



**События**

Александр Вахмистров, генеральный директор Группы ЛСР, готовится к редевелопменту еще одной производственной площадки на Октябрьской наб.



**Прибрежный магнит для жилья, стр. 4**

**События**

Setl City вложит 10,4 млрд рублей в строительство ЖК «Зималето» на пр. Энергетиков. К 2020 году на территории в 10 га компания планирует возвести 150 тыс. кв. м жилья.



**Setl City шагнет на «Ладожскую», стр. 7**

Финансы и страхование, стр. 10-11 • Новости регионов, стр. 18



**События**

## Правительство Петербурга просит денег на дороги

Смольный обратится к федеральному центру с просьбой о софинансировании строительства двух крупных транспортных объектов на севере города – трассы М-49 и продолжения Суздальского пр. от Каменки до ЗСД. Стоимость объектов оценивается в 8,5 млрд рублей, от «федералов» город хочет получить половину этой суммы. (Подробнее на стр. 2) ↗

фирма **СЕВЗАП МЕТАЛЛ** 320-92-92

**ЛИСТОВОЙ, СОРТОВОЙ МЕТАЛЛОПРОКАТ**

АЛЮМИНИЕВЫЙ ПРОФИЛЬ, ЛИСТ

ПЛАЗМЕННАЯ РЕЗКА

**NEW ЛАЗЕРНАЯ РЕЗКА** [www.szmetal.ru](http://www.szmetal.ru)

**РОСМЕТАЛЛ**

легкий подъем

быстрая отгрузка  
доставка полцены  
металл для стройки

уголок лист балка арматура  
швеллер профиль труба

**rosmetal.ru 325-49-09**

**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., 12  
Тел./факс: +7 (812) 605-00-50  
E-mail: info@asninfo.ru  
Интернет-портал: www.asninfo.ru

**Генеральный директор:** Инга Удалова  
e-mail: udalova@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 Грив, Дарья Литвинова, Лидия Горбуравова,  
Татьяна Крамарева, Никита Крочков,  
Михаил Немировский, Максим Еланский

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

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

**Отдел рекламы:**  
Серафима Редото (директор по рекламе), Ольга Бич  
(руководитель направления Ленинградская область),  
Валентина Бортикова, 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

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

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

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

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

Издается с февраля 2002 года.  
Выходит еженедельно по понедельникам  
(специвыпуски – по отдельному графику).

**Типография:** ООО «Парголовова типография»  
194362, Санкт-Петербург, пос. Парголово,  
ул. Ломоносова, 113.  
Тираж 9000 экземпляров  
Заказ № 95  
Подписано в печать 18.07.2014 в 17:00



**СТРОИТЕЛЬ  
ГОДА**  
Лучшее  
профессиональ-  
ное СМИ  
(лауреат 2003  
и 2006 гг.)



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



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



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



**КАИССА**  
Лучшее печатное  
средство мас-  
сового инфор-  
мационного  
освещающего  
проблемы рынка  
недвижимости  
(лауреат 2013 г.)



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

# Смольный просит денег на дороги

**Михаил Немировский** / Правительство Петербурга обратится к федеральному центру с просьбой о софинансировании строительства двух крупных транспортных объектов на севере города – трассы М-49 и продолжения Суздальского пр. от Каменки до ЗСД. Стоимость объектов оценивается в 8,5 млрд рублей, от «федералов» город хочет получить половину этой суммы. ➔

О том, что Смольный решил искать финансовой помощи на федеральном уровне, за минувшей неделей сообщил врио губернатора Петербурга Георгий Полтавченко. По его словам, обращение к российским властям следует направить уже в понедельник, 21 июля. «На 2015 год нам необходима поддержка», – заявил господин Полтавченко.

Федеральные средства пойдут на строительство магистрали М-49 от Приморского шоссе до развязки с ЗСД, предполагающее в том числе создание путепроводной развязки через железнодорожные пути Сестрорецкого направления. Проектная документация по этому объекту уже получила положительное заключение Главгосэкспертизы, стоимость строительства трассы составит 4,5 млрд рублей, отметили в администрации. Вторым объектом, на который планируется пустить федеральный транш, станет пробивка Суздальского пр. от дороги на Каменку до ЗСД. Работа по проектированию этого участка должна закончиться только в IV квартале 2014 года, поэтому точную стоимость определить сложно, рассказали в КРТИ. Но по предварительным расчетам, стоимость участка составит 4 млрд рублей. Когда именно начнется строительство дорожных объектов, пока неясно. «Естественно, если решим вопрос с финансированием, то начинать надо параллельно две дороги. За 2,5-3 года можно построить весь участок», – сказал вице-губернатор Марат Оганесян.

Он уточнил, что письма в Минтранс РФ уже написаны, но признался, что сегодня федеральное правительство зачастую не очень поддерживает городские проекты «из-за существующих ограничений». «Но мы очень надеемся на федеральное софинансирование», – не теряя присутствия духа господин Оганесян. Предположительно, доля федеральных средств может составить до 50%.

Сейчас в финальной стадии находятся стартовавшие в 2011 году работы по строительству участка Суздальского пр. от Выборгского шоссе до дороги на Каменку. По словам и.о. главы КРТИ Анатолия Мишанова, данный участок дороги протяженностью 3,5 км планируется открыть в июне 2015 года. «Основная часть дорожных работ выполнена, главные силы сконцентрированы на двух путепроводах и инже-

нерных сетях», – уточнил и.о. главы комитета. Завершение строительства всех этих объектов образует в северной части города полукольцо от пр. Руставели на востоке и до Приморского шоссе на западе. Этот транспортный коридор из Выборгского района в Приморский позволит частично разгрузить КАД, улучшить доступность ЗСД и промышленной зоны в Каменке. Эксперт МОО «Город и транспорт» Владимир Валдин сомневается, что Смольному удастся легко выбить нужные средства из «федералов». «Инициатива сомнительная, тем более что городу пора бы давно научиться жить по средствам. Нужно сконцентрироваться на уже начатых дорожных проектах и хотя бы их завершить в срок. Начинать новые объекты в условиях неопределенности с финансированием, наверно, самонадеянно», – полагает эксперт.

## МНЕНИЕ

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

➔ Сегодня на федеральном уровне в первую очередь рассматриваются проекты комплексного развития транспортной инфраструктуры, которые решают действительно масштабные задачи. И именно под них Минтранс готов выделять финансирование. А М-49 и пробивка Суздальского – это локальные объекты, ожидать выделения средств на них не стоит. Скорее всего, Смольному придется обойтись своими силами или «вписаться» в схему ГЧП. По большому счету, эти вопросы нужно решать через Координационный совет по развитию транспортной системы Петербурга и области, который для этого и создавался.

## вопрос номера

**Правительство города решило контролировать качество бетона, используемого на объектах госзаказа. Таким образом власти планирует очистить рынок от недобросовестных поставщиков. Эффективные ли будут такие меры?**

**Александр Батушанский, генеральный директор ЗАО «Решение»:**

– Инициатива Смольного понятна и приемлема, потому что проблема поставок некачественного бетона на рынке есть. Самостоятельно отрасль с этим вопросом справиться не может, пока рынок не дорос до этого состояния. Возможно, вмешательство государства принесет пользу. Результат очень сильно будет зависеть от того, насколько созданная служба будет независимой и квалифицированной.

**Андрей Круглов, коммерческий директор НП «ЛСТ-Пласт»:**

– Я уверен, что мера, принимаемая правительством Петербурга по введению входного контроля качества товарного бетона на объектах госзаказа, является нужной.

Эффективность будет в том случае, если чиновники создадут или обратятся в независимую лабораторию, а ни в коем случае не в ту, которая находится при каком-либо бетонном заводе. Более того, эксперты должны выезжать на объект и брать пробы, не зная поставщиков бетона.

**Антон Евдокимов, генеральный директор ЗАО «ГК «Эталон»:**

Каждый генподрядчик по закону обязан осуществлять входной контроль качества строительных материалов. Если Комитет по строительству как заказчик не доверяет результатам таких экспертиз, он может организовать собственный контроль. Но, на мой взгляд, при комитете создавать отдельную лабораторию бессмысленно. Это сложно и дорого, проще отдать на аутсорсинг в сертифицированную лабораторию.

**Михаил Бизяев, заместитель генерального директора ЗАО «Промнолит»:**

– Я не совсем представляю такой механизм контроля. Каким образом он будет осуществляться в таком городе, как Петербург,

где много производителей? Если такой контроль будет добровольным, то сразу же возникнет вопрос его эффективности. Если он будет носить обязательный характер, то неясно, какими нормативными документами будут пользоваться эти контролирующие структуры, да и вообще кто будет контролировать.

Полагаю, что наиболее действенной мерой контроля является соблюдение обязательных для всех производителей бетона государственных стандартов его выпуска.

**Андрей Бибииков, генеральный директор ООО «Такси Бетон»:**

– Тот факт, что власть собирается контролировать качество бетона на стройках госзаказа, сам по себе похвален. Но качество бетона – это не только качество самого продукта, оно зависит от множества факторов, например правильной доставки. Более того, многие показатели бетона напрямую связаны с тем, как с ним обращаются уже на стройке. Так, в жару его нужно охлаждать, а зимой согревать. Более того, неправильная вибрация и уклад-

ка бетона способствуют снижению его потребительских свойств. Поэтому таким образом правительство Петербурга собирается организовать весь этот цикл контроля поставок бетона, мне пока непонятно.

**Алексей Белоусов, генеральный директор НП «Объединение строителей СПб»:**

– Наше партнерство создало собственную лабораторию, которая позволяет контролировать качество поставляемых бетонных смесей на объекты членов нашего объединения. Помимо этого, многие крупные строительные холдинги самостоятельно контролируют поступающий на их стройки бетон и уже отменили многих поставщиков некачественно товара. Для контроля бетона на объектах госзаказа Комитету по строительству нужно будет организовать одну-две передвижных лаборатории, обучить персонал. Это потребует миллионных затрат. С другой стороны, правительство города может заключить договор с крупным независимым исследовательским учреждением.

# Москвичи зашли на «Самсон»

**Никита Кулаков** / Московская компания «Кортрос», входящая в холдинг «Ренова» Виктора Вексельберга, покупает под жилье участок бывшего завода «Самсон». Это вторая покупка девелоперами земли предприятия до торгов, назначенных на сентябрь. Застройщиков жилья в этом районе ждет большая конкуренция, предупреждают аналитики. ➔

О том, что компания «Кортрос» приобрела участок бывшего завода «Самсон», сообщили несколько участников рынка. По их данным, девелопер купил 5,3 га под жилье. «Сделка была закрыта около месяца назад», – сообщил один из собеседников «Строительного Еженедельника». Получить подтверждение у сторон сделки не удалось. По оценке директора ИСК «Сфера» Тараса Кручинина, актуальная стоимость участка такой площади – около 2 млрд рублей. «Теоретически там можно построить до 200 тыс. кв. м недвижимости, вложив 6,5-7 млрд рублей. Стоимость нового жилья в Московском районе сейчас составляет 85-120 тыс. рублей за 1 кв. м», – уверен Андрей Вересов из АН «Гагарин». Эксперты говорят, что конкурентная среда, в которую попадет проект «Кортроса», будет довольно жесткой. «В восточной части Московского района заявлено около 20 жилищных проектов общей площадью более 10 млн кв. м», – подсчитал Тарас Кручинин. Только на территории «Самсона» будет около 1 млн кв. м недвижимости.

Мясоперерабатывающий завод «Самсон» занимает 60 га рядом со станцией метро «Звездная». Он обанкротился в 2002 году. И с тех пор основная его деятельность – сдача бывших производственных корпусов в аренду. Собственник завода – компания «Самсон», связанная с Московским индустриальным банком. Банк был совладель-

цем и кредитором предприятия до его банкротства. Сейчас там заложена земля «Самсона». В прошлом году Смольный утвердил проект планировки территории, в рамках которого 48 га промышленной земли «Самсона» удалось перевести под жилье. В начале этого года Российский аукционный дом (РАД) заявил, что в июне продаст с торгов 29,8 га «Самсона». Но в апреле два участка площадью 1,4 га из списка к торгам приобрела под жилье компания «Лидер Групп» (сделку оценили в 0,7 млрд рублей). А аукцион по оставшимся 22 лотам РАД перенес на сентябрь. «Внимание к этой земле со стороны девелоперов очень высокое. Среди интересных много компаний из Москвы и регионов. Они не так хорошо, как местные игроки, знают эту территорию. Им нужно время, чтобы изучить актив», – объяснил перенос глава РАД Андрей Степаненко. По данным источников «Строительного Еженедельника», «Кортрос» приобрел пятно за пределами подготовленного к торгам перечня участков. В РАД эту информацию оставили без комментариев.

Судьба проектов «Кортроса» в Петербурге пока складывается не очень успешно. Компания вышла на рынок в 2012 году, заявив, что будет активно строить жилье на «Морском фасаде». Она застолбила за собой право застройки 6 га в этом проекте, заявив, что в перспективе расширит

свое участие в проекте. Но в этом году из-за проблем со строительством инфраструктуры на намыве москвичи из проекта вышли. Но президент «Кортроса» Вениамин Голубицкий заявлял, что компанию по-прежнему интересуют проекты в Петербурге, особенно редевелопмент промышленных территорий.

На данный момент «Кортрос» строит на Петровском острове апарт-отель. Также было известно об интересе «Кортроса» к территории завода «Пигмент». Но сделка еще не закрыта. Таким образом, проект на «Самсоне» станет второй стройкой «Кортроса» в Петербурге. «Иногородным девелоперам, даже с большими деньгами, непросто выходить на новый рынок. В Петербурге свои правила игры, сложившиеся годами, своя специфика. Чтобы разобраться в ней, нужны годы», – резюмирует руководитель департамента недвижимости ГК «ЦДС» Сергей Терентьев.

## цифра

# 5,3 га –

площадь участка, приобретенного «Кортросом» под строительство жилья

## АСИИНОФ НОВОСТИ

➔ **Объем ввода жилья в России в первой половине 2014 года вырос** по сравнению с аналогичным периодом 2013 года на 30,2% до 29,4 млн кв. м, следует из материалов Росстата. Так, в июне 2014 года построено 90,5 тыс. новых квартир, в первом полугодии 2014 года – 375,8 тыс. квартир. В отчете ведомства указано, что в июне 2014 года в РФ было сдано 6,9 млн кв. м жилья, что на 35,3% превышает показатель аналогичного периода прошлого года. Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство», в июне 2014 года вырос на 1,2% к уровню предыдущего года до 551,1 млрд рублей, в первом же полугодии 2014 года этот показатель сократился на 2,6% до 2 трлн 278,8 млрд рублей.

➔ **Правительство Петербурга утвердило программу обеспечения горожан доступным жильем до 2020 года.** На реализацию программы будет затрачено 874 млрд рублей, при этом из городского бюджета привлекут 194 млрд. Остальная сумма (680 млрд) будет получена из внебюджетных источников. По расчетам Смольного, на эти деньги удастся помочь 102 тыс. семей. В целом расходы города на обеспечение граждан жильем существенно сокращаются. Строить за счет бюджета и выкупать квартиры у застройщиков правительство будет все в меньшем объеме. Если в 2015 году построят более 40 тыс. кв. м для государственных нужд, то в 2017-м – не больше 6 тыс. Квартиры для очередников Смольный не станет закупать в прежнем объеме – по 30 тыс. кв. м в год вместо 100 тыс., как это было в 2013 году.

## 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

**ГРАСЦИ**  
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

**ГЛАВСТРОЙ-СПБ** КОМПЛЕКСНОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ

**ПАНОРАМА 360** Новый городской квартал рядом с историческим центром.

Проектная декларация на сайте panorama360spb.ru

**СЕВЕРНАЯ ДОЛИНА** Жилой район на севере Санкт-Петербурга. 5 очередей введены в эксплуатацию.

Проектная декларация на сайте sevdol.ru

**ЮНТОЛОВО** Современный жилой район в северо-западной части Приморского района.

Проектная декларация на сайте yuntolovo-spb.ru

Отдел продаж  
СПб, Финляндский пр., 4, БЦ «Петровский форт», 2 эт. атриум  
Пн-Пт, 10:00-19:00

**680-40-40** glavstroi-spb.ru  
реклама

## НОВОСТИ

→ **Комитет по государственному заказу правительства Санкт-Петербурга** объявил конкурс на разработку схемы теплоснабжения города. Начальная стоимость контракта составляет 76 млн рублей, говорится в материалах сайта госзакупок. При этом 66 млн рублей будут выделены бюджетом Санкт-Петербурга в текущем году и оставшиеся 10 млн – в 2015 году. Рассмотрение заявок участников намечено на 8 августа. Подрядчику предстоит разработать документ, состоящий из 10 разделов, в которых будут проанализированы показатели перспективного спроса на тепловую энергию, даны предложения по строительству, реконструкции и техническому перевооружению источников тепловой энергии и необходимым инвестициям. Кроме того, схема должна будет предложить решения об определении единой теплоснабжающей организации и решить судьбы бесхозных тепловых сетей.

→ **Председатель Жилищного комитета правительства Санкт-Петербурга** Валерий Шиян на совещании у вице-губернатора Владимира Лавленцева заявил, что сроки выполнения капитального ремонта многоквартирных домов затягиваются, в частности, из-за того, что ни один контракт на работы не оформлен правильно. Из-за этого районные администрации не могут своевременно получить финансирование на проведение ремонта. В том, что допускаются несоответствия в оформлении договоров, господин Шиян упрекнул НО «Фонд – региональный оператор капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах». Руководитель этой организации Дмитрий Локтарев, в свою очередь, переложил ответственность на районные администрации. Владимир Лавленцев призвал участников совещания не спорить, а работать вместе, проводить консультации по оформлению документов в Жилищном комитете. «И работайте хоть по выходным, собирайте людей, но чтобы через неделю все контракты были заключены», – потребовал вице-губернатор.

# Инерция весеннего ажиотажа

**Лидия Горборукова** / Два крупных девелопера Петербурга – Группа ЛСР и ГК «Эталон» – опубликовали результаты своей деятельности по итогам за первое полугодие 2014 года. Обе компании констатируют рост продаж объемов жилья по сравнению с аналогичным периодом 2013 года. ↗

Так, Группа ЛСР реализовала 314 тыс. кв. м, увеличив показатель на 64%. ГК «Эталон» продала 204 тыс. «квадратов», увеличив свои цифры на 33%.

По данным Группы ЛСР, в первом полугодии 2014 года в Санкт-Петербурге компания заключила новых контрактов на продажу 314 тыс. кв. м чистой продаваемой площади, что на 64% больше, чем за аналогичный период 2013 года. Если же брать все регионы, то рост окажется чуть меньше – 60% (контракты на продажу 453 тыс. кв. м).

Стоимость заключенных контрактов в первом полугодии 2014 года в Санкт-Петербурге составила 28,4 млрд рублей (+60%). В отчете Группы ЛСР отмечено, что за этот период она ввела в эксплуатацию 129 тыс. кв. м, а это в три раза больше, чем за первое полугодие 2013 года.

В том числе в элитном сегменте компания заключила новые контракты с покупателями на продажу 46 тыс. кв. м чистой продаваемой площади (прирост 55%) общей стоимостью 7,4 млрд рублей (увеличение на 52%). В сегменте масс-маркет Группа ЛСР продала 268 тыс. кв. м, что на 65% больше, чем в аналогичном периоде 2013 года. Общая стоимость заключенных контрактов составила почти 21 млрд рублей, увеличившись на 63%.

Кроме этого, в первом полугодии 2014 года в Санкт-Петербурге Группа ЛСР дополнительно вывела на рынок 304 тыс. кв. м в проектах «Европа Сити», «Смольный парк», «Новая Охта», «Калина-Парк», «София», VIVA и «Квартет».

Отчетные операционные показатели ГК «Эталон» за первое полугодие 2014 года также показывают увеличение объема продаж и ввода объектов в эксплуатацию. Согласно информации девелопера, количество новых контрактов увеличилось на 44% по сравнению с аналогичным пери-

дом 2013 года до 4333. Объем продаж по новым контрактам составил 204 тыс. кв. м, или 17,17 млрд рублей в денежном выражении. Это соответствует приросту по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года на 33 и 36% соответственно. Поступления денежных средств за первое полугодие 2014 года составили 14 835 млн рублей, что на 36% превышает показатель за первое полугодие 2013 года. Площадь, введенная в эксплуатацию, увеличилась на 171% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года – до 76 тыс. кв. м.

Исполнительный директор ГК «Эталон» Антон Евдокимов отметил: «После рекордного I квартала мы отмечаем сохранение спроса в соответствии с нашими ожиданиями на 2014 год, и мы подтверждаем планы по сдаче в эксплуатацию 580 тыс. кв. м в соответствии со строительной программой на этот год».

Эксперты говорят, что показатели двух крупнейших девелоперов отражают общие тенденции рынка. Так, по данным КЦ «Петербургская недвижимость», в первом полугодии 2013 года в Петербурге и пригородной зоне Ленобласти было реализовано порядка 1,7 млн кв. м, а во втором полугодии спрос вырос еще примерно на четверть. В первом полугодии 2014 года рост объема продаж на первичном рынке по отношению к первому полугодию 2013 года составил уже 53%.

Олег Пашин, генеральный директор ООО «ЦРП «Петербургская недвижимость», констатировал, что самые высокие показатели по спросу были достигнуты в I квартале 2014 года – было реализовано 1,3 млн кв. м строящегося жилья. «Активизация покупателей именно в этом квартале была связана с рядом факторов: нестабильность курса рубля, ужесточение ряда банков, ожидание роста ипотечных ставок. Тем не менее

самым важным фактором, стимулирующим покупку, по-прежнему остается недостаточная обеспеченность населения Петербурга более современным и комфортным жильем. Отмечу и интерес покупателей к новым проектам, выходящим на рынок», – пояснил эксперт.

Он предполагает, что в ближайшее время высокий уровень продаж будет отмечаться у тех компаний, которые хорошо известны потребителю как опытные и надежные.

Владимир Скигин, председатель совета директоров UK Satellit Development, добавляет: «Начало 2014 года действительно ознаменовалось высокой покупательской активностью на рынке жилой недвижимости, большинство игроков отметили значительное повышение показателей продаж по сравнению с предыдущими годами. Это отразилось и на ценовой политике девелоперов, которые в начале года разово повысили цены на 5-10%».

Если в дальнейшем экономическая ситуация будет развиваться стабильно, покупательский спрос будет стабильным, как в прошлом году».

## Объем продаж жилья в Петербурге и пригородной зоне Ленобласти, млн кв. м



Источник: КЦ «Петербургская недвижимость»

## Прибрежный магнит для жилья

**Никита Кулаков / На Октябрьской наб., где за последние два года заявлены новые проекты на 2 млн кв. м, может появиться еще один жилой квартал. Группа ЛСР готовится к редевелопменту производственной площадки «ЖБИ 4» по адресу: Октябрьская наб., 102.**

Группа ЛСР перевела производство «ЖБИ 4» с Октябрьской наб., 102, в Гатчину и через общественные слушания подала заявку на перевод земли предприятия из промышленной территории в зону многоэтажной жилой застройки. Речь идет о смене статуса 13 га земли, где, по мнению экспертов, можно построить 130 тыс.

кв. м жилья с сопутствующей инфраструктурой. В Группе ЛСР детали проекта до окончательного решения вопроса по земле не раскрывают. Но подчеркивают, что участок находится в непосредственной близости от существующей жилой застройки, и если дойдет до редевелопмента, то заниматься им будут сами, без партнеров. По оценке Светланы Петровой, директора ГК «Балтийский монолит», инвестиции в проект такого масштаба могут составить 7-8 млрд рублей. «Жилье в этом районе стоит от 85-90 тыс. рублей за 1 кв. м и пользуется хорошим спросом», – говорит руководитель центра продаж новостроек АН «Гагарин» Андрей Вересов. Протяженность Октябрь-

ской наб. – более 5,5 км. За последние два года здесь анонсировано несколько крупных проектов с общим объемом ввода жилья около 2 млн кв. м. Ближайшие соседки участка Группы ЛСР – проект ГК «Эталон» «Ласточкино гнездо» (Октябрьская наб., 118: 320 тыс. кв. м жилья), проект ГК «ЦДС» (Октябрьской наб., 112, 300 тыс. кв. м жилья) и проект «БФА-Девелопмент» на месте бывшей фабрики «Бумага» (Октябрьская наб., 54, до 280 тыс. кв. м жилья). Проект «Эталона» активно строится и завершится в 2015 году. Проекты «ЦДС» и «БФА-Девелопмент» стартуют позже. «Возможно, будем конкурировать. Это нормальная ситуация», – говорит генеральный

директор «БФА-Девелопмент» Александр Кретов. Кстати, у самой Группы ЛСР есть участок на Октябрьской наб., 40-42 (тоже бывшая промзона с измененным статусом), где можно будет построить до 600 тыс. кв. м недвижимости. «Если все заявленные проекты в этом районе будут реализованы, для Петербурга это будет существенным плюсом, поскольку в черте города появится много нового жилья. При этом жилье проекты с видом на воду изначально более востребованы и ликвидны. Но не стоит забывать, что реализация такого объема жилья может негативно сказаться на транспортной ситуации в районе», – предостерегает руководитель отдела

консалтинга East Real Валерий Трушин. «Это большой плюс подобных проектов в том, что они реализуются комплексно, что позволяет создавать комфортную среду обитания не локально, а на большой территории», – добавляет руководитель департамента недвижимости ГК «ЦДС» Сергей Терентьев. Эксперты указывают на то, что перевод земли из промышленной зоны в жилую – сложная процедура. Общественные слушания, через которые Группа ЛСР пытается изменить статус участка «ЖБИ 4» – второй и последний шанс для желающих внести поправки в Генплан. Первый шанс собственники земельных участков, госструктуры и частники использовали в прошлом году, подавая поправки в Генплан в специальную комиссию, которую

возглавляет вице-губернатор Петербурга Марат Оганесян. Всего было подано 2,5 тыс. инициатив. «Из них 27% поправок были приняты, 54% отклонены и 19% частично учтены», – сообщил депутат ЗакСа Борис Вишневецкий. Скоро комиссия соберется повторно, чтобы рассмотреть поправки, внесенные на общественных слушаниях. Какие-то из них могут утвердить сразу. А те, что не утвердит комиссия, депутаты ЗакСа или губернатор смогут сразу внести на рассмотрение парламента в осеннюю сессию. Но позиция городских властей в отношении смены статуса промышленных территорий довольно жесткая. Чиновники много раз заявляли, что хотят сохранить промышленный потенциал города и считают вывод предприятий за его пределы крайней мерой.

# Союз плитки и камня

**Никита Кулаков** / В Петербурге начала работать первая в России Ассоциация производителей вибропрессованных изделий для строительства, мощения и благоустройства. Ее главная задача – разработать новые стандарты на данную продукцию и расширить рынок ее применения. Сегмент растет на 10-15% в год, и в этом году многие его игроки заявили о расширении производств. ➔

Ассоциацию производителей вибропрессованных изделий учредили пять крупнейших игроков этого рынка: компании «Ленстройдеталь», «Лентехстром», «Полар Инвест», «Экспериментальный завод» и «Цемсис». Вместе они, по оценке директора компании «ФиннПанель» Вячеслава Засухина, производят в регионе более 80% продукции этого сегмента: камни мощения, бортовые камни, малые архитектурные формы и различные виды стеновых и перегородочных камней.

Как рассказал директор ассоциации (директор по развитию проекта Ness компании «Ленстройдеталь») Юрий Костиков, главная цель ее создания – развитие и дальнейшее расширение рынка вибропрессованных изделий. «Ассоциация будет заниматься разработкой современных стандартов на выпускаемые изделия и новых правил их применения, повышением качества продукции. Будет проводить обучающие семинары и следить за строительством и эксплуатацией объектов», – сообщил он. В ближайших планах ассоциации до конца 2014 года – разработка стандарта на изделия для мощения. «Наш рынок живет по стандартам прошлого века. Они давно устарели и нуждаются в корректировке», – пояснил Юрий Костиков.

Рынок вибропрессованных изделий в Петербурге оценивается в 2 млрд рублей в год. Сегмент зародился в Петербурге при губернаторе Владимире Яковлеве, который начал активное мощение улиц. Тогда едва ли не единственным поставщиком плитки для городских нужд был завод «БиК». Это производство связывали с женой градоначальника Ириной Яковлевой, хотя официальных подтвер-

ждений этой версии не было и нет. После смены губернатора на рынок вибропрессованных изделий стали активно выходить другие игроки, и к 2009 году 50% этого рынка оказалось под контролем компании «Меликонполар». Но с запуском предприятия «Цемсис» лидеру пришлось потесниться: первый сократил свою долю до 26%, а «Цемсис» получил около 20%. С тех пор расстановка сил в сегменте практически не изменилась. Предложение фор-

мируют около 10 крупных игроков, которые в совокупности производят 285 тыс. куб. м вибропрессованных изделий в год. Основной спрос в сегменте создают частники (около 50% приходится на мощение загородных участков), а также строители дорог и многоквартирных домов.

«Сегмент растет на 10-15% в год. Появляются новые возможности применения изделий. Уже начали мостить плиткой

Другие участники рынка (и ассоциации) говорят о перспективах сегмента. Исполнительный директор «Лентехстрема» Александр Хохлов рассказал, что на комбинате идет пусконаладка нового оборудования мощностью 90 тыс. кв. м плитки в месяц. Его запуск удвоит мощности предприятия. «Мы тоже строим новый цех и закупили импортное оборудование. В 2015 году увеличим выпуск продукции вдвое – до 75 тыс. кв. м плитки в месяц. Рыночная доля компании вырастет с 7 до 12%», – говорит генеральный директор «АртЛэнда» Дмитрий Тарасов.

Появляются на рынке и новые игроки. Генеральный директор «УНИСТО Петросталь» Арсений Васильев сообщил, что компания закупила оборудование мощностью 51 тыс. кв. м изделий в месяц и запустит его в конце года. «До 60% продукции будем потреблять сами. В новых жилых кварталах, которые мы строим, будет большой объем мощения», – сообщил он.

«Наши позиции стабильны: доля рынка – 10%. Мы планируем ее удерживать, но наращивать смысла пока не видим. На рынке много небольших производителей, поскольку входной билет в этот бизнес раз в 10 дешевле по деньгам и по времени, чем в сегмент сборного ЖБИ. Но многие узлы загружены не полностью», – добавил директор по развитию и продажам Кировского ДСК Андрей Сухомлин.

## В ближайших планах Ассоциации производителей вибропрессованных изделий до конца 2014 года – разработка стандарта на изделия для мощения

аэродромы и вертолетные площадки, портовые территории, обочины и другие элементы проезжей части. Налаживаем выпуск специальных тактильных информационных плит для слабовидящих людей. В Москве их активно устанавливают на перекрестках. В Петербурге таких плит еще нет», – сообщил Юрий Костиков. По его словам, если сравнивать наш рынок вибропрессованных изделий с европейским, то мы находимся в начале пути.

цифра

на 10-15%

в год растет рынок вибропрессованных изделий

**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**
- **Вибродинамические исследования**
- **Определение длины своей 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

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

- 28.07.2014**
  - Точки роста: Курортный район
  - Технологии и материалы: Рынок кровельных материалов
  - Коммерческая недвижимость
- 04.08.2014**
  - Спецвыпуск ко Дню строителя
  - Опрос ко Дню строителя
  - Приложение «Энергетика и инженерная инфраструктура»
  - Технологии и материалы: Пожарная безопасность
- 11.08.2014**
  - Управление и рынок труда
  - Проектирование промышленных и общегражданских объектов
  - Технологии и материалы: Несъемная опалубка
  - Архитектура
- 18.08.2014**
  - Точки роста: Выборгский район
  - Технологии и материалы: Рынок товарного бетона
  - Экология

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

**SetiCity** ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ «СЭТЛ СИТИ»

**ПРИОБРЕТЁМ**

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

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

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

Свидетельство о допуске к строительным работам № 0104.03-2009-7810212380-С-003 от 29.05.2014

# Фонд имущества выставил на торги участок на Блюхера

Роман Русаков / ОАО «Фонд имущества Санкт-Петербурга» проведет в августе торги на право аренды участка площадью 3,9 тыс. кв. м на пр. Маршала Блюхера для строительства 19-этажного жилого дома. ➔

Торги назначены на 13 августа. Стартовая цена лота – 80 млн рублей. Как сообщили в Фонде имущества, согласно условиям инвестконтракта, на участке можно построить многоквартирный жилой дом максимальной площадью 8,7 тыс. кв. м со встроенно-пристроенным паркингом на 36 машино-мест. «Технические условия на подключение к сетям тепло-, электро- и водоснабжения у участка уже есть. Электричество может быть подведено в 2015 году. Обеспечение остальной инфраструктурой будет сделано в рамках инженерной подготовки территории Полустрово», – говорят в Фонде имущества.

«В этом году это первые торги городской землей под жилье. Так что ожидаем, что лот уйдет с серьезным превышением стартовой цены», – напоминают в Фонде имущества.

Эксперты полагают, что земля в этом месте вызовет интерес у участников рынка. Дмитрий Давыдов, руководитель отдела оценки компании JLL в Санкт-Петербурге, считает, что начальная цена участка адекватна, учитывая результаты прошлогодних аукционов Фонда имущества Санкт-Петербурга по участкам в данной локации, имеющим несколько меньшую площадь. «Город в последнее время редко выставляет на продажу участки под жилищное



Генеральный директор ОАО «Фонд имущества Петербурга» Игорь Пахуров проводит торги городской землей под жилищное строительство первый раз в этом году

строительство с более-менее понятной инженерной подготовкой, поэтому на торгах можно ожидать высокий интерес со стороны девелопера», – говорит он.

С ним согласен Максим Клягин, аналитик УК «Финан Менеджмент»: «На первый взгляд, цена предложения сформирована в рамках рыночных ожиданий, поэтому,

учитывая дефицит площадок для точечной застройки и к тому же довольно выгодную локацию и наличие инфраструктурного обеспечения, спрос на такой лот, вполне вероятно, может сформироваться на очень высоком уровне. Скорее всего, среди потенциальных заинтересованных будут все ключевые игроки сектора. Нельзя исключать, что в ходе торгов участок удастся реализовать по цене, заметно – на 20-30% – превышающей стартовый уровень».

Иной точки зрения придерживается Игорь Кокорев, руководитель отдела стратегического консалтинга Knight Frank St Petersburg: «Сравнительно небольшой размер объекта может снизить интерес крупных компаний-девелоперов, предпочитающих реализовывать масштабные проекты, однако с учетом приемлемой стоимости и понятной ситуации по обеспечению инженерными коммуникациями участок должен найти своего покупателя».

## МНЕНИЕ



Ольга Пономарева,  
вице-президент  
ГК Leorsa:



– Сейчас застройщикам на рынке предлагается не так много относительно «чистых» и готовых участков для строительства жилья внутри города, так что данный надел тоже должен быть востребован. Земля здесь активно застраивается жильем, в районе планируется строительство новых станций метро. Это одна из немногих территорий внутри города, которая сегодня активно развивается.



## 2014

# День строителя

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:**

Генеральный информационный партнер: **Ктострой**

Генеральный интернет-партнер: **Ктострой.ру**

Стратегический информационный партнер: **СПО**

Официальный информационный партнер: **СТРОИТЕЛЬНЫЙ**

Официальный интернет-партнер: **АСП-Имво**

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

# Setl City построит комплекс «ЗимаЛето»

**Лидия Горбуравова** / Компания Setl City заявила о реализации нового проекта, основанного на редевелопменте территорий, – ЖК «ЗимаЛето» на пр. Энергетиков, 9, в Красногвардейском районе Петербурга. К 2020 году на территории в 10 га появится 150 тыс. кв. м жилья. Объем инвестиций в реализацию проекта составит 10,4 млрд рублей. ➔

Как рассказали в Setl City, проект «ЗимаЛето» реализуется совместно с Группой ЛСР, чьи производственные мощности ранее располагались на данном участке. В результате реновации промышленной территории площадью около 10 га к 2020 году здесь будет построено около 150 тыс. кв. м жилья. Кроме этого, в рамках проекта будет возведено пять подземных паркингов суммарно на 1175 мест, открытые автостоянки более чем на 300 мест. Из социальных объектов предусмотрен детский сад на 190 мест и школа на 450 мест. Обширная территория предназначена для организации зеленых зон.

Проект будет реализован в пять очереди. Первая очередь будет введена в эксплуатацию в III квартале 2016 года. Она включает в себя 22-этажный жилой дом, рассчитанный на 830 квартир и 13 коммерческих помещений (общей площадью 1,5 тыс. «квадратов»). Также планируется возвести отдельно стоящий подземный паркинг на 227 машино-мест и гостевую автостоянку. Стоимость 1 кв. м составит от 103 тыс. рублей.

Стоит отметить, что ЖК «ЗимаЛето» – это не первый проект в портфеле Setl City, основанный на редевелопменте промышленной территории в Петербурге. В числе других подобных объектов стоит отметить жилой дом Lake House (реновация территории прядильно-ткацкой фабрики), жилые дома «Авангард», «Атланта» и «Атланта-2» (реновация территорий

## МНЕНИЕ



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

➔ – Расположение комплекса «ЗимаЛето» удачно из-за своей близости к метро «Ладожская», а также вполне сложившейся инфраструктуры в районе. Конечно, эта часть города относится к промышленной зоне. Но в настоящий момент благодаря редевелопменту район постепенно из промышленного прекращается в коммерческий. По моему мнению, проект будет пользоваться спросом из-за своей близости к центру города и к станции метро. Среди проектов, которые позитивно повлияют на развитие территории в районе Охты, стоит отметить начало строительства шведским девелопером NCC жилого квартала на месте НПО «Знамя труда им. Лепсе». Также концерн SRV в квартале, ограниченном Якорной ул., пр. Шаумяна, Магнитогорской ул. и пр. Металлистов, запустил строительство крупного ТРЦ «Охта-Молл» общей площадью около 1 444 тыс. кв. м.

завода «Авангард»), жилой комплекс Stockholm (реновация территории завода «Редан»), квартал высокого класса Riverside (реновация территории Северного завода).

По мнению Любавы Пряниковой, старшего консультанта департамента консалтинга Colliers International в Санкт-Петербурге, основным недостатком территории, где будет идти реализация ЖК «ЗимаЛето», является преимущественно промышленный характер окружения, что отрицательно влияет на воспринимаемую привлекательность для покупателей и экологическую обстановку. В то же время эксперт констатировала, что окружение проекта активно развивается – формируется крупный общественно-деловой квартал вблизи станции метро «Ладожская». Здесь компания «СПБ Реновация» заявила проект реновации около 10 га территории, неподалеку строится многофункциональный комплекс «Септем-сити», что повышает общий имидж локации. «Среди прочих преимуществ площадки стоит отметить пешеходную доступность к станции метро «Ладожская», относительную близость к центру города и наличие вблизи территории реки Охты, что дает возможность разместить

видовые квартиры. К недостаткам можно отнести сложную автомобильную обстановку – пр. Энергетиков и Заневский пр. не справляются с текущим трафиком, что приводит к возникновению больших пробок в часы пик», – добавила эксперт.

Любава Пряникова также отметила, что основная часть реализованных за последние годы проектов относится к общественно-деловой застройке. Речь идет о бизнес-центре «Русские самоцветы», торговых центрах «Заневский каскад», «О'Кей», «Мебель-Холл», «Платформа». Достаивается торговый центр «Метрика» с офисной частью. Также здесь возведен крупный жилой квартал «Ладожский парк». Вблизи локации проекта построены жилые комплексы «Платинум» и «Новый город» (заканчивается строительство четвертой очереди). Возводятся жилые комплексы «Четыре горизонта» и «Дом на излучине Невы» (холдинг RBI), «Тойве» от «ЮИТ Санкт-Петербург», «Пять звезд» от компании «Теорема».

## цифра

# 830

квартир будет построено в рамках первой очереди ЖК «ЗимаЛето»

## АСИ ИНФО НОВОСТИ

➔ **Минстрой подвел итоги расселения аварийного жилья** за первое полугодие 2014 года. В январе-июне 2014 года программа по расселению аварийного жилищного фонда реализована на 99,2% от целевого показателя первого полугодия, сообщил замминистра строительства и ЖКХ РФ Андрей Чибис. Он уточнил, что за шесть месяцев 2014 года переселено 39,93 тыс. человек из 569,9 тыс. кв. м аварийного жилья. Для сравнения, за весь 2013 год было переселено 22,99 тыс. человек из аварийных домов общей площадью 346,4 тыс. кв. м. Господин Чибис рассказал, что в III квартале 2014 года должно быть расселено почти 1,15 млн кв. м аварийного жилья, в котором проживают 84,8 тыс. человек. Это 40% от целевого годового показателя.

➔ **В 2014 году по региональной адресной программе** на капитальный ремонт многоквартирных жилых домов в Центральном районе Петербурга планируют затратить более 600 млн рублей, рассказали в пресс-службе районной администрации. Как уточняется в сообщении, на указанные средства в районе отремонтируют 79 кровель, 19 фаса-

дов, 52 лифта и 17 внутридомовых инженерных сетей. Уже закончены работы на 23 объектах, из них полностью готовы 7 крыш и 3 фасада, по 25 адресам работы близятся к завершению.

➔ **Первая очередь кампуса Высшей школы менеджмента СПбГУ**, предназначенного для реализации образовательных программ и научных исследований в области менеджмента, будет достроена к концу текущего года, заявил глава Администрации Президента РФ Сергей Иванов, слова которого приводит сайт президента. Господин Иванов посетил дворцово-парковый ансамбль «Михайловская дача», где заканчиваются строительные, ремонтные и реставрационные работы. «К концу этого года первая очередь проекта будет завершена, и здесь начнут обучаться студенты», – заявил он, отметив, что самые сложные и дорогостоящие работы по реставрации исторической части комплекса и их приспособлению к нуждам учебного заведения уже завершены. На портале СПбГУ сказано, что первая очередь будет включать в себя столовую для студен-

тов, технологический и главный корпус. Здесь смогут обучаться 3 тыс. человек. В рамках второй очереди построят общедоступную библиотеку и спортивный комплекс. Ранее предполагалось, что ВШМ примет студентов с начала 2014/2015 учебного года.

➔ **СПбГУ получил разрешение на строительство** нового корпуса общежития на Васильевском острове, однако пока неизвестно, когда строительство начнется, финансирование на работы не выделено. Новый корпус площадью 13,2 тыс. кв. м планируется построить рядом с уже существующими зданиями на ул. Кораблестроителей, 20. Сейчас на этом месте находится газон. Проект разрабатывала «Студия 44» Никиты Явейна. В здании предусмотрены жилые помещения, прачечная самообслуживания, камера хранения, бытовые помещения, а также комнаты для подготовки к учебным занятиям. Как рассказали в СПбГУ, стоимость строительства корпуса составляет 1,05 млрд рублей в ценах 2015 года, но пока средства университету не выделены.

# PROESTATE®

## Международный инвестиционный форум по недвижимости

# 8-10 СЕНТЯБРЯ

Москва, ЭКСПОЦЕНТР

+7 (495) 668-09-37

WWW.PROESTATE.RU

+7 (812) 640-60-70

ОПОРНЫЕ ПАРТНЕРЫ

ПАРТНЕРЫ ПО ПРОМОЦИИ

## НОВОСТИ

➔ **Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти** отклонил иск ООО «Вагонмаш» к Комитету по транспорту и к ОАО «Октябрьский электровагоноремонтный завод». Предприятие-истец просило признать неправомерным контракт декабря прошлого года, заключенный городом и ОЭВРЗ по поставке вагонов для петербургского метро. Представители «Вагонмаша» полагают, что ОЭВРЗ, используя свое доминирующее положение на рынке вагонов метрополитена России, установил монополично низкую цену вагонов метрополитена, в связи с чем при проведении аукциона были нарушены положения закона о конкуренции. Однако в суде пришли к выводу, что истцом не были представлены доказательства данных законодательных нарушений.

➔ **В компании ООО «СВК Энергия» завершено конкурсное производство.** Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти окончательно признал компанию банкротом. Из материалов дела следует, что иск о несостоятельности компании весной прошлого года подали в суд представители налогового ведомства из-за задолженности в 100 тыс. рублей. Летом того же года было открыто конкурсное производство. В его рамках управляющим был составлен отчет о задолженности компании перед сторонними организациями в 203 млн рублей. Однако расчеты с кредиторами, включенными в реестр требований кредиторов должника, не производились из-за отсутствия у компании имущества.

➔ **Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти** принял к рассмотрению иск ООО «Нева-Инжиниринг» к ООО «Петербургская строительная компания». В его рамках истец взыскивает с ответчика 32 млн рублей. Причины взыска пока не сообщаются. Заседание назначено на 9 сентября. Отметим, что «Нева-Инжиниринг» в большей степени специализируется на монтажных работах и строительстве быстровозводимых зданий. «ПСК» – крупный петербургский застройщик, среди его объектов – ЖК «Славянка», «Балтийская жемчужина – 2» и ряд других.

➔ **Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти** не поддержал обращение Российского аукционного дома об оспаривании решения ФАС в деле о продаже трамвайного-механического завода. Представители суда посчитали, что приостановление действия актов госорганов может нарушить баланс интересов заявителя и интересов третьих лиц. Напомним, в начале июня РАД провел аукцион по реализации имущества ОАО «Петербургский трамвайно-механический завод» в рамках процедуры его банкротства по поручению Сбербанка. Победителем торгов было признано ООО «ВТЭС», заплатившее за лот 992 млн рублей, несмотря на предложение петербургского УФАС о приостановлении аукциона из-за жалобы одного из его участников. Специалисты ведомства напомнили аукционному дому, что по закону организатор торгов не вправе заключать договор до принятия антимонопольным органом решения по жалобе. И такой договор, отмечали в УФАС, заключенный с нарушением данного требования, является ничтожным, с чем не согласились в РАД.

# «Ленстроймонтаж» увяз в сочинских нечистотах

**Максим Еланский /** Петербургской компании «Ленстроймонтаж» грозит банкротство. Многочисленные иски к строительно-монтажной организации подали чиновники и предприятия Краснодарского края. В большинстве своем судебные притязания истцов имеют отношения к объектам водоснабжения олимпийского Сочи, строительством которых занимался подрядчик. ➔

Краснодарский Южный трубный завод на прошлой неделе направил иск в Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти к компании «Ленстроймонтаж». В его рамках предприятие из южного региона потребовало банкротства строительно-монтажной организации из Северной столицы из-за задолженности в 26 млн рублей.

Кроме заявления от трубного завода, в арбитражном суде в настоящее время по «Ленстроймонтажу» находятся в производстве еще около двух десятков исков из Краснодарского края. При этом наиболее серьезные из них – от местных чиновников, решивших расторгнуть через суд госконтракты с подрядчиком. В частности, краснодарское Агентство по управлению объектами топливно-энергетического комплекса пытается взыскать с петербуржцев 156 млн рублей, а Департамент строительства Краснодарского края в совокупности по нескольким искам требует возврата более 500 млн рублей. Иски от чиновников суд должен будет рассмотреть в августе-сентябре.

Отметим, что «Ленстроймонтаж» в Краснодарском крае присутствует с 2011 года. А именно работает в Сочи по выигранным тендерам, включенным в пул развития перед Олимпиадой. Большинство из этих госконтрактов связано со строительством или реновацией объектов водоснабжения города. Общая сумма по данным контрактам превышает 3 млрд рублей. К завершению проектов «Ленстроймонтаж» можно отнести строительство водозабора Adler – Сочи на реке Мзымта и реконструкцию городских сочинских теплостетей. Из незавершенных

(вводящихся поэтапно) – строительство очистных сооружений и канализации «Бзугу». Стоимость работ по данному тендеру составляет 1,65 млрд рублей. В апреле текущего года местные власти решили разорвать контракт по очистным из-за нареканий к компании по качеству проводимых работ и их срокам.

Стоит добавить, что местные жители на городских сайтах также проявляли недовольство работой петербургской компании. Люди возмущались длительными отключениями воды в период ремонта трубопроводов, авариями на теплотрассах, всплесками фекалий в колодезных выходах.

Представители «Ленстроймонтажа» не смогли прокомментировать последние судебные притязания в свой адрес. Руководство компании находилось в Сочи и было недоступно для обращений.

Между тем старший юрист компании «Арибтр Северо-Запада» Сергей Лебедев напоминает, что поданный иск о банкротстве небольшой. Поэтому истец и ответчик, скорее всего, придут к какому-то устраивающему обе стороны решению. «По искам администрации Краснодарского края все несколько сложнее. Но судебные споры по невыполнению определенных обязательств по тендерам могут носить долгосрочный характер. В это время компания может продолжать спокойно работать, если она сама не желает уйти с рынка как банкрот», – подчеркнул он.

Напомним, что после проведения Олимпиады стали банкротами уже несколько сочинских подрядчиков. Самые крупные из них – «Инжтрансстрой» бизнесмена Ефима Басина и омский НПО «Мостовик», строивший мосты и спортивные соору-

жения. Несколько дней назад была запущена и ликвидация самой госкорпорации «Олимпстрой», работающей со многими подрядчиками на сочинских объектах.

По мнению аналитика УК «Финанс Менеджмент» Максима Клягина, в большей степени банкротства олимпийских подрядчиков связаны с первоначальной недооценкой сложности проектов и последующим существенным увеличением стоимости их реализации. «Ряд крупных объектов Олимпиады, действительно, либо не принесли прибыли, либо даже оказались убыточными для своих подрядчиков. Соответственно, непредусмотренные дополнительные расходы негативно повлияли на экономику таких проектов. Тем не менее было бы преувеличением говорить о том, что дефолты подрядчиков олимпийской стройки сейчас носят массовый характер», – резюмирует эксперт.

## справка

➔ Компания «LSM ЛЕНСТРОЙ-МОНТАЖ» («Ленстрой-монтаж») входит в группу компаний LSM Group, которая работает на рынке более 20 лет. Количество персонала организации зависит от проектной загрузки и составляет от 600 до 1500 человек. Не считая проектов в Петербурге, Ленобласти и Сочи, компания также их реализовывала в Архангельске, Красноярске, Торжке, в Вологодской области.

## тендеры

➔ **Комитет по государственному заказу Санкт-Петербурга** объявил о конкурсе по выполнению работ по капитальному ремонту объекта «Стенка Арсенальной наб. от площади Ленина до Арсенальной ул.». Максимальную стоимость контракта городские чиновники оценили в 305 млн рублей. Выберут победителя конкурса 4 августа. По условиям тендера, его исполнитель должен будет провести капитальный ремонт гранитной облицовки стены, а также набережной и спусков, кроме того, компания должна провести благоустройство и озеленение прилегающей территории. Последний раз капитальный ремонт стены Арсенальной наб. проходил в 2008 году.

➔ **Петербургское ГУП «Городское управление инвентаризации и оценки недвижимости»** подвело итоги конкурса по выбору подрядчика работ по реставрации здания по адресу: ул. Маяковского, 19/15, лит. А.

Данный тендер проведет компания «Строй-Эксперт», ставшая единственным участником конкурса. Из технического задания следует, что работы должны пройти в течение 24 месяцев. За это время компания должна заменить перекрытия между этажами, усилить кирпичные стены, провести отделку помещений. К работе будут привлечены 170 человек. Стоимость контракта составляет 193 млн рублей.

➔ **Комитет по государственному заказу правительства Петербурга** объявил конкурс на право выполнения работ по реконструкции канализационной сети на участке Северного пр. от Светлановского пр. до ул. Руставели. Начальная стоимость контракта составляет 586 млн рублей. Кроме того, предусмотрены аналогичные работы на ул. Вавиловых от Северного пр. до дома № 10. Таким образом, подрядчику предстоит до конца 2015 года заменить трубы канализации на участке протяженно-

стью 3,7 км. Также запланировано устройство временной канализации для обеспечения бесперебойного приема стока. Аукцион состоится 11 августа.

➔ **УФАС по Петербургу посчитало обоснованной жалобу** ООО «Проекто-строительная компания «Лидер» на проведенный городом тендер по реконструкции набережных Большой и Малой Невки. В нем победителем стало ПО «Возрождение». Начальная цена контракта на работы составила более 871 млн рублей. В частности, ООО «ПСКЛ» обжаловало положения конкурсной документации, согласно которым заказчик установил критерии оценок заявок на участие в конкурсе. Антимонопольная служба пришла к выводу, что они действительно неправомерны. Дирекции транспортного строительства и Комитету по государственному заказу Петербурга было выдано предписание об отмене протоколов рассмотрения заявок, внесении изменений

в конкурсную документацию и продлении срока проведения торгов.

➔ **Комитет по государственному заказу Петербурга** объявил о конкурсе по выбору подрядчика строительства новой дороги к автозаводу Nissan. Работы должны будут проводиться в рамках первого этапа строительства подъездных автомобильных дорог к промзоне «Каменка». Разыгрывается тендер по двум отдельным контрактам. Их стоимость составляет 330 и 314 млн рублей соответственно. Заявки принимаются до 7 августа, выберут победителя 13 августа. В пояснительной записке подчеркивается, что назначение дороги – обеспечение подъезда к промышленным предприятиям, разгрузка. Проектируемый проезд будет охватывать территорию завода «Ниссан», а также территорию, где будут расположены объекты коммунального хозяйства и гражданской обороны.

# Александр Захаров: «Успехом можно считать отсутствие сокращений»

Крупные корпорации стремятся сегодня оптимизировать свои издержки за счет контрагентов, выполняющих работы по инженерным изысканиям, землеустройству, кадастровым и другим «подготовительным» работам. И эта тенденция в ближайшей перспективе будет только усиливаться, убежден Александр Захаров, генеральный директор ЗАО «ЛИМБ».

**– Как бы вы в целом охарактеризовали ситуацию на рынке работ и услуг, на котором действует ваша компания?**

– Ситуация достаточно сложная: рынок в ожидании, очень ужесточилась конкуренция. Если ранее на тендеры по выполнению изыскательских, землеустроительных, оценочных работ заявлялись 3-4 компании, то теперь их может быть до 20. Сильно изменилась ценовая политика заказчиков. Ранее начальная (максимальная) цена тендера позволяла рассчитывать на получение прибыли до 50%, сегодня же большая часть заказов даже на начальном этапе ограничивает потенциальную прибыль до 10%. Очевидно, это результаты несовершенства законодательства по госзакупкам, которое позволяло бесконтрольно в процессе проведения тендера снижать цену участниками при отсутствии каких-либо гарантий дальнейшего качественного выполнения работ. Это привело заказчиков к недоверию к ценообразованию по тендерным процедурам.

По новому закону о государственной контрактной системе (44-ФЗ) при снижении начальной цены контракта более чем на 25% требуется полуротное обеспечение исполнения контракта. Это отсеивает «случайных» участников рынка и позволяет более объективно оценивать работу добросовестных поставщиков услуг.

**– Как бы вы оценили степень прозрачности регионального рынка?**

– Если судить по госзаказам, рынок стал, конечно, более прозрачным. Все заказы размещаются на специализированном портале, их видят все участники рынка, и это обеспечивает свободу конкуренции. Безусловно, это положительный момент для развития рынка. Понимая, что все процедуры прозрачны, информация о них общедоступна, и нам, и нашим конкурентам приходится задумываться над оптимизацией издержек, для того чтобы быть конкурентоспособными.

**– Какие направления сейчас развиваются наиболее активно, что востребовано на рынке?**

– Основное направление для нас – землеустройство. Не менее важно – проектирование нефтегазовых комплексов, в частности работы на «Южном потоке». В основном там работают компании, которые занимались «южным» направлением и ранее, но нам тоже удалось зарекомендовать себя в этом проекте. Отмечу, что «Южный поток» сейчас – основная стройка ОАО «Газпром». Все остальные газпромовские проекты, в которых мы участвовали, либо на стадии завершения, либо отложены на неопределенный срок. К примеру, два года назад был приостановлен проект газопровода «Алтай». Сейчас Газпром ведет переговоры с Китайской Народной Республикой о возобновлении этой стройки и поставке им газа. Поставки газа в Европу пока не увеличиваются, поэтому можно предположить, что этот проект вновь станет актуальным для российского газового монополиста.

Сегодня у нас несколько крупных контрактов в Санкт-Петербурге. Мы проектируем перекладку городских сетей в Красносельском, Калининском и Выборгском районах города. Контракты предусматривают достаточно жесткие условия по срокам. На первых этапах нам не всегда удавалось их

выдерживать. Но сегодня вошли в нужный темп и успешно справляемся. Контракты заключены до конца года, и, уверен, все обязательства будут исполнены.

Востребованы в городе и картографические услуги. Так, для государственных нужд Санкт-Петербурга обновляются топографические планы масштаба 1:10 000 на всю его территорию для возможного внесения изменений в Правила землепользования и застройки. Одновременно ведутся работы по обновлению тематических геоинформационных слоев на территории Санкт-Петербурга, что позволит откорректировать данные в Региональной геоинформационной системе, востребованной широким кругом ее пользователей.

Неплохо обстоят дела и с изысканиями. Если в 2013 году мы в полной мере ощутили затишье на рынке из-за отказа Газпрома от новых проектов, теперь появились другие крупные заказчики. Так, мы выполняем комплекс изысканий на строительстве химического завода в Усть-Луге. Подписан контракт на выполнение изысканий по волоконно-оптическим линиям связи (участок 300 км). Так что в этом плане рынок, несомненно, стал живее.

По заданию Газпрома выполняются работы по внесению границ зон минимальных расстояний на построенные объекты газоснабжения в Государственный кадастр недвижимости. Не всегда это удается без привлечения экспертов из федеральных органов власти, так как зоны минимальных расстояний должны учитываться на стадии проектирования объектов, а в местах массовой застройки в период между принятием решения о проектировании и строительстве и окончанием такого строительства то тут, то там появляются объекты гражданского строительства. Поскольку здания, строения, сооружения, построенные ближе установленных нормами и правилами минимальных расстояний, подлежат сносу за счет лиц, допустивших нарушения, внесение таких зон в Государственный кадастр недвижимости вызывает противодействие. Законодательством



минимальных расстояний не признаются объектом землеустройства. Это приводит к отказам и становится для нас сейчас большой проблемой. Приходится ее решать через федеральные структуры.

Другая проблема сегодня – это несвоевременные расчеты контрагентов с нами за выполненные работы. Накопилась большая дебиторская задолженность. И получить деньги, причем от серьезных компаний, крайне сложно. Газпром, например, проводит явную политику экономии. Мало того, что не рассчитывается вовремя, но и снижает стоимость уже выполненных работ на 10-15%. И мы вынуждены идти на это.

**– А что и почему менее востребовано?**

– Это, например, оценочная деятельность. Увы, вынуждены заниматься этим только по тем объектам, в отношении которых мы проводим землеустроительные работы. Например, идет строительство железной дороги Лосево – Каменногорск. Здесь потребовалась оценка и земельных участков, которые изымались под железную дорогу, и недвижимости. Но участвовать в тендерах на выполнение оценочных работ сегодня нецелесообразно. Нередко участники выигрывают такие тендеры за 8-10% от начальной стоимости. Максимальные цены за последний год не превысили 20% от начальной стоимости. Я не представляю, как исполнить обязательства по контрактам на таких условиях.

Хотелось бы видеть развитие IT-технологий. В свое время мы разработали систему учета земельных участков для нужд ОАО «Газпром». Более того, система была адаптирована для нужд комитетов по имущественным отношениям органов власти в некоторых муниципальных образованиях. Система работает, но дальнейшего развития направление, к сожалению, не получило. Очень хотелось бы и дальше развивать это направление, но сейчас в Газпром, и другие естественные монополии стараются использовать только собственные разработки.

**– Тем не менее развитие продолжается?**

– Конечно, мы констатируем стабильность на рынке и, как следствие, в нашей компании. Сегодня заметно, что экономика начинает двигаться. Думаю, что набранный портфель заказов как раз обеспечит нам стабильную работу до конца года. В этом плане ситуация лучше, чем в прошлом году, но явного развития я не вижу. Скажем, пока это состояние золотой середины: объемы работ не растут, но и не сокращаются. Может быть, и для нас, и для других участников рынка сейчас как раз время для того, чтобы оптимизировать расходы, апробировать новые методы. Например, мы планируем активнее использовать беспилотный летательный аппарат для аэрофотосъемки, расширить возможности применения GNSS-измерений, в том числе использовать RTK-режим.

**– Каковы ваши плановые показатели на ближайшее время?**

– Увеличивать объем работ. За ближайшее полгода необходимо достигнуть показателя 1 млрд рублей как минимум. Далее необходимо выйти на показатели 2011 года, когда портфель заказов в значительной мере был сформирован за счет крупных картографических проектов Росреестра.

**– А с Крымом вы какие-то надежды связываете?**

– Рассчитывать на крымский рынок очень сложно. Пока не определен вопрос о собственности, во всяком случае. А мы в большей мере все-таки занимаемся землеустройством, где вопрос собственности на первом месте. Но в целом, конечно, Крым интересен: территорию необходимо картографировать, оформлять земли на строительство дорог, других объектов, выполнять изыскания под них. Думаю, что серьезная работа в Крыму начнется не ранее следующего года, когда соответствующее финансирование будет предусмотрено в федеральном бюджете.

**– В чем вы видите свое главное достижение за последний год?**

– Думаю, успехом можно считать отсутствие сокращения персонала, хотя в течение первого полугодия специалисты-изыскатели, например, были не очень востребованы. По правилам жесткого ведения бизнеса, следовало бы часть специалистов уволить. Но мы не сделали этого, и это правильно. Несмотря на обилие предложений на рынке труда, найти специалистов, отвечающих в полной мере нашим требованиям, очень сложно.



Санкт-Петербург, В.О.,  
5-я линия, 42  
Тел. (812) 331-75-18,  
Факс (812) 325-65-78  
[www.limbspb.ru](http://www.limbspb.ru)

Система менеджмента качества ЗАО «ЛИМБ» сертифицирована и признана соответствующей ИСО 001:2008  
СТО ГазПром 001-2006  
Свидетельства о допуске: ИИ-0 1-238  
от 25.12.2010, ИП-103-33

НА ПРЯВХ РЕКЛАМЫ



закон

## Залог успеха

**Вероника Маслова** / В Гражданском кодексе появились новые нормы, которые упрощают процедуру взыскания долга у заемщиков банковских кредитов. Основное нововведение – это преимущество кредитора перед другими лицами по исполнению должником обязательств в закрытии долга.

С 1 июля вступил в силу Федеральный закон № 367 от 21.12.2013, вносящий изменения в Гражданский кодекс РФ. Одновременно утрачивает силу закон РФ № 2872-1 от 29.05.1992 «О залоге». В целом радикальных изменений для рынка нет: уже действующие нормы и правила переходят из закона «О залоге» в Гражданский кодекс РФ.

По словам генерального директора «Первого ипотечного агентства» Максима Ельцова, прежде всего, более детально проработаны положения о последующем залоге. Отсутствие четких трактовок сдерживало развитие рефинансирования кредитования под залог недвижимости. Например, заемщикам было очень сложно получить новый кредит в другом банке, пока не был полностью погашен предыдущий кредит, даже когда остаток первоначального кредита был совсем небольшим. «Не думаю, что уточнение ситуации с последующим залогом приведет к активному переходу заемщиков от одних банков к другим, но возможности рефинансирования будут больше, хотя в конечном счете все будет зависеть от взаимоотношений банков-кредиторов. Им теперь будет проще договориться», – говорит господин Ельцов.

Подробно прописан в новых нормах и порядок внесудебного обращения взыскания на предмет залога. При этом явно вырастет роль нотариусов – имен-

но по исполнительной надписи нотариуса кредитор теперь может во внесудебном порядке взыскать долг.

По словам начальника отдела продаж ипотечных кредитов Северо-Западного регионального центра Райффайзенбанка Константина Мурашкина, в новой версии закона учтен ряд пожеланий участников рынка о необходимости либерализации регулирования залога и защите прав кредитора-залогодержателя. В частности, введена возможность описания предмета залога общим образом, возможность обес-

### По новому закону залогодержатель может удовлетворять свои требования из страхового возмещения за утрату или повреждение имущества

печения залогом будущих обязательств и возможность залога прав по договору банковского счета (вклада). В законе появились созалогодержатели, а также предусмотрена уступка прав без согласия должника и необходимость учета залогов движимого имущества. Но пока не появились официальные комментарии в отношении новых законодательных норм и не сформирована судебная и правоприменительная практика, сложно сказать,

насколько корректно будут трактоваться судами и государственными органами внесенные изменения, отмечает банкир.

С одной стороны, учтена уже сложившаяся судебная практика в регулировании правоотношений, связанных с залогом, с другой – наконец-то решены спорные вопросы, констатирует юрист корпоративной и арбитражной практики «Качкин и партнеры» Александр Улезко. Например, расширен перечень оснований прекращения залога, который в прежней редакции закона не был исчерпывающим

и не охватывал все ситуации, возникающие на практике. Кроме того, появился институт управляющего залогом, что соответствует современной международной практике и может быть применимо, например, при синдицированном кредите, когда кредит предоставляется несколькими кредиторами с одним обеспечением. По новому закону залогодержатель может удовлетворять свои требования не только из стоимости заложенного имущества, но

#### мнение



**Николай Андрианов, советник практики «Недвижимость. Земля. Строительство» юридической фирмы VEGAS LEX:**

– Среди новшеств, которые вводит новый закон, можно отметить появление в законодательстве институтов добросовестного залогодержателя и добросовестного приобретателя предмета залога, которые ранее были известны только судебной практике. Так, например, если имущество было передано в залог неполномоченным лицом, о чем залогодержатель не знал и не должен был знать, залог является действительным и собственник этого имущества несет обязанности залогодержателя. Исключения составляют случаи, когда переданное в залог имущество было похищено у собственника, утеряно им или иным образом выбыло из владения помимо его воли.

и из страхового возмещения за утрату или повреждение имущества, доходов от использования заложенного имущества, добавляет юрист.

Управляющий директор по ипотеке филиала ВТБ24 в Санкт-Петербурге Ирина Зуева считает основным нововведением преимущество кредитора перед другими лицами по исполнению должником обязательств в закрытии долга из стоимости заложенного имущества.

## Взыскать без суда

**Вероника Маслова** / Договор об ипотеке теперь вступает в силу с момента его подписания, а не регистрации. Так что банки получат возможность более широко использовать внесудебный порядок обращения взыскания на заложенное имущество.

В соответствии с новыми нормами, банк может обратиться взыскание на квартиру во внесудебном порядке, в случае если это не единственное жилое помещение в собственности клиента либо если в отношении единственной квартиры клиента было заключено соглашение об обращении взыскания во внесудебном порядке. Сам внесудебный порядок прописан более подробно, а процедура внесудебного взы-

скания стала возможна, только если сделка, на основании которой возник залог, была заключена в нотариальной форме, говорит генеральный директор «Первого ипотечного агентства» Максим Ельцов. Он предполагает, что банки будут активно предлагать клиентам подписывать кредитные договоры с возможностью внесудебного взыскания долгов. С одной стороны, это осложняет положение заемщика, переставшего платить по кредиту. С другой, упрощается процедура взыскания долга, что поможет банкам. Не исключено даже, что наличие внесудебного порядка позволит кредитным учреждениям снизить ставки, добавляет Максим Ельцов. Начальник отдела продаж ипотечных кредитов Северо-Западного регионального

центра Райффайзенбанка Константин Мурашкин тем не менее считает, что, несмотря на определенную положительную тенденцию, данное нововведение вряд ли будет иметь существенное значение на практике прежде всего из-за необходимости нотариального заверения. Остается неясным, на какой момент предмет залога не должен являться единственной квартирой клиента – на момент передачи его в залог или на момент обращения на него взыскания, говорит банкир. «Ничто не мешает клиенту распорядиться другими квартирами так, чтобы на момент обращения взыскания заложенная квартира была единственной», – обращает внимание эксперт. Кроме того, в России не так много граждан, имеющих в собственности

несколько жилых помещений», – добавляет он. Ипотечные кредиты наименее рискованны для банков, и платежная дисциплина заемщиков по этим кредитам намного выше, чем по иным типам кредитования. Сейчас просрочка в секторе ипотеки самая низкая по сравнению с другими сферами кредитования. Во многом это обусловлено тем, что получение ипотечного кредита – это весомый шаг, к которому граждане подходят довольно ответственно, отмечает аналитик «Инвестаф» Михаил Кузьмин. По данным АИЖК, доля просроченных ипотечных кредитов по итогам I квартала в РФ составляла около 1,4%, а в Санкт-Петербурге – 1,3%. Год к году показатель снизился примерно на 0,6 п.п., а в Санкт-Петербурге – на 0,7 п.п., что свидетельствует о высоких требованиях финансовых организаций при оценке профиля потенци-

альных заемщиков, отмечает Максим Клягин, аналитик УК «Фина Менеджмент». Он не исключает, что по мере расширения аудитории заемщиков в результате новых нормативов доля просрочки может несколько возрасти. «В версии закона отмечено, что обращение на взыскание залога возможно, если допускается систематическое нарушение выполнения обязательств, то есть более чем три раза в течение 12 месяцев. Соответственно, заемщик постарается сделать все, чтобы не лишиться предмета залога, то есть квартиры, поэтому пока мы и наблюдаем столь низкий уровень просрочки», – резюмирует Михаил Кузьмин. Рынок ипотеки в первом полугодии значительно вырос, здесь большую роль сыграла курсовая нестабильность, которая спровоцировала ажиотажный спрос на квартиры, а вслед за этим и на ипотечные кредиты, отмечает Ирина

Зуева, управляющий директор по ипотеке филиала ВТБ24 в Санкт-Петербурге. В настоящее время спрос стабилизировался, банки вернулись к ежемесячным показателям по числу и объему заявок прошлого года. В целом рост петербургского рынка ипотечного кредитования ожидается в 2014 году на уровне около 15%. На продаже ипотечных программ новое законодательство не скажется, уверена госпожа Зуева, как и на работе с неплательщиками.

Доля просроченных кредитов, %



Источник: АИЖК

**страхование**

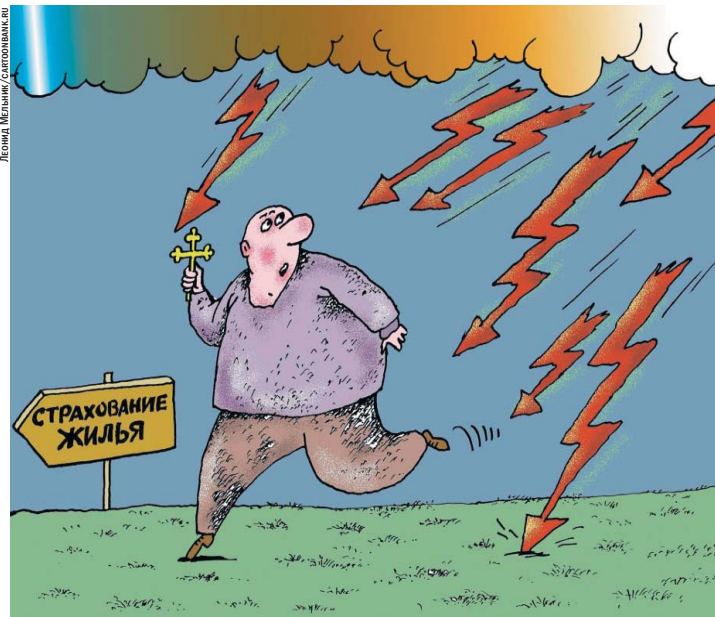
# Когда нет крыши

**Вероника Маслова /** Законопроект о страховании жилья, предусматривающий участие государства в выплатах пострадавшим в результате стихийных бедствий, готовится к внесению в Госдуму. В горизонте 5-10 лет объемы страхования могут составить до 10 млрд рублей в год, но пока граждане страхуются очень редко. ➔

О необходимости разработать механизм массового страхования жилья еще в сентябре 2013 года заявил премьер-министр Дмитрий Медведев. Тогда наводнение на Дальнем Востоке в очередной раз заставило государство задуматься о введении обязательного страхования. Но так как это противоречит Конституции РФ, законодатели решили прописать механизмы добровольной защиты от рисков. Обсуждаемая концепция (законопроект «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в части упорядочивания механизма оказания помощи гражданам на восстановление (приобретение) имущества, утраченного в результате пожаров, наводнений и иных стихийных бедствий») предполагает принятие рамочного закона о добровольном страховании на федеральном уровне и отдельных нормативных актов на уровне субъектов РФ, в которых и будет учтена региональная специфика.

Предполагается, что государство будет поощрять застрахованных граждан, тогда как собственники, не застраховавшие свое жилье, в случае стихийного бедствия получат минимальные условия для проживания по социальной норме в переселенческом фонде, но без права его приватизации. Участникам программы страхования будет выделяться возмещение за счет средств страховщика и государства. Законодатели предлагают перенять опыт программы льготного страхования жилья в Москве, в соответствии с которым госдоля в возмещении ущерба составляет 30%.

После принятия рассматриваемого законопроекта ситуация с уровнем государственной поддержки пострадавшим должна измениться, интерес граждан к страхованию жилья заметно вырастет, считает директор Санкт-Петербургского филиала ОАО «СОГАЗ» Эдуард Яблоков. По мнению директора центра страхования имущества и ответственности физи-



ческих лиц СК «Альянс» Артема Искры, ожидать взрывного роста сразу не стоит, но в перспективе 5-10 лет объем рынка может составить до 10 млрд рублей в год.

Программа в первую очередь будет востребована в тех регионах, которые в последнее время пострадали в результате серьезных природных чрезвычайных ситуаций. И очень много будет зависеть от практики применения этого закона на местах: в каждом регионе необходимо выделить средства на финансовую поддержку защиты прав граждан с использованием механизмов страхования, а также обеспечение корректного доступа надежных страховых компаний к этим программам, отмечает заместитель генерального

директора «РЕСО-Гарантия» Дмитрий Большаков. Важно также, чтобы до людей была повсеместно доведена информация, что в случае катастрофы с незастрахованной недвижимостью они получат только жилье на условиях социального найма, добавляет он. Возможно, это заставит более ответственно относиться к вопросам страховой защиты недвижимости.

На сегодняшний день в стране застраховано от 5 до 15% и городской и загородной недвижимости физлиц, отмечают эксперты. Весь рынок имущества физических лиц без ипотеки оценивается в 2014 году в 27 млрд рублей, подсчитал господин Искра. А рынок страхования при этом достигает порядка 900 млрд рублей. Таким

образом, доля имущества физических лиц составляет в страховании всего 3,3%, добавляет он.

Доля застрахованного жилья в Петербурге составляет не более 15%, страхуется в основном новая или недавно купленная недвижимость, отмечает генеральный директор по страхованию общества «Помощь» Александр Локтаев. Как правило, это ипотечное жилье, а также квартиры бизнес-класса с дорогим ремонтом. Господин Локтаев вспоминает, что августе 2010 года по территории Ленинградской области прошел сильный смерч, но наплыва клиентов, желающих застраховать жилье, почти не было. Рост количества обращений по страхованию жилья сразу после бедствия был не более 10%, и в основном со стороны владельцев домов пострадавшего района Сосново.

«Массовое страхование жилья, безусловно, увеличит охват по стране, но мы не считаем, что будет наблюдаться многократный рост. Причина в отсутствии реальных стимулов к страхованию жилья. Страховаться в первую очередь будут только те, чья недвижимость подвержена катастрофическим рискам», — считает директор дирекции розничного бизнеса ОСаО «Ингосстрах» Виталий Княгиничев. Специфика структуры жилья в стране такова, что, по некоторым оценкам, до 60% требует существенного или даже капитального ремонта, отмечает господин Большаков. По данным РИА «Новости», в Санкт-Петербурге аварийного или ветхого жилья всего 0,6%, а в Ленобласти — уже порядка 3%. При этом в стране есть регионы, где доля аварийного или ветхого жилья составляет около 10% и даже заметно более того, отмечает Дмитрий Большаков. Здесь действительно могут возникнуть проблемы с определением страхового тарифа и принятием этого жилья на страхование.

## справка

➔ В 2013 году в России застраховано 16,1% жилья, в 2012-м — 14,9% (без учета данных по Москве). По итогам 2013 года в СЗФО было застраховано 16,7% домохозяйств (в 2012-м — 14,5%). В Санкт-Петербурге по итогам 2013 года застраховано не более 12,6% домохозяйств, в 2012 году данный показатель составлял не более 9,1%.

# Тарифы требуют анализа

**Вероника Маслова /** Стоимость страхования в рамках программы господдержки будет зависеть от подверженности региона чрезвычайным ситуациям, типа и качества жилья. По оценкам экспертов, ставка может составить от 100-300 рублей в месяц.

Тарифы по страхованию недвижимости в рамках программы господдержки не будут фиксироваться правительством. Но учитывая социальную направленность законопроекта о страховании жилья, они не должны лечь тяжелым бременем на граждан, считают эксперты. «Цель подобных

мер — снизить нагрузку на бюджет в случае чрезвычайных ситуаций, поэтому логично предположить, что условия страхования, тарифы и способы оформления полиса постараются сделать максимально привлекательными для клиентов», — говорит руководитель отдела имущественных видов страхования Северо-Западного дивизиона «Ренессанс страхования» Виталий Овсянников. Ставка может составить от 100-300 рублей в месяц в зависимости от подверженности региона стихийным бедствиям, типа жилья (камень, дерево) и многих других факторов, полагает директор центра страхования

имущества и ответственности физлиц СК «Альянс» Артем Искра. По мнению Виталия Княгиничева, директора дирекции розничного бизнеса ОСаО «Ингосстрах», обоснованными являются тарифы в 0,25-0,35% от стоимости по квартирам и 0,3-0,6% по жилым домам. В СМИ встречались оценки средней стоимости полиса 500 рублей, но даже для относительно малорисковых загородных домов средней и высокой стоимости цена полиса составляет обычно 10-15 тыс. в год, подсчитал господин Овсянников. Остаются непроработанными и другие моменты — критерии оценки стоимости жилья,

перечень рисков и будут ли они зависеть от особенностей регионов, методика расчета размера страховой суммы и т. д. «Унифицированный подход во многом решает спорные вопросы, которые возникли, к примеру, на рынке ОСаО. Но при этом главное избежать ситуации получения владельцами элитной квартиры возмещения, которого может едва хватить на ремонт пары метров», — говорит руководитель Северо-Западной региональной дирекции СГ «УРАЛСИБ» Алексей Букин. Жители должны знать и порядок действия полиса, его преимущества и исключения. Например, при

страховании недвижимости класса люкс владельцы должны понимать, что если необходимо 100% возмещение, которого будет достаточно для полноценного восстановления дорогой квартиры, то потребуются нестандартный полис с индивидуальной программой. В отношении тарифов сыграет роль добровольный характер страхования: возникнет конкуренция среди страховых компаний, в том числе и основанная на тарифах, отмечает заместитель генерального директора «РЕСО-Гарантия» Дмитрий Большаков. Сегодня в стране работают около 500 страховых компаний, и требования Минфина позволяют многим из них участвовать в данном проекте, поэтому участники говорят о высокой конку-

ренции. Порядка 10-20% из работающих компаний смогут осуществлять страхование в рамках программы, считает господин Искра. В настоящее время требования к участникам этой программы разрабатываются Центробанком. Летом законопроект должен быть внесен в первом чтении в Госдуму, полагают участники рынка и рассчитывают, что после уточнения деталей он вступит в силу уже в 2015 году.

## цифра

**500**

страховых компаний работают в стране

# Комфорт в деталях

**Роман Русаков** / Маркетологи говорят: в любом жилом проекте помимо качественного жилья и необходимой инфраструктуры сегодня необходимо предусматривать и некие точки притяжения, которые бы могли сделать жизнь покупателей квартир более комфортной и интересной. ➔

Помимо жилой и социальной функций дополнительными преимуществами жилых проектов являются наличие подземного паркинга, оборудованных детских площадок, охраняемой территории, оборудованных мест общего пользования для хранения колясок, велосипедов и другого инвентаря. «Проект должен выглядеть завершенным, только тогда можно быть уверенным в наличии высокого спроса на квартиры, поскольку никогда не известно, какой фактор может стать решающим для потенциального клиента. В том числе крайне важно тщательно подбирать пул арендаторов для коммерческих помещений, расположенных на первых этажах объекта», — говорит Полина Яковлева, директор департамента новостроек NAI Besar.

Правда, Елена Валугева, директор по маркетингу Mirland Development Corporation, уверена, что не всегда все зависит от девелопера: «Девелопер может предусмотреть некую функцию, но гарантировать появление оператора именно этой направленности сложно. Стандартный набор нового квартала спального района — продовольственный магазин, аптека, детский центр, салон красоты». Стандартный набор нового квартала спального района — продовольственный магазин, аптека, детский центр, салон красоты.

Генеральный директор ЗАО «Лемминкяйнен Рус» Юха Вятто считает, что специфика коммерческой инфраструктуры в первую очередь зависит от категории дома: «Инфраструктура должна полностью соответствовать классу жилого комплекса и портрету потребителя квартиры в нем. Для покупателей жилья эконом-класса главным фактором выбора является цена, а потому определенное значение для них имеет инфраструктура базового уровня: детские сады, аптеки, недорогие магазины». Он обращает внимание на то, что в элитных домах и жилых комп-



Стандартный набор нового квартала спального района — продовольственный магазин, аптека, детский центр, салон красоты

лексах бизнес-класса к инфраструктуре предъявляются повышенные требования. Покупатели дорогостоящей недвижимости при выборе жилья ориентируются не на цену, а на район, архитектуру и инфраструктуру жилого комплекса, они заинтересованы в эксклюзивных услугах, которые они могут получить вблизи от дома. Например, премиальный ресторан, спа-салон, фитнес-центр с бассейном, пункт хранения меховых изделий с климат-контролем могут стать точками притяжения покупателей элитной недвижимости, а, например, продуктовый магазин эконом-класса на территории жилого комплекса, скорее всего, наоборот, будет негативным фактором при принятии решения о выборе в пользу приобретения квартиры в таком доме».

«При размещении таких объектов на первых этажах здания надо заранее преду-

сматривать логистику: поставка товаров в магазин не должна беспокоить или создавать трудности для жителей дома», — констатирует Андрей Хитров, региональный директор EKE Group в России.

Особым спросом пользуются кладовки или склады. В Финляндии и других странах предоставление как минимум одного склада или кладовки является правилом.

Анна Калинина, руководитель отдела элитной жилой недвижимости ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate, продолжает: «В последнее время в проектах элитных жилых комплексов стали появляться такие «фишки», как винный погреб с регулируемым микроклиматом, хранилище для меховых изделий с климат-контролем, супермаркеты премиум-класса, обслуживания банка, предоставляющие обслуживание VIP-уровня (например, эти опции запланированы

в строящемся ЖК «Привилегия» на Вязовой ул., 8). В состав элитных жилых комплексов также стали включать центры эстетической медицины и планирования семьи (например, подобные центры есть в ЖК «Олимпийская деревня» на Вязовой ул., 10, и в ЖК «Резиденция на Суворовском» на Кирочной ул., 64)».

Исполнительный директор по коммерческой недвижимости ООО «КВС» Дмитрий Беляев считает, что встроенный в жилой комплекс малый торговый центр, расположенный на первой линии, всегда будет являться преимуществом при продаже жилых помещений. «В настоящее время все больше появляется арендаторов не только с торговой, но и с обучающей функцией. Это, например, автошколы, языковые курсы, тренинговые центры и арт-студии, проводящие мастер-классы по различным направлениям».

Также девелоперы отмечают, что остро стоящей проблемой для петербургского рынка жилой недвижимости является отсутствие свободных парковочных мест. Покупатели заранее беспокоятся о том, где они будут оставлять свою машину, поэтому выгодные условия покупки места в паркинге также являются несомненным конкурентным преимуществом для жилых проектов.

## МНЕНИЕ



**Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International в Санкт-Петербурге:**

➔ – В условиях активизации развития проектов комплексного освоения территорий на окраинах города девелоперы нивелируют недостатки транспортной доступности созданием максимально комфортной среды для проживания. Парки, скверы, ландшафтный дизайн прилегающей территории все чаще встречаются в проектах. Так, девелопер ЖК «Новый Оккервиль» создал полностью благоустроенный парк с велодорожками и специально оборудованными местами для шашлыков — это очень хорошо работает на повышение привлекательности всего комплекса.

## Не перегнуть с трафиком

**Роман Русаков** / Важно грамотно выбрать привлекательные для будущих жителей функции, предусмотреть механизм их смены и адаптации, подобрать или даже создать операторов и арендаторов, а также спрогнозировать ротацию или рост отдельных арендаторов в рамках рекреационной зоны.

Высокая обеспеченность необходимой и дополнительной социально-бытовой инфраструктурой — фактор, несомненно, позитивно влияющий на уровень привлекательности и рыночную стоимость объекта, говорят аналитики. В том числе наличие в рамках жилого комплекса или в непосредственной близости от него современных

магазинов различного профиля, заведений общественного питания, финансового сервиса, фитнес-клубов или культурно-развлекательных объектов, как правило, обеспечивает значительную премию к средней рыночной цене. «При этом, безусловно, необходимым условием выступает соблюдение нормального, продуманного баланса — избыточное предложение может вести к негативным последствиям: слишком высокому потребительскому трафику в зоне жилого объекта, давлению на локальную инфраструктуру и другим неблагоприятным факторам, снижающим привлекательность локаций», — рассуждает Максим Клягин, аналитик УК «Финанс Менеджмент».

Помимо арендаторов, способных сделать жилой комплекс привлекательным для будущих жильцов, существуют функции, которые могут привести к прямо противоположному результату. Елена Валугева, директор по маркетингу Mirland Development Corporation, уверена, что нежелательны в жилом комплексе шумные заведения — бары, кафе сомнительной репутации. Леонид Фарисеев, директор направления «Коммерческая недвижимость» АН «Итака», говорит, что отпугивать могут и медицинские центры, заведения с ярко выраженными ароматами (например, пекарни). Полина Яковлева, директор департамента новостроек NAI

Besar, полагает: «Главное — извлечь жителей дома от лишнего шума и грязи, поэтому нежелательно размещение в зданиях крупных гипермаркетов, требующих постоянной разгрузки товаров, баров, ресторанов и других объектов общественного питания, притягивающих дополнительные потоки клиентов извне». Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International в Санкт-Петербурге, уточняет, что иногда даже некоторые офисные помещения могут создать психологический дискомфорт. Надежда Калашникова, директор по развитию компании Л1, полагает, что нежелательны также мини-рынки или мини-торговые центры с нарезан-

ными, как клетки, торговыми местами. «Из-за специфики обслуживаемого персонала», — поясняет она. Евгений Каур, управляющий директор LCMC, заключает: «Если не брать в расчет совсем дикие варианты — размещение производств в жилом комплексе, любая функция

может стать нежелательной, если ее потребители способны грубо нарушить однородность социального состава и, соответственно, комфорт проживающих. То есть нежелательным скорее является определенный уровень качества сервиса, а не специфика арендатора как таковая».

## МНЕНИЕ



**Андрей Хитров, региональный директор EKE Group в России:**

➔ – Требования российских и финских покупателей к жилью сильно разнятся. На сегодняшний день в Финляндии пользуется популярностью экологическое строительство. Более чем для 40% финских покупателей важна энергоэффективность будущего дома, в то время как для россиян это пока не имеет значения, как и «зеленые» технологии строительства, которые только начинают появляться на жилом рынке России.



# Комбинированная схема

**Ирина Ахматова /** Доля квартир, приобретаемых на рынке первичного жилья Петербурга через агентства недвижимости, составляет сегодня порядка 30%. Практически все застройщики сотрудничают с риэлторами, но полностью отдать продажи на аутсорсинг пока не готовы. ➔

По словам Полины Яковлевой, директора департамента новостроек NAI Besag, сегодня распределение агентских сделок и сделок собственных отделов продаж застройщика составляет 30 на 70%.

Такое соотношение позволяет застройщику контролировать динамику продаж и обеспечивать постоянный поток денежных средств.

«Сейчас на рынке почти не осталось застройщиков, которые не работают с брокерскими компаниями или агентствами недвижимости. Привлечение к продаже строящегося жилья последних оказалось очень эффективным во время кризиса, и застройщики убедились в том, что такой инструмент позволяет им существенно увеличить объем продаж, – рассказывает Олег Пашин, генеральный директор ООО «ЦРП «Петербургская недвижимость»». – До кризиса доля продаж через агентства была меньше. Ее увеличение связано с двумя моментами. Во-первых, застройщики оценили выгоду такого инструмента продаж. Во-вторых, услуга стала пользоваться большой популярностью у покупателей».

Ольга Журавлева, руководитель направления долевого строительства корпорации «Авдвекс. Недвижимость», говорит, что не все строительные компании сами занимаются продажами, поскольку на содержание собственного отдела продаж и проведение активной рекламной кампании требуется большие затраты, а это сказывается на стоимости квадратного метра, что нежела-



Привлечение агентств недвижимости к продаже строящегося жилья позволяет застройщикам существенно увеличить объем продаж

тельно в условиях высокой конкуренции на рынке. «Чем быстрее идут продажи по объекту, тем выше и темп строительства дома. И наоборот, чем медленнее будут идти продажи по одному объекту, тем дольше застройщик не сможет перейти к строительству следующего», – поясняет госпожа Журавлева.

По мнению Алексея Гусева, коммерческого директора ООО «Главстрой-СПб», развитие сети агентских продаж целесообразно на этапе выхода новой компании на рынок или отсутствия хорошего рекламного бюджета. Также работа с агентствами будет полезна застройщикам, которые имеют большие объемы

квадратных метров в реализации, добавляет эксперт.

Наталья Агрз, директор по маркетингу и продажам ООО «КВС», отмечает, что если собственный отдел продаж ориентирован в основном на конкретного клиента, который изначально заинтересовался именно строящимся объектом от «КВС», то агентство недвижимости привлекает покупателей, которые пока не определились с конкретным объектом строительства – чаще всего это иногородние покупатели или инвесторы.

Участники рынка прогнозируют дальнейшее увеличение доли агентских продаж. «Рынку Северной столицы еще есть куда расти. Так, в Москве в настоящее время около 80% продаж проходят с привлечением агентств», – констатирует Елена Лашаева, генеральный директор АРИН.

«Если учесть, что мы развиваемся по западной модели, думаю, в перспективе появится больше профессиональных агентств, и девелопер сможет сосредоточиться на своей основной деятельности – реализации девелоперского проекта, а продажами квартир займутся профессионалы», – полагает Елена Валуева, директор по маркетингу компании Mirland Development Corporation.

Ольга Журавлева считает, что крупные застройщики не откажутся от собственных отделов продаж, поэтому баланс 25-30% от общего объема сделок, который приходится сейчас на агентства недвижимости, сохранится.

цифра

30%

сделок на первичном рынке недвижимости совершаются при помощи агентств недвижимости

## Неоднозначная выгода

**Ирина Ахматова / С одной стороны, застройщикам выгодно работать с агентствами недвижимости, так как они приводят новых покупателей, а с другой – при взаимодействии с риэлторами нередко возникают проблемы.**

Сотрудничество с риэлторами позволяет застройщику привлечь больше покупателей, сократить затраты на рекламу и содержание собственного отдела продаж. К минусам взаимодействия с агентствами недвижимости застройщики относят сложность контроля работы агентов и недостаточную информированность риэлторов о продаваемых жилых комплексах. «Одним из преимуществ привлечения агентств является возможность реализации недвижимости в регионах. Например, в нефтегазовых регионах или столице, – рассказывает Сергей Цинбарев, специалист по маркетингу и продажам EKE Group. – С другой стороны, работа с агентствами для застройщика – это всегда траты в виде комиссии. В среднем бонус от сделки составляет 2-4%. В связи с этим

застройщику всегда выгодно продавать недвижимость через собственный отдел продаж. В этом случае можно контролировать прозрачность проводимых сделок». По словам Елены Бесединой, генерального директора «О2 Недвижимость», сторонним агентствам трудно выставить план, сложно контролировать, как агенты преподносят информацию о застройщике. «Это бизнес, агентства хоть и партнеры, но если завтра появится застройщик, готовый заплатить на 0,1% больше, они мгновенно переключат весь поток на него. У агентств нет обязательств перед застройщиком, а если и есть, они всегда готовы их нарушить, это слишком трудноуправляемое сотрудничество», – поясняет госпожа Беседина. Светлана Попова, маркетолог-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент», говорит, что не всегда менеджеры по продажам в агентствах недвижимости хотят и могут знать и показать все преимущества конкретного жилого комплекса. «В связи с этим некоторые застройщики либо выбирают путь создания и содержания своего отдела продаж, и/или

привлечения небольшого пула (3-10) зарекомендовавших себя посредников. Ограниченное количество контрагентов – агентств недвижимости позволяет повысить эффективность этого канала продаж для застройщика, так как повышаются возможности контроля», – отмечает госпожа Попова. К одной из основных проблем во взаимодействии застройщиков и риэлторов Ольга Журавлева, руководитель направления долевого строительства корпорации «Авдвекс. Недвижимость», относит пересечения покупателей. «Например, покупатель сначала был у застройщика и потом пришел в агентство, или наоборот. Именно поэтому компании разработали для себя регламент решения таких спорных вопросов», – говорит госпожа Журавлева. На вопрос о том, где клиенту выгоднее приобретать квартиру, застройщики и риэлторы тоже отвечают по-разному. Валерий Лазугин, заместитель генерального директора АН «Итака», считает, что клиентам удобно покупать новостройки через агентства. «Комиссия за услуги для

клиента отсутствует, их оплачивает застройщик. Цены одни и те же. Кроме того, в агентстве клиент получает независимую оценку всей строящейся недвижимости города и области, профессиональные рекомендации по выбору оптимального варианта и комплексное сопровождение сделки», – перечисляет преимущества такого подхода господин Лазугин. Николай Гражданкин, начальник отдела продаж ИСК «Отделстрой», говорит, что заявления об объективности и беспристрастности брокеров далеки от реальности. «Процент комиссионного

вознаграждения брокера варьируется в зависимости от того, какие объекты какого застройщика он продает. В среднем оно составляет 3-5%. По некоторым объектам эта цифра может снижаться до 1,5%, либо, наоборот, возрастать. Поэтому брокер может активно «продвигать» покупателю именно тот объект, за который он получит больше комиссионных», – предупреждает господин Гражданкин. По словам Алексея Гусева, коммерческого директора ООО «Главстрой-СПб», строительная компания является для покупателя первоисточником информации об объекте. «Сотрудники отдела продаж знают технические характеристики объектов и текущую ситуацию на строительной площадке. Он компетент-

тен в вопросах инженерии и обслуживания дома после сдачи объекта в эксплуатацию. Такие нюансы покупатель не сможет узнать в агентстве недвижимости», – уверяет эксперт. Среди дополнительных преимуществ покупки квартиры напрямую у застройщика Николай Гражданкин называет индивидуальный подход. «Общаясь напрямую с застройщиком, можно обсудить индивидуальные условия оплаты и рассрочки. Застройщик может войти в положение клиента и найти решение его конкретной проблемы. Брокер не будет вдаваться в подробности и просто предложит другой объект, подходящий по указанным условиям и параметрам», – отмечает господин Гражданкин.

мнение



**Олег Пашин, генеральный директор ООО «ЦРП «Петербургская недвижимость»:**

– Реализуя квартиры только через сотрудников собственного отдела продаж, застройщик теряет возможность сравнивать результаты работы своих продавцов с результатами, которые достигли агентства и брокеры. А когда строительная компания сотрудничает с последними, возникает здоровая конкуренция между отделами продаж, что положительно влияет как на объем реализации, так и на качество обслуживания покупателей. При работе только с собственным отделом вопросы тенденций рынка, адекватности своего предложения на рынке оцениваются персоналом очень субъективно.

# Марк Окунь: «Бизнес должен быть человечным»

**Евгений Баранов** / Инвестиционно-строительная компания «Отделстрой» уже более 20 лет работает на местном рынке. О том, как компании удается на протяжении долгого времени успешно функционировать, рассказал Марк Окунь, глава ИСК «Отделстрой». ➔

**– В чем вы видите секрет успеха вашей компании?**

– Да нет особого секрета. Просто люди сами видят важность того, что мы делаем для них, и покупают наши квартиры. Уже более 20 лет мы создаем востребованный продукт. Выработали систему строительства комфортного жилья и социальных объектов; планировки наших квартир считаются одними из лучших на рынке. Мы неукоснительно соблюдаем сроки сдачи объектов. Поэтому клиенты выбирают нас и, более того, рекомендуют нас своим родным и знакомым.

**– Сложно поверить, что за 20 лет вы ни разу не переносили сроки строительства.**

– Клиенты подтвердят, что у нас ни разу не было задержек ввода домов в эксплуатацию. Мы загодя продумываем свои действия. Не на все ты можешь влиять лично: есть вопросы, связанные с чиновниками, монополистами. Но опыт позволяет решать эти вопросы своевременно и эффективно. Если на строительство дома уходит девять месяцев, плюс еще девять уйдет на инженерные сети, мы не обещаем клиентам, что они смогут заселиться через девять месяцев, а говорим: «через два года». Обманом лишь оттолкнешь людей. Бизнес построить на обмане невозможно.

**– Сколько вы уже ввели объектов?**

– Порядка 30, среди них есть и жилые дома, и социальные объекты (спорткомплекс, детский сад), и коммерческая недвижимость. С 2008 года мы занимаемся реализацией проекта комплексного освоения территории «Новый Оккервиль», расположенного на границе Санкт-Петербурга и области.

**– Чем «Новый Оккервиль» отличается от других проектов КОТ?**

– Я бы сказал, он более продуманный. Это подтверждает динамика продаж, отзывы наших клиентов, а также многочисленные награды, полученные в профессиональных конкурсах. «Новый Оккервиль» является победителем Общероссийского конкурса проектов комплексного освоения территории (организованного Минрегионразвития); общественного конкурса «КАЙССА-2013» в номинации «Лучший проект по комплексному освоению территории»; лауреатом в номинациях «Лучшая концепция благоустройства и инфраструктуры», «Жилой комплекс года», «Самый экологичный жилой комплекс» в премии Urban Awards и пр.

Мы заложили в наш проект все необходимую социально-бытовую инфраструктуру, которая возводится одновременно с жилыми домами. У нас уже функционирует детский сад, спорткомплекс с бассейном и ледовой ареной, поликлиника, отделение Сбербанка, магазины, рестораны, супермаркеты. Прямо под окнами шикарный парк с велодорожками и оборудованным пляжем. Организованы парковки, удобные въезды, мощные тротуары и пр. Продумана каждая мелочь.

**– Обычно головная боль всех застройщиков – будет ли государство выкупать построенные ими социальные объекты.**

– Сейчас мы строим в «Новом Оккервиле» общеобразовательную школу на 1600 учащихся, которая реализуется по программе «Социальные объекты в обмен на налоги». Помимо учебных классов, актового и двух спортивных залов, бассейна, в ней также разместится детское дошкольное учреждение на 165 воспитанников. Монолитная «коробка» здания уже готова, сейчас выполняем кирпичную кладку стен. Планируем ввести школу в эксплуатацию в конце 2015 года, а 1 сентября 2016 года она распахнет свои двери для учеников.

**– В Ленинградской области уже заявлено около десяти проектов по программе «Социальные объекты в обмен на налоги». Смогут ли государство выкупить все эти объекты? Хватит ли у нас воспитателей и учителей для них?**

## За 20 лет инвестиционно-строительная компания «Отделстрой» прошла путь от генподрядчика, застройщика до крупного девелопера

– Идея компенсации стоимости социального объекта за счет налоговых выплат застройщика очень неплохая. Конечно, посмотрим, как все пойдет через пару лет, когда эти объекты будут сданы. Но в соглашениях, которые подписаны между застройщиками и правительством Ленобласти, все обязательства сторон прописаны. А с кадрами везде не просто. Здесь надо взаимодействовать с Комитетом по образованию – он должен проводить курсы по привлечению кадров. Мы, к примеру, для своей школы сами ищем специалистов в Санкт-Петербурге.

**– Вы входите в Координационный совет застройщиков КОТ при губернаторе Ленобласти. Помогает это вам решать инфраструктурные вопросы?**

– Конечно. Я вижу, чем «дышит» власть, какое у нее представление о ситуации. Это позволяет мне как застройщику лучше ориентироваться в происходящем и принимать верные решения.

**– Говорят, в вашей компании нет обычной для отрасли текучки кадров. Что есть у вас такого, чего не хватает другим фирмам, чтобы сформировать настоящую команду?**

– За 20 лет мы прошли путь от генподрядчика, застройщика до крупного девелопера. Разнообразие задач, новые перспективы поддерживают интерес у сотрудников. Они могут развиваться вместе с компанией. Ну и, конечно, должны исполняться договорные обязательства с людьми. Если нет обмана, неудовлетворенности, а есть взаимный интерес и взаимная ответственность – это привлекает людей на долгие годы, особенно если

они профессионалы высокого уровня. Две трети коллектива у нас работают свыше пяти лет, а примерно 20% сотрудников – свыше 10 лет.

**– Есть ли у вас сотрудники-ветераны, работающие со дня основания фирмы?**

– Человек пять. Это наш самый ценный актив, наш костяк – те, с кем мы когда-то формировали философию компании и вместе развивались.

**– А в чем заключается ваша корпоративная философия? Что это за магнит, который позволяет создать сплоченный коллектив на долгие годы?**

– Взаимное сотрудничество. Мы позволяем людям воплощать свои идеи внутри



компании. Конечно, цели человека и компании должны в основном совпадать. Это самое сложное. Но судя по отсутствию текучки кадров, нам это удалось.

**– Вы много тратите на благотворительность. Это ваша инициатива или политика компании?**

– Инициатива моя, и, естественно, она воплощается в политике компании. Наверное, так душа подсказывает. В человеке либо это есть, либо нет. Помогаем сиротам, детям с ограниченными возможностями. Оплачиваем лечение, отдых, развивающие программы, проводим праздники и пр. Зачем? Легче дышать, когда вокруг больше счастливых людей. И у тебя самого на счастье появляется больше возможностей. Может быть, когда-нибудь у нас будет меньше средств, но пока они есть, мы должны помогать нуждающимся.

**– Не возникает ли у вас желания снова поработать простым прорабом? Вы по духу чиновник или же способны чувствовать простых людей?**

– Я начинал мастером, много лет проработал прорабом, начальником участка, управления. Мне комфортно сейчас, потому что я прошел всю эту лестницу, пока не стал директором. Я по-прежнему открыто общаюсь со всеми, в том числе на строительной площадке – чиновником меня вряд ли назовут. Это необходимо, чтобы владеть информацией изнутри, располагать реальными сведениями о производственном процессе, а не искаженной интерпретацией «приближенных». Я всегда доступен для диалога с сотрудниками, это зачастую помогает быстро принимать нужные решения.



«Новый Оккервиль» – достойный пример сбалансированного развития территории, при котором дома возводятся одновременно с объектами социально-бытовой инфраструктуры



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



# За рамками своего региона



**Арсений Васильев,** генеральный директор «УНИСТО Петросталь»



Строительный бизнес, несмотря на достаточно активное развитие, пока все-таки остается локальным. Большинство компаний региона редко выходят за пределы северо-запада России, еще реже решаются открывать бизнес за границей. О причинах этой локальности и о перспективах развития в других городах и областях рассуждали участники заседания круглого стола «Региональная экспансия строительных компаний», организованного газетой «Строительный Еженедельник».



**Денис Бабаков,** коммерческий директор «ЛСР. Недвижимость – Северо-Запад»



**Валерий Грибанов:**  
– Что побуждает строительные компании выходить в регионы?

**Арсений Васильев:**  
– Сегодня многие строительные компании, прежде всего Москвы и Санкт-Петербурга, рассматривают свои возможности по выходу на региональные рынки, в основном это крупные или средние компании, которые обладают достаточными возможностями для региональной экспансии. Компания задумывается о выходе в регионы, когда начинает чувствовать предел емкости рынка, или такое решение может быть принято в рамках задачи по диверсификации бизнеса. Это два главных основания.



**Наталья Скаландис,** управляющий директор PM NAI Весар



**Денис Бабаков:**  
– По данным нашей аналитической службы, в I квартале 2014 года доля иногородних покупателей жилья в центре Петербурга выросла по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составила 13% от общего числа клиентов. В сегменте массового домостроения 28% сделок в I квартале было совершено не петербуржцами, что также превысило показатели прошлого года.

Так что экспансия в регионы – логичный ответ ведущих застройщиков на отчетливый запрос со стороны потребителей.

Мы последовательно сокращаем дистанцию между клиентом и компанией, поэтому активно развиваем региональные представительства. Собственный офис продаж несколько лет назад мы открыли в Сургуте, в конце прошлого – начале этого года расширили присутствие в регионах за счет партнерства с ведущими местными агентствами недвижимости. Благодаря такой схеме квартиру «ЛСР. Недвижимость – Северо-Запад» сегодня можно приобрести, не выезжая из Норильска, Мурманска, Петрозаводска и Архангельска. В наших планах – дальнейшее расширение присутствия в регионах.



**Сергей Богданчиков,** управляющий директор ORIGIN CAPITAL



**Наталья Скаландис:**  
– Практика открытия офисов компаний, работающих в сфере недвижимости, достаточно распространена, в отличие от тенденции выхода российских компаний на западный рынок, которая пока абсолютно не развивается. Я считаю тенденцию закономерной и положительной, поскольку компания должна всегда думать о наращивании своих активов и увеличении числа контрактов. Разумеется, активный выход компаний в регионы связан с ростом спроса на услуги на рынке недвижимости, без которого никакой бурной деятельности не было бы. На западный рынок выходить гораздо сложнее, потому что там у людей совершенно другой менталитет и другие условия ведения бизнеса.



**Елена Карасёва,** директор по маркетингу компании «Петросталь»



**Светлана Лежнева,** начальник отдела маркетинговых исследований ГК «Пионер» направление «Санкт-Петербург»



**Сергей Богданчиков:**  
– Девелоперы выходят на региональный рынок по двум причинам. Во-первых, не все компании могут получить доступ к земельному банку в крупном мегаполисе. Свободных территорий нет, остается только редевелопмент, что представляет собой длительный и трудоемкий процесс, которым могут заниматься только крупные компании с большим опытом в этой сфере. Для инвестора, который хочет вложить свободные средства и получить прибыль уже сейчас, эта модель не подходит, поэтому он уходит в регионы, где достаточно свободных территорий. Во-вторых, в крупных мегаполисах по типу Москвы и Петербурга очень высокая цена входа в проект. Средств, с которыми в регионах можно построить объект, хватает только для входа в московский или петербургский проект.

**Валерий Грибанов:**  
– Что является главным препятствием для выхода в регионы?

**Денис Бабаков:**  
– Мешать экспансии может разве что непродуманный выход на конечного потребителя – со скудным предложением, неудобной схемой совершения сделки, без специальных условий для региональных покупателей. Кроме того, половина успеха – надежный партнер в новом регионе присутствия, который, опираясь на глубокое знание внутреннего рынка, сможет оказать поддержку по наилучшему позиционированию и продвижению на нем нового игрока.

**Арсений Васильев:**  
– Самая главная проблема регионально-го развития состоит в разнице в спросе – себестоимость строительства отличается максимум на 10-20%, а цены реализации могут отличаться в разы. Когда мы готовы согласиться с этой разницей, региональный выход может состояться.

**Елена Карасёва:**  
– В целом себестоимость строительства во всех городах с точки зрения материалов сопоставима друг с другом, а покупательская способность разнится в зависимости от локации.

Операционная деятельность в другом регионе требует высоких административных издержек, окупить которые можно только в крупном проекте, преимущественно КОТ. Для многих компаний подобные объемы первоначальных инвестиций – нерешаемая задача. Именно поэтому пока пионерами являются крупные московские компании.

**Светлана Лежнева:**  
– В каждом регионе существует сложившийся пул застройщиков, и рынок далеко не всегда открыт для внешних девелоперов.

Решение о выходе в другой регион каждый девелопер принимает самостоятельно. Как правило, предварительно проводится анализ инвестиционной привлекательности потенциальных регионов, изучается рынок земельных участков, выявляются наиболее интересные секторы рынка.

**Сергей Богданчиков:**  
– Сейчас явных препятствий на пути девелопера при выходе в регионы нет. Регионы борются за внешние инвестиции. Конечно, в каждом городе есть свои правила игры, но если правильно входить в проект, объяснив свои намерения и планы, то город вступит в диалог с девелопером в конструктивный диалог. Среди недостатков можно назвать неразвитость регионального рынка: отсутствие техники и материалов в нужном объеме, а также квалифицированных специалистов на местах.

**Дмитрий Борисенко:**  
– Экспансию за пределы родного региона могут позволить себе компании с серьезными административными и финансовыми ресурсами. Согласование строительства и получение всей необходимой исходно-разрешительной документации – длительный процесс, осуществить который без знания специфики местного рынка очень сложно.

Филиал «Группы Прайм» в Москве работает с 2011 года. К строительству нашего первого объекта в Подмоскovie мы приступаем сейчас в рамках программы по расселению ветхого жилья при поддержке Администрации Московской области и муниципалитета.

С другой стороны, если в одном регионе инвестпроцессы в строительстве буксуют, то девелоперы просто вынуждены искать новые возможности и уходить туда, где работать легче.

Приход новых застройщиков – это, безусловно, обострение конкуренции, от чего выигрывают конечные потребители. При старте на другом региональном рынке девелоперы-новички зачастую устанавливают пониженные цены, чтобы привлечь покупателей и отвоевать свою долю рынка. Либо же застройщики, как сделала «Группа Прайм» в Московском регионе, предлагают покупателям более качественный и красивый проект с дополнительными опциями, но по среднерыночной цене.

**Григорий Алтухов:**  
– Да, действительно, большая часть строительных компаний работает на территории одного субъекта РФ и не претендует на звание межрегиональных. Во многом это связано с административным фактором, так как застройщики и при покупке участков под застройку, и при оформлении всех необходимых документов тесно взаимодействуют с муниципальными властями, а в разных субъектах и даже районах в рамках одного субъекта могут быть свои нюансы, схемы и особенности работы.

**Олег Громков:**

– Для выхода в другие регионы всегда есть два основных барьера: отсутствие понимания локального рынка, а значит, сложность подбора качественных земельных участков и правильной оценки проекта, а также отсутствие опыта и связей для быстрого прохождения разрешительных процедур и согласований. Оба этих барьера чаще всего ставят нового игрока в регионе в менее выгодное положение относительно локальных игроков. Исключение составляют ситуации, когда в рыночный оборот вовлекаются качественные крупные земельные участки, которые не могут приобрести локальные игроки, но это по плечу девелоперам межрегионального уровня. Этому способствует, например, деятельность Фонда РЖС.

**Наталья Скаландис:**

– При выходе в регионы можно столкнуться с такими проблемами, как контроль ведения работ, объяснение специфики деятельности, поскольку иногда региональные компании отстают в развитии и, следовательно, знают не все технологии и инструменты. Потребность в услугах однозначно есть, но полного понимания не хватает на практике, именно поэтому в регионах требуются крупные компании, владеющие необходимым инструментарием.

**Алексей Пышкин:**

– Основные проблемы региональных компаний связаны с трудностями получения кредитов под строительство. Для небольших и средних компаний большой проблемой также является получение участков под застройку и связанных с этим разрешительных документов. Введение простого и прозрачного законодательного механизма в данной сфере могло бы во многом упорядочить процесс.

**Валерий Грибанов:**

– **А какие регионы наиболее привлекательны для девелоперов?**

**Елена Карасёва:**

– Естественно, освоение началось с самых интересных рынков. Но в последние 10 лет наблюдается тенденция выхода московских девелоперов в города-миллионники с масштабными проектами комплексного освоения территорий.

**Сергей Богданчиков:**

– Наиболее привлекательны для девелопера регионы, в которых меньше всего конкуренции и существует стабильная экономическая ситуация. В любом городе России можно реализовать успешный девелоперский проект при наличии хорошего местоположения.

**Светлана Денисова:**

– Чаще всего это выход в северные регионы из-за привлекательной цены и коэффициента климатического удорожания. Но туда выходят фирмы, обладающие культурой производства, серьезными мощностями, потенциалом в области проектирования.

**Елизавета Конвей:**

– Столичные рынки являются наиболее привлекательными для девелоперов по причине того, что основные объемы бизнеса сосредоточены в крупных городах. Даже сравнивая Москву и Петербург, можно увидеть, какая колоссальная разница между двумя главными городами России, что уж говорить о других регионах. В Москву стекается основная масса капиталов, там находятся головные офисы крупнейших представительств различных компаний. Население Москвы – порядка 11 млн человек, население Петербурга едва перевалило за 5 млн человек. Средняя офисная сделка в Москве – 5 тыс. кв. м, в Петербурге – 500 кв. м. Общий объем инвестиций в недвижимость в России в 2013 году составил 8,2 млрд USD,

88% из них – это московские сделки. Доля Петербурга занимает лишь 4% с объемом инвестиций 1,4 млрд рублей (включая покупку земельных участков под жилье). Поэтому, по большому счету, любой девелопер стремится попасть на московский рынок, но не каждый имеет такую возможность – как финансовую (земельные участки в Москве на порядок дороже, чем в Петербурге), так и административную.

**Наталья Скаландис:**

– Я считаю, что сначала нужно охватывать города-миллионники, которым услуги крупных развитых компаний более необходимы, после чего с определенным набором услуг можно пробовать выходить в более маленькие города. Затраты зависят от региона и от специфики деятельности, но выходить в новый город легче, имея в нем партнерское представительство.

**Сергей Цинбарев:**

– Наиболее привлекательны для девелоперов крупнейшие города страны: Москва, Санкт-Петербург, Новосибирск, Екатеринбург, активно строятся Казань и близкие к столице города, такие как Нижний Новгород, Ярославль, Рязань. Перспективы развития в городах-миллионниках более обширны, в последнее время есть тенденция переселения людей из небольших городов и поселков в города областного значения, что обеспечивает высокий спрос на строящееся жилье.

**Алексей Гулевский:**

– Петербургские застройщики активно осваивают Всеволожск, Приозерск, Выборг, Светогорск, Коммунар. Аналогичный процесс идет и в Подмосковье.

**Валерий Грибанов:**

– **Сколько сегодня в России работает крупных межрегиональных стройфирм?**

**Елизавета Конвей:**

– Из Петербурга на московский рынок вышли несколько девелоперов: ЛенСпецСМУ (два проекта), ЛСР, «Лидер Групп» и «ЮИТ» (если его можно считать Петербургским, четыре проекта).

Интерес девелоперов к регионам РФ ограничивается лишь несколькими крупными застройщиками столичного региона, в частности группой СУ-155, компанией «Кортрос» (бывшая «Ренова-СтройГрупп»), структурами «ГлавСтроя», ГК «ПИК» и компанией «Патриот».

**Дмитрий Борисенко:**

– Крупных межрегиональных строительных компаний в России около дюжины, треть из них – выходцы из Петербурга.

**Светлана Лежнева:**

– Среди крупнейших компаний, представленных в нескольких регионах, можно назвать, например: «ПИК-регион», «Авгур Эстейт», ГК «Кортрос», «Контти», «Интеко», СТ «Групп Регион», «Декра», СУ-155, ГК «МонАрх», «Главстрой», ГК «Мортон», «Дон-строй инвест», НП УС «Атомстройкомплекс», ГК «Пионер», ЛенСпецСМУ, «Строительный трест», ЛСР.

**Григорий Алтухов:**

– Среди крупных застройщиков, известных сразу в нескольких регионах России, можно назвать СУ-155, которая работает в 13 регионах, включая Москву, Санкт-Петербург, регионы центральной России, Калининградскую, Волгоградскую и Омскую области, а также группу компаний «ПИК», чья деятельность охватывает 10 регионов. Крупные масштабы застройки этим компаниям обеспечивает то, что они работают в сегменте жилья эконом-класса, строя панельные дома на основе собственной производственной базы, а также то, что они активно поддерживаются государством и участвуют в крупных жилищных госпрограммах.

Среди менее крупных компаний, работающих в нескольких регионах, можно отметить финский концерн «ЮИТ» (YIT), который представлен в Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Ростове-на-Дону, Казани. География профессиональных интересов московской финансово-строительной корпорации «Лидер» – Москва, Калужская область, город-курорт Геленджик.

**Светлана Денисова:**

– Межрегиональных строительных компаний не так много. Строительная специфика велика: большая территория, климатическая разница между регионами, культурно-исторические особенности. Например, в Санкт-Петербурге существует межрегиональная строительная компания, которая вышла на федеральный рынок, но у нее не так много отделений по России. В основном строительные рынки достаточно обособлены.

**Валерий Грибанов:**

– **На что в первую очередь следует обращать внимание при выходе в регионы?**

**Арсений Васильев:**

– Целесообразно изучить опыт местной строительства, что может значительно снизить высокие риски региональной экспансии – успешные самостоятельные попытки инвесторов оценить возможность выхода в регионы в 90% случаев заканчиваются отрицательным ответом. В первую очередь региональные органы власти должны быть заинтересованы в том, чтобы привлечь дополнительные инвестиции, повысить общий уровень развития рынка, чему способствуют культура и новые технологии, которые несут петербургские и московские компании. Но чаще всего такие программы отсутствуют.

**Валерий Грибанов:**

– **Но все-таки для отрасли в целом региональная экспансия – это благо? В чем могут быть плюсы для рынка от увеличения числа межрегиональных компаний?**

**Светлана Денисова:**

– Региональная экспансия строительных компаний – это один из путей не только местной конкуренции, но и с помощью мелких «варягов», в роли которых выступают компании из других регионов и зарубежные компании. Последние приходят на рынок со своими установками и опытом, давая повод другим компаниям реализовать свой опыт.

**Сергей Цинбарев:**

– Региональная экспансия девелоперов в целом выгодна для рынка недвижимости. Новые девелоперы составляют конкуренцию местным игрокам, что положительно для конечного покупателя, так как он может выбирать из большего числа проектов.

**Валерий Грибанов:**

– **А нет ли опасности, что рано или поздно крупные межрегиональные компании попросту «задавят» мелкий строительный бизнес в регионах?**

**Алексей Пышкин:**

– Средний бизнес в регионах, частично сдав позиции крупному бизнесу федерального и международного масштаба, не исчезнет. Поэтому для местных строительных компаний, владеющих методологическим подходом к делу, останется достаточный объем работ. Для столичных и зарубежных компаний, осуществляющих экспансию в регионы, перспективным вариантом становится не вытеснение с рынка местных компаний, а присоединение их, образование на их базе совместных предприятий или заключение холдингов.



**Дмитрий Борисенко,** руководитель отдела маркетинга и рекламы ЗАО «Группа Прайм»



**Григорий Алтухов,** коммерческий директор ФСК «Лидер»



**Олег Громков,** старший аналитик ООО «Северо-Запад Инвест»



**Алексей Пышкин,** председатель объединения некоммерческих партнерств «ГЛАВСОЮЗ»



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



**Елизавета Конвей,** директор департамента жилой недвижимости Colliers International в Санкт-Петербурге



**Сергей Цинбарев,** специалист отдела маркетинга и продаж EKE Group



**Алексей Гулевский,** руководитель отдела консалтинга ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate



➔ Поморье может перераспределить неосвоенные средства региональной АИП, передает [asinfo.ru](http://asinfo.ru). В 2014 году в областном бюджете предусмотрено финансирование 83 объектов АИП на общую сумму 3,3 млрд рублей. Почти половина этих средств предназначена для объектов ТЭК и ЖКХ. Более 1 млрд рублей должен освоить Минпромстрой. И чуть меньше 600 млн рублей под контролем агентства по транспорту. Министр промышленности и строительства области Андрей Шестаков отметил, что среди муниципальных образований хорошие результаты по освоению средств АИП показывают города Новодвинск и Котлас, Коношский, Шенкурский, Няндомский, Онежский и Каргопольский районы. «Проваливаются», в свою очередь, Верхнетоемский район со школой в д. Согра, Пинежский с водопроводом в Сие, Холмогорский и Вельский районы со строительством детсадов, Красноборский с обеспечением инфраструктурой земельных участков для многодетных семей. Менее 15% освоения показывает и Архангельск на строительстве детсада в Солонбале. По словам главы Минпромстроя, неосвоенные средства будут перераспределены в пользу активных участников инвестпрограммы, итоги реализации которой подведут в сентябре. Среди объектов – кандидатов на поощрение – школа в Урдоме, поликлиника Плесецкой ЦРБ, детская школа искусств в Няндоме и другие объекты.

➔ Калининградская область может быть исключена из программы проведения матчей чемпионата мира 2018 года. Об этом на минувшей неделе заявил FIFA Йозеф Блаттер, передает [asinfo.ru](http://asinfo.ru). По его словам, в Калининграде и Екатеринбурге строительство стадионов может обойтись дороже запланированных 15 млрд рублей, в Волгограде же фактически отсутствует необходимая транспортная и гостиничная инфраструктура. Впрочем, окончательное решение по этому вопросу в FIFA намерены принять позднее, в сентябре. Напомним, изначально планировалось, что игры мундиаля пройдут в 11 городах России на 12 стадионах. Стадион в Калининграде возводит SogusGroup. На подготовку к строительству этой арены уже потрачено более 1,5 млрд рублей. В настоящее время НПО «Мостовик» завершает разработку проекта будущего стадиона. На эти цели было потрачено почти 850 млн рублей. В апреле 2014 года на Октябрьском острове начали осушать площадку под строительство.

➔ Республика Карелия планирует получить из средств Фонда ЖКХ 789,9 млн рублей, соответствующую заявку регион представил в фонд на минувшей неделе. Средства планируются направить на переселение граждан из аварийного жилищного фонда на территории 36 муниципальных образований. В 2008-2012 годах региону для реализации программ капремонта домов и переселения граждан из аварийного жилья было выделено 1,46 млрд рублей федеральных средств. В порядке софинансирования регион добавил 366,57 млн рублей. Эти средства были направлены на проведение капитального ремонта 649 многоквартирных домов и улучшение условий проживания 56 тыс. человек, а также предоставление новых квартир 1,2 тыс. гражданам.

# КОТ без частников

**Михаил Немировский** / Власти Псковской области готовятся приступить к основному этапу работ на крупнейшем проекте КОТ в регионе – микрорайона Борисовичи. До 2026 года на юго-западе Пскова должно появиться более 500 тыс. кв. м жилья. При этом частному бизнесу в проект вход заказан – строителям предлагают работать на подряде или инвестировать в строительство сетей. ➔

Участок под проект комплексного освоения площадью 127 га находится на юго-западе Пскова, в 4 км от границы города. Это пятно с одной стороны граничит с существующей застройкой, а с другой – еще с двумя пригодными для застройки участками. Это 120 га земель Фонда РЖС и участок в 152 га, где до 2028 года построят 446 тыс. кв. м ООО «Спецпроектжилстрой».

## Полмиллиона «эконома»

Заниматься развитием территорий будет госкомпания «Псковжилстрой», на 100% принадлежащая правительству области. Конкурс на право застройки участка застройщик выиграл еще в 2008 году. Этот же госкомпания участок принадлежит на праве собственности. С 2015 до 2026 года на участке планируется построить 514 тыс. кв. м жилья. Строительство разбито на этапы из расчета ввода 30-45 тыс. кв. м ежегодно. По словам председателя Госкомитета Псковской области по делам строительства и ЖКХ Дмитрия Быстрова, объем потребления на рынке жилья области составляет 100 тыс. кв. м в год, еще минимум 20 тыс. кв. м государство покупает для очередников. «Риски невестованности минимальны», – уверяет чиновник. Стоимость «квадрата» на старте продаж составит 38 тыс. рублей, на финише – 42 тыс. рублей.

Как добавили в региональной администрации, проект планировки участка готов и уже прошел общественные слушания. В завершающей стадии находится разработка проектной документации на магистральные сети (90% готовности). Проект предполагает разделение участка на четыре зоны. На трех из них планируется строить секциями высотные дома 8-12 этажей, а в некоторых случаях 16 этажей. В четвертой зоне предполагается малоэтажное строительство – коттеджи и дома усадебного типа. На въезде в микрорайон разместится «мини-сити», где будут возведены гостиница, бизнес-центр, торговые комплексы и прочие объекты инфраструктуры.

Инвестиции в реализацию проекта составят 16,2 млрд рублей. При этом на строительство магистральных сетей требуется около 690,6 млн рублей. В администрации региона отметили, что за счет бюджета области будет создана улично-дорожная сеть на территории микрорайона (406,9 млн рублей). Кроме того, застройщик ведет переговоры о возможности привлечения кредитных ресурсов. Потенциальными кредиторами выступают Сбербанк и ВТБ, идут переговоры о размере процентной ставки. Вторым источником являются средства федерального бюджета – в 2012 году область и Минрегион РФ подписали соглашение о транше в 1 млрд рублей на строительство инженерной инфраструктуры на участке. Третьим источником финансирования могут стать компании-соинвесторы, которые на паритетных началах с «Псковжилстрой» участвуют в развитии территорий.

## КСТАТИ

➔ Как и большая часть региональных инициатив по комплексному освоению территорий, Борисовичи – проект «с историей». Первый проект строительства микрорайона был разработан еще в 2005 году, в 2007 году по инициативе администрации Псковской области земли федерального значения на границе с микрорайоном Рижский Пскова были включены в черту поселка, что позволило начать процесс освоения участка. В 2008 году ППТ в его нынешнем виде представила петербургская «Архитектурная мастерская Цыцина».

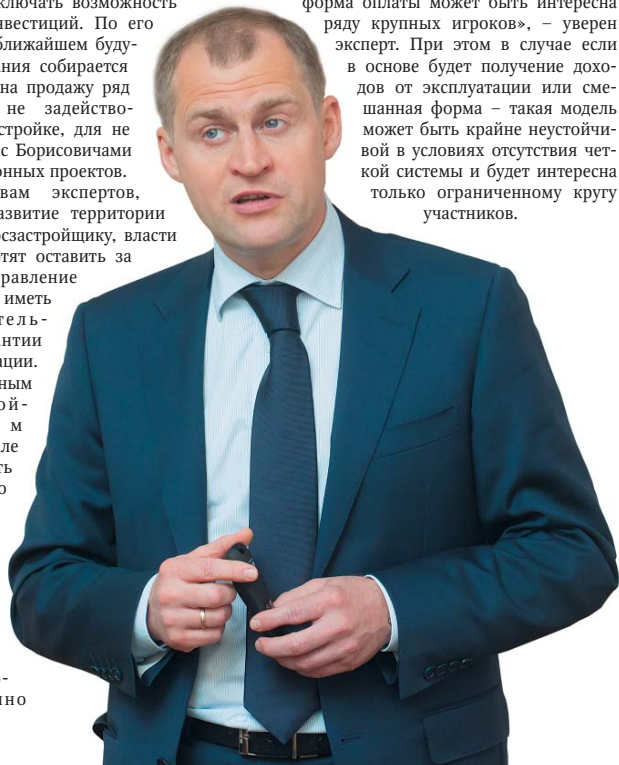
## Строго государственный КОТ

На деле же оказывается, что местные власти не горят желанием впускать частный бизнес на этот участок. Как рассказал «Строительному Еженедельнику» вице-губернатор области Сергей Перников, изначально власти рассматривали вариант участия в проекте компаний-застройщиков напрямую, но им «это показалось непривлекательным, и решили структурировать проект через единого заказчика-застройщика». По словам чиновника, власти заинтересованы в том, чтобы решать жилищные вопросы граждан, в том числе очередников, через госкомпанию. «Кроме того, это позволило привлечь кредиты крупнейших банков уже на ранней стадии строительства», – добавил он. Таким образом, частный бизнес может поучаствовать в проекте двумя путями. Это работа в качестве подрядной организации и соинвестирование в строительство магистральных сетей. В свою очередь, генеральный директор ОАО «Псковжилстрой» Сергей Жогаль не стал исключать возможность прямых инвестиций. По его словам, в ближайшем будущем компания собирается выставить на продажу ряд участков, не задействованных в стройке, для не связанных с Борисовичами инвестиционных проектов.

По словам экспертов, поручая развитие территории единому госзастройщику, власти региона хотят оставить за собой управление проектом и иметь дополнительные гарантии его реализации. «КОТ с единым госзастройщиком в потенциале может дать некоторую гарантийность реализации проекта, поскольку будет контролироваться непосредственно

администрацией. Однако привлечение частных компаний способно было бы сделать проект более рентабельным», – говорит эксперт Rusland SP Михаил Виленский. Единый государственный застройщик встречается нечасто, признается управляющий директор ORIGIN CAPITAL Сергей Богданчиков. По его словам, преимущества для администрации заключаются в том, что можно создать единую среду с помощью единого управления проектом. Что касается инвестиций в «инженерию», то бизнесу такие вложения будут неинтересны, считает господин Богданчиков.

По мнению господина Виленского, при строительстве сетей наиболее вероятной формой участия частных инвесторов будет ГЧП. Компенсация расходов частного инвестора осуществляется за счет доходов от эксплуатации или платежей из бюджета. Во многих случаях инвестор привлекается к дальнейшей эксплуатации объекта и организации его деятельности. «Если это будут погашаемые платежи из бюджета, то, по сути, такая отложенная форма оплаты может быть интересна ряду крупных игроков», – уверен эксперт. При этом в случае если в основе будет получение доходов от эксплуатации или смешанная форма – такая модель может быть крайне неустойчивой в условиях отсутствия четкой системы и будет интересна только ограниченному кругу участников.



Участие частного бизнеса в крупнейшем проекте КОТ показалось властям непривлекательным, заявил заместитель губернатора региона Сергей Перников

# Российский металлопрокат заполняет нишу

**Екатерина Костина** / С начала 2014 года на местном рынке существенно снизился импорт металлопроката из-за рубежа. Так, поставки из Украины сократились более чем на 35%. При этом российские металлургические предприятия, наоборот, увеличили производство продукции. ➔

Артем Папков, руководитель коммерческой службы обособленного подразделения ООО «Компания Металл Профиль» в Санкт-Петербурге, прокомментировал состояние рынка металлопроката так: «Общую ситуацию на рынке можно охарактеризовать таким термином, как «затянувшаяся стагнация». Тем не менее по итогам первого полугодия 2014 года по сравнению с таким же периодом 2013-го ощущается незначительный рост объемов потребления металлопроката. Премиальный сегмент убедительно показывает положительную динамику на протяжении последних лет. Это говорит о смене потребительских приоритетов в пользу качественных, подтвержденных увеличенным сроком службы материалов. В то же время со стороны строительных организаций ощущается растущая потребность в тонколистовых материалах».

## Рост потребления

В свою очередь, Мирослав Августиневич, директор УПТК филиал ОАО «Метрострой», утверждает, что потребление металлопроката в первом полугодии 2014 года в Петербурге и Ленинградской области выросло по сравнению с первым полугодием 2013 года на 5-7%. При этом, по его словам, с начала года существенно снизился импорт металлопроката из-за рубежа, что позволило российским предприятиям увеличить объем производства.

По его словам, рынок металлопроката Санкт-Петербурга довольно конкурентный. На нем работают розничные сети всех ведущих производителей – ОАО «ММК», ОАО «Мечел», «ЕВРАЗ», ОАО «Северсталь», НЛМК и др. Кроме этого, в регионе достаточно и независимых металлотрейдеров.

«Основным поставщиком строительного металлопроката для СЗФО является ОАО «Северсталь». Но поскольку объема Череповецкого комбината не хватает, то в наш регион поступает продукция с уральских заводов (ОАО «ММК», ОАО «Мечел», «Евраз»), а также из Беларуси. Конкретно указать доли каждого из игроков сложно, так как благодаря ценовой политике металлургов соотношение поставляемого проката постоянно меняется», – добавил он.

## Цена выросла

Виген Балаян, управляющий компании «ПромэксМет», пояснил, что объем потребления металлопроката зависит от сезона и, как правило, повышается в летний период. «В связи с этим металлобазы закупают металлпрокат заранее. Например, наша компания увеличила закупку товара еще в феврале, чтобы не задерживать поставки клиентам в период активного ведения строительных работ. Кроме этого, покупка металлотрейдером продукции заранее позволяет сдерживать растущие в сезон цены. Надо отметить, что стоимость арматуры к лету 2014 по некоторым позициям поднялась на 25%. Этот рост ожидаемый и не искусственный, учитывая качество российского металла, можно смело говорить о благоприятной среде в этом сегменте рынка», – прокомментировал он.

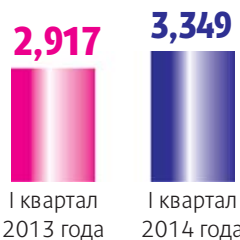
Мирослав Августиневич рассказал, что непосредственно в строительстве используется традиционный сортимент металлопроката – это в первую очередь арматура, далее в этом списке идут балка, швеллер, шпунт и уголок и, конечно, плоский прокат. «Естественно, в том виде, в котором металл производится, он в большинстве случаев не потребляется. Из него изготавливают различные изделия, металлоконструкции, которые потом используются при производстве работ. Соответственно, это требует предварительной обработки металлопроката: его резки в нужный размер, гнутья, сварки в определенные конструкции (например, сетки и каркасы), некоторые изделия подвергаются антикоррозийной обработке», – отметил он.

## Борьба за чистоту рынка

Участники рынка металлопроката говорят о том, что в отрасли активизировались «кустарные» производства, которые выпускают продукцию из металла более низкого качества и демпингуют.

Артем Папков констатировал, что на сегодняшний день рынок в Санкт-Петербурге и Ленинградской области все больше и больше заполняется разнообразными «кустарными» производствами, которые производят продукцию из сырья

**Объем производства готового металлопроката в СЗФО, млн тонн**



Источник: Единая межведомственная информационная статистическая система

не самого лучшего качества, но по низким ценам. «Данные производители, как правило, не соблюдают ценовую политику, сформировавшуюся на территории, чем вынуждают опускать цены. Добросовестные поставщики металлопроката постоянно стараются переориентировать покупателей приобретать более качественный металл, хоть он немного и дороже. С каждым годом потребители все больше обращают внимание на долговечность и качество металла. Большую роль в продажах по Петербургу и Ленобласти играет территориальный принцип. Если брать непосредственно города, то здесь в основном представлены офисы продаж компаний, имеющих в своем штате компетентных менеджеров, которые способны донести информацию по материалам, их характеристике и свойствам. В то время как рынок Ленинградской области в основном заполнен торговыми стройбазами, в которых представлен дешевый металл по бросовым ценам. Данное направление сложно переориентировать в связи со средним уровнем заработка потребителя, живущего в регионе», – отметил он.

В свою очередь, Виген Балаян также констатировал, что рынок металлотрейдеров в Санкт-Петербурге и Ленинградской области довольно насыщен. По его словам, крупные игроки, давно зарекомендовавшие себя на рынке, выстраивают прозрачные отношения с заказчиком:

## мнение



**Мирослав Августиневич,**  
директор УПТК филиал ОАО «Метрострой»:

– Стоимость металлопроката в первое полугодие 2014 года по сравнению с аналогичным периодом 2013 года выросла на 10%. Связано это в первую очередь с политической ситуацией, а также с удешевлением рубля по отношению к бивалютной корзине.

поставляют продукцию из качественного металла, который отвечает требованиям ГОСТа по марке стали, обеспечивают честную отгрузку, оперативную доставку и т. д. «Существуют на рынке и недобросовестные металлотрейдеры, которые часто занижают цену на продукцию за счет недовеса и недОВОза, дезинформируют заказчика, что мешает оперативно загрузить товар и привезти его на склад, доставляют изделия не той марки стали и не того типоразмера, который требуется для важных объектов, например детского сада или гипермаркета. Зачастую недобросовестные металлотрейдеры звонят клиентам от имени крупных, имеющих опыт и положительную репутацию на рынке игроков. При этом в реальности являются другим юридическим лицом. В основном речь идет о мелких компаниях, зачастую даже фирмах-однодневках», – заключил он.

## цифра

**на 5-7%**

выросло потребление металлопроката в первое полугодие 2014 года в Петербурге и Ленобласти



**УПТК филиал ОАО «Метрострой»**  
Официальный партнер ведущих производителей России

192007, Санкт-Петербург,  
ул. Расстанная, д. 17  
Тел.: (812) 766-22-62

Факс: (812) 766-62-86  
E-mail: info@uptk.ru  
www.uptk.ru



- Полная комплектация строительства объектов любой сложности
- УПТК филиал ОАО «Метрострой» оперирует на рынке строительных материалов с 1941 года
- УПТК филиал ОАО «Метрострой» – неоднократный победитель в конкурсах поставок высококачественных материалов
- УПТК филиал ОАО «Метрострой» нацелен на развитие долгосрочных партнерских отношений
- УПТК филиал ОАО «Метрострой» поставляет современные материалы для социально значимых и крупных промышленных объектов

**С Днем металлурга!**

ЦС | ГРУППА КОМПАНИЙ **15**  
лет  
**ЦДС**

РЕКЛАМА



**МЫ СТРОИМ БУДУЩЕЕ**

[www.cds.spb.ru](http://www.cds.spb.ru) (812) 320-12-00

