по 2008 год количество строящегося жилья также неуклонно росло. Напомню, что в тот же период вместе с ростом предложения и одновременно количества выдаваемых ипотечных займов параллельно росли цены как на покупку, так и на аренду жилой недвижимости. И этот процесс разогнался опережающим ростом дохо-

## Поток мигрантов в Петербург (человек)



**В 2012 году – 194 511.**  
Внутренних – 127 119.  
Внешних – 67 392.

**В 2013 году – 257 тыс.**  
Внутренних – 195 тыс.  
Внешних – 62 тыс.

Источник: Петростат

дов населения. Тем более я бы не связывал стагнацию на рынке аренды жилья с ипотечной историей».

## Цифры говорят

По данным Петростата, в 2012 году в Санкт-Петербург пришло 194 511 человек, из них 67 392 внешних мигрантов и 127 119 внутренних. А в 2013 году – уже 257 тыс. человек, из которых 62 тыс. внешних и 195 тыс. внутренних мигрантов, то есть приток возрос на 20%.

В то же время предложение на рынке аренды жилой недвижимости возросло на 5%. При этом, по данным «Эксперт online», всего в СЗФО за 2013 год было выдано 71 944 ипотечных кредита, то есть не более 15 тыс. квартир было куплено клиентами в Санкт-Петербурге вместо аренды. По данным ARENDASOFT, в городе сдается минимум 150 тыс. объектов жилой недвижимости. Следовательно, ипотека сократила спрос на 10%. «Проанализировав эти цифры, легко увидеть, что никакого превышения спроса над предложением нет. Рост числа мигрантов и, как следствие, рост количества потенциальных квартиросъемщиков с лихвой перекрывает и рост предложения, и сокращение числа арендаторов, уходящих в ипотеку. Просто ухудшающаяся экономическая ситуация заставляет людей искать более бюджетные варианты и кооперироваться. Кроме того, с распространением социальных сетей поиск соседа для совместного проживания становится все более простым и безопасным», – подытожил Владимир Титоренко.

## МНЕНИЕ



**Екатерина Немченко, директор департамента жилой недвижимости Knight Frank St Petersburg:**

➔ Для покупки новой квартиры через ипотеку помимо гарантированного стабильного дохода и справок для банка необходимо располагать первым взносом. Конечно, существует некоторая доля покупателей, которые сделали выбор в пользу ипотеки и предпочли арендным платежам выплаты по кредиту. Но сказать, что это массовое явление, которое подорвало рынок аренды, будет неправильно.

# Арендаторы замерли в тревожном ожидании

**Роман Русаков** / В течение первого полугодия на рынке Санкт-Петербурга не появилось новых действующих торговых комплексов. Основная активность в этом отношении ожидается осенью этого года. При этом, как отмечают аналитики, спрос на аренду сокращается, соответственно, падают и ставки аренды. ➔

Анна Никандрова, региональный директор по торговой недвижимости Colliers International в России, рассказала: «По итогам первого полугодия 2014 года объем качественных торговых площадей в торговых центрах составляет 2,5 млн кв. м. В течение первого полугодия на рынке Санкт-Петербурга не появилось новых действующих торговых комплексов».

Игорь Кокорев, руководитель отдела стратегического консалтинга Knight Frank St Petersburg, подтверждает: «За полгода не было введено ни одного крупного торгового объекта. За последние 10 лет подобная ситуация наблюдалась единственный раз – в разгар кризиса в 2009 году. Объекты, которые предполагалось открыть в начале года (ТРЦ «Адмирал», ТД «У Красного моста», ТЦ «Галактика»), переносятся на более поздний срок», – рассказал он.

При этом спрос на помещения падает. Александра Смирнова, директор направления инвестиционного брокериджа NAI Besag в Санкт-Петербурге, говорит: «За последние полгода спрос на рынке торговой недвижимости снизился на 30% со стороны сетевых операторов. На фоне снижения спроса арендные ставки в среднем сократились на 5-7% в зависимости от локации помещения. В общем, я бы сказала, что сейчас на рынке диктует правила арендатор, а не арендодатель, поэтому в процессе ведения переговоров ставки могут снижаться до 15%, особенно в случае если помещение нельзя назвать качественным, а месторасположение явно не является удачным».

Впрочем, не все аналитики считают, что ставки падают. Госпожа Никандрова уверена: «Серьезной коррекции пока не происходит. Реакция со стороны собствен-



Вторая половина нынешнего года будет более оживленной, чем начало года: ожидается ввод семи новых торговых центров

ников торговых центров на требования арендаторов по корректировке коммерческих условий и их готовность вступать в переговоры по новым договорам аренды во многом определяется текущим состоянием проекта (существующий, планируемый к открытию в 2014 году, планируемый к открытию в 2015-2017 годах), а также экономической устойчивостью самого девелопера (собственника). В целом можно отметить, что девелоперы склонны избегать долговременных мер по снижению или ограничению ставок и реализо-

вывать кратковременные меры финансовой «поддержки» арендаторов».

Господин Кокорев также считает, что ставки аренды «замерли в тревожном ожидании».

Максим Новицкий, генеральный директор компании «Альтера Инвест», также использует слово «замерли» при описании поведения и инвесторов на этом рынке: «Наблюдается тенденция замирания инвестора в ожидании стабилизации ситуации, что в перспективе может опустить рынок. При этом Москве все нипочем –

московский рынок торговых площадей показывает позитивные характеристики по сравнению с 2013 годом: зафиксирован рост, который к 2015 году может достигнуть 7%».

«На рынке ретейла борьба за выручку обостряется: количество торговых площадей растет, тогда как арендаторы вынуждены сокращать расходы, в том числе на оплату ежемесячной арендной платы. Сегодня арендаторы просят о скидках и облегчении финансового бремени, некоторым удается добиться скидок в размере от 5 до 10%. Такая мера является необходимой и поддерживающей стабильность, иначе есть опасность массового закрытия магазинов и серьезного снижения арендных ставок. Также ситуацию нормализует и то, что некоторые (но далеко не все) западные компании – собственники торговых площадей в России перезаключают договоры аренды в рублях, а не в валюте», – говорит господин Новицкий.

Госпожа Никандрова при этом отмечает высокую активность продовольственных сетей, реализующих проекты в формате отдельно стоящих зданий и гипермаркетов («Магнит», «Лента», «Верный»). «Fashion-операторы очень осторожны при выборе новых площадок – они рассматривают только наиболее качественные, перспективные торговые центры», – говорит она.

## МНЕНИЕ



**Игорь Кокорев,** руководитель отдела стратегического консалтинга Knight Frank St Petersburg:

– Ощущения и реальность стали дальше друг от друга. То есть если год назад многие ожидали усугубления кризисных явлений, и это происходило (только не так быстро, как ожидалось), то сейчас оптимизма гораздо больше, но экономиста чувствует себя гораздо хуже, чем год назад. В связи с этим происходит рассинхронизация чувств и реальности. А это хуже, чем просто кризис, поскольку не позволяет адекватно реагировать на измененные обстановки.

## Сети борются за эффективность

**Роман Русаков / Аналитики говорят, что в течение первого полугодия на рынке усиливалась тенденция повышения эффективности торговых сетей.**

В сегменте торговых центров арендаторы с осторожностью подходят к выбору объекта. Ольга Аткачис, руководитель отдела торговых помещений ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate, добавляет, что сейчас востребованы лишь наиболее популярные торговые комплексы, способные генерировать значительный трафик. В сегменте встроженных помещений данная ситуация повлияла на срок принятия решений и длительность заключаемых договоров – большинство клиентов стали тратить на согласование всех условий сделки до трех меся-

цев. Случаи принятия решения о заключении сделки в течение одного месяца единичны. Большинство крупных сетей различных профилей в 2014 году продолжают оптимизировать портфель арендуемых площадей исходя из их рентабельности. Так, многие компании (главным образом сети общественного питания) идут на расторжение невыгодных договоров аренды, в случае если пересмотр арендных ставок невозможен. «Замедлил темпы своего развития и банковский сегмент. Многие банки, ранее заявившие об открытии новых отделений в течение 2014 года, скорректировали планы своего развития на II-III кварталы. Это связано прежде всего с текущей напряженной внешнеполитической ситуацией. Как только она стабили-

зируется, вполне возможно, что многие игроки вернуться к озвученным в начале года планам расширения своих сетей в Петербурге. Однако на планы развития крупнейших отечественных банков, таких как Сбербанк и ВТБ, ухудшение внешнеполитической ситуации в стране не повлияло», – заключает госпожа Аткачис. Предложение объектов street-retail сохраняется практически во всех торговых коридорах, однако в некоторых локациях существует дефицит качественных объектов, в результате чего арендаторы продолжительное время не могут подобрать себе помещения в этих зонах (например, у станций метро «Академическая», «Московская», «Ленинский проспект», «Проспект Ветеранов»).

«Снижение активности операторов компенсируется снижением количества новых проектов. Однако возможное снижение покупательской активности и, как следствие, торгового оборота может привести к корректировке ставок со стороны уменьшения. Очевидно, что востребованы хорошие помещения в проходных местах. И такие помещения будут востребованы всегда. Однако на данный момент число вакантных площадей растет и в популярных местах тоже. А это говорит о том, что ожидаемые операторами ставки аренды ниже, чем то, что предлагается на рынке. Значит, либо помещения будут продолжать пустовать, либо ставки будут корректироваться», – рассуждает господин Кокорев. По мнению Александры Смирновой, директора направ-

ления инвестиционного брокериджа NAI Besag, самыми востребованными объектами сейчас являются помещения площадью 150-250 кв. м, расположенные вблизи метро, в месте пересечения интенсивных пешеходных и транспортных потоков. «Если объект отвечает данным показателям, то совершенно неважно, относится ли он к формату помещений стрит-ретейла или нахо-

дится в торговом комплексе. В общем, сейчас на рынке торговой недвижимости наблюдается период стагнации, который должен завершиться к осени, по мнению большинства экспертов рынка. Именно поэтому многие крупные компании сейчас заняли выжидательную позицию в ожидании новых положительных трендов в торговом сегменте», – резюмирует госпожа Смирнова.

## ПРОГНОЗ

Во втором полугодии 2014 года в Петербурге ожидается ввод в эксплуатацию семи торговых центров. В результате объем площадей в ТК может увеличиться на 3,8% к концу года и достичь 3216,8 тыс. кв. м. Показатель обеспеченности населения качественными торговыми площадями, по данным ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real, на конец первого полугодия составил 604 кв. м на 1 тыс. жителей. Наиболее обеспечены торговыми площадями Приморский, Московский и Выборгский районы города.

# Рынок спецтехники ускорился

**Екатерина Костина** / Спрос на строительную технику по итогам 2013 года вырос почти на 30%. Статистические данные свидетельствуют, что российские компании увеличили закупки спецтехники, больше стало и сделок по ее аренде. В 2014 году эксперты также прогнозируют рост рынка. ➔

По данным ИА «Крединформ», объем рынка строительной техники в РФ по итогам 2013 года составил почти 53 тыс. единиц, что на 27% больше значений 2012 года, но меньше докризисных показателей.

По данным Росстата, инвестиции в основной капитал по полному кругу организаций в РФ по виду деятельности «Производство транспортных средств и оборудования» в 2013 году составили 90 380,6 млн рублей. Налицо увеличение по сравнению с 2012 годом на 15,6% (14 141 млн рублей).

Также согласно данным Росстата, организациями оптовой торговли в Петербурге было продано 160 различных машин и оборудования для строительства. Число единиц подъемно-транспортных машин и оборудования, реализованных в 2013 году, составило 10 в Ленинградской области (в 2012 году – 8), в Петербурге – 74 штуки (в 2012 году – 0).

Дмитрий Баранов, ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент», динамику всех этих показателей объясняет просто: «Такие показатели могут объясняться, в первую очередь, частичным преодолением стагнации в строительстве, увеличением объемов ведения работ. Вероятнее всего, что растут все сегменты строительной индустрии: жилой, промышленный, инфраструктурный. Кроме того, существенную поддержку всей отрасли могли оказать сегмент индивидуального жилищного строительства и сегмент ремонтно-строительных работ. А так как во всей строительной индустрии без техники не обойтись, компании не просто увеличили ее закупки, но и гораздо активнее ее используют, чтобы быстрее вернуть средства, затраченные на приобретение».

Эксперты говорят, что большая часть техники, используемая на стройках России, является привозной. Например, специалисты ИА «Крединформ» констатируют, что более 60% импорта специализированной техники в РФ составляет строительная техника, остальное – коммунальная и сельскохозяйственная и прочая спецтехника. «Россия зарекомендовала себя перспективным импортером техни-



Более 60% импорта специализированной техники в РФ составляет строительная техника

ки и оборудования на 2014-й и ближайшие годы. Спрос на строительную технику удерживался благодаря строительству крупнейших объектов. В первую очередь это Олимпиада-2014, саммит Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества. Также рост стимулировали большие объемы строительства дорог и жилья, а также инфраструктурные проекты», – прокомментировали специалисты.

«В 2012 году основными поставщиками строительной техники на отечественные стройки были Германия, Украина и Южная Корея. Абсолютное большинство такой техники, как автобетоносмесители, автогрейдеры, башенные краны, бульдозеры и погрузчики, импортировалось из КНР, автокраны поставлялись в значительной степени из Германии, а экскаваторы – из Японии. Что касается отдельных производителей, лидерами по объемам продаж в Россию в первой половине 2013 года стали компании Caterpillar (CAT), Hyundai и Komatsu», – говорится в исследовании информационного агентства.

По словам Алексея Килевого, директора по развитию бизнеса компании «Фортрент», в целом рынок строительной техники Петербурга довольно насыщен. «Очень много предложений поступает как по новым машинам, так и по бывшей в употреблении технике. Среди общемировых, давно зарекомендовавших себя брендов, так сказать, производителей первого эшелона стоит отметить Hitachi, Komatsu, JCB, Volvo, CAT и др. У всех этих компаний есть официальные представительства в Петербурге. (Например, дилером компании JCB является «ЛОНМАДИ Санкт-Петербург», а ООО «Цепелин Русланд» – это дилер компании Caterpillar и т. д. – прим. ред.). Есть еще производители второго и третьего эшелонов. Сюда добавляются китайские и корейские компании. Однако я пока не встречал крупных компаний-арендодателей, которые в свой парк закупают китайскую технику. Все-таки пока доверия к ней мало, а опыта эксплуатации недостаточно», – прокомментировал ситуацию Алексей Килевой.

## МНЕНИЕ



**Дмитрий Орлов,**  
руководитель  
отдела снабжения  
компании STEP:

➔ Собственного парка строительной техники у STEP нет по той причине, что мы являемся ген-подрядной компанией в ее классическом варианте. Если же кратковременная потребность в спецтехнике появляется, мы ее арендуем. Речь может идти о 5-10 единицах техники в месяц, не больше. В основном это автокраны, манипуляторы, грузовой транспорт для автоперевозок и пр. Компания STEP для аренды спецтехники сегодня обращается в такие компании, как «Фортрент», «Баутэк», «Вершина».

Он отметил, что на рынке представлено большое количество строительной и специальной техники российского производства. Владеть ею, как правило, бывшие или ныне действующие управления механизации либо частные собственники.

➔ Доля импорта строительной техники из разных стран в денежном выражении от общего объема, %



Источник: ИА «Крединформ»

## Аренда в приоритете

**Екатерина Костина** / По мнению представителей строительных компаний, выгоднее брать спецтехнику в аренду, а не приобретать ее в собственность. Таким образом застройщик может сэкономить на содержании машин при их простое.

По данным Единой межведомственной информационно-статистической системы (ЕМИСС), с января по декабрь 2013 года инвестиции в основной капитал по виду деятельности «аренда машин и оборудования без оператора» составили 94 299 млн рублей. В 2012 году этот показатель был ниже на 23,5% – 72 136,2 млн рублей. Это гово-

рит о том, что компании начали больше вкладывать именно в аренду спецтехники.

Дмитрий Орлов, руководитель отдела снабжения компании STEP, считает, что строительным организациям выгоднее брать строительную технику в аренду по нескольким причинам. «Во-первых, это позволяет экономить средства, особенно если техника требуется на незначительный срок. Цена покупки одной единицы спецтехники начинается от 1 млн рублей, аренда же обойдется от 6 тыс. рублей за машино-смену. Во-вторых, при аренде нет необходимости тратить деньги на ремонт и содержание спецтехники, не возникает ее простое. Наконец, все

работы выполняются на технически исправной аттестованной машине под управлением квалифицированных механизаторов. Однако я не исключаю, что специализированным предприятиям может быть выгоднее покупать технику или брать ее в лизинг», – пояснил свою позицию господин Орлов. В свою очередь, Алексей Килевой, директор по развитию бизнеса компании «Фортрент», также отметил несколько плюсов аренды: «Взять технику можно на любой срок – от одного дня и более. Особенность компании «Фортрент» в том, что в основном мы предоставляем технику в «холодную» аренду, то есть без топлива и опера-

тора. Благодаря этому мы не ограничиваем нашего арендатора в количестве нарабатываемых моточасов, то есть он может работать на ней хоть 24 часа в сутки. Однако подавляющее большинство предложений на рынке Петербурга представляет собой «горя-

чую» аренду, включающую в сумму стоимость топлива и работу оператора, в связи с чем расчет аренды идет за машино-час», – прокомментировал Алексей Килевой. По его словам, в случае когда компания арендует строительную технику, ее разовые расхо-

ды сокращаются, потому что не нужно инвестировать миллионы рублей в закупку машины и ее содержание. Например, предоплата за 12-тонный грунто-каток составит 280 тыс. рублей. Для сравнения, стоимость самого катка составляет около 6 млн рублей.

## МНЕНИЕ



**Алексей Килевой,** директор по развитию бизнеса компании «Фортрент»:

➔ Компания «Фортрент» предоставляет услуги аренды строительной техники и оборудования: асфальтовые и грунто-катки, погрузчики различных типов, экскаваторы и думперы (мини-самосвалы). В активный дорожно-строительный сезон у арендаторов больше всего пользуются спросом гусеничные экскаваторы весом 18-20 тонн, разнообразие катки, телескопические погрузчики. Среди наших ключевых клиентов стоит отметить такие компании, как ЛенСпецСМУ, «Лемминкяйнен», НСС и др. С клиентами, с которыми у компании «Фортрент» налажены хорошие партнерские отношения и проверена кредитная история, мы работает по форме постоплаты.



# 5 лет

## СРО НПП «Союзпетрострой-Проект»



### Первая проектная СРО в Санкт-Петербурге

- Допуски на все виды проектных работ, включая особо опасные и технически сложные объекты, а также объекты использования атомной энергии
- Открытая и понятная процедура получения допусков, консультации
- Организация повышения квалификации и аттестации специалистов
- Бесплатные услуги по продвижению информации о деятельности компаний
- Коллективный стенд на «Интерстройэкспо»



#### Информационные рассылки:

- о проводимых тендерах
- об изменениях базы нормативно-технической документации
- о проводимых мероприятиях



191015 Санкт-Петербург, Шпалерная ул., 52  
 тел./факс: +7 (812) 275-46-62, 275-46-97  
<http://spbplan.ru> e-mail: [info@spbplan.ru](mailto:info@spbplan.ru)

#### Личный кабинет компании

в системе электронного документооборота:

- возможность формирования заявления и необходимого комплекта документов для получения и внесения изменений в свидетельство о допуске к проектным работам
- редактирование информации о компании
- автоматическое напоминание о необходимости обновления сведений



## ООО «СевЗапЭлектроСтройМонтаж»

специализируется на выполнении электромонтажных работ в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, а именно:

- Строительство и реконструкция эл. кабельных линий напряжением 0,4-10 кВ.
- Строительство и реконструкция эл. воздушных линий ВЛИ-0,4 кВ.
- Строительство и реконструкция эл. воздушных линий ВЛЗ-10 кВ.
- Монтаж наружного освещения, в том числе с использованием светодиодных светильников.
- Монтаж РТП, ТП, БКТП.
- Электромонтажные работы в зданиях и сооружениях;
- Проектирование систем внешнего и внутреннего электроснабжения;
- Производство ПНР систем электроснабжения, автоматики на объектах строительства;
- Проведение энергетического обследования предприятий (объектов) (энергоаудит);
- Оформление энергетического паспорта предприятия с регистрацией в Минэнерго РФ.
- Проведение работ по инженерно-геодезическим изысканиям
- Предлагаем в аренду строительную технику:
  - многофункциональный экскаватор-погрузчик TEREX 860;
  - бурильно-крановую машину БКМ-317А.



Свидетельства СРО о допусках: № 0202.01-2013-7810500212-С-151 от 23.01.2013;  
 № 0022.00-2011-7810500212-3-075 от 06.05.2011; № 1409 от 24.08.2010

195112, РФ, Санкт-Петербург, Малоохтинский пр., д. 68, лит. А, офис 408,  
 тел./факс: (812) 333-47-66, e-mail: [3334766@mail.ru](mailto:3334766@mail.ru), [www.szesm.ru](http://www.szesm.ru)