

События

Гендиректор Российского аукционного дома Андрей Степаненко проведет торги по продаже участка площадью 1,3 тыс. кв. м на наб. Робеспьера, 32, лит. А.

Виды на набережную, стр. 4



События

Компания «Леонтьевский мыс» вложит 400 млн рублей в строительство пешеходного моста через реку Ждановку на Петровский остров.

Леонтьевский мыс получит переправу, стр. 6



Новости регионов, стр. 18 • Технологии и материалы, стр. 19



Смольный мостит подходы к стадиону

Смольный мостит подходы к стадиону

Смольный объявил конкурс на строительство входной группы «Зенит-Арены» стоимостью 2,9 млрд рублей. Согласно контракту, подрядчик должен будет заняться дорожным строительством, созданием парковок и реконструкцией оставшихся от старого стадиона кассовых павильонов. (Подробнее на стр. 2) ➔

фирма **СЕВЗАП МЕТАЛЛ** 320-92-92, 325-58-04

ЛИСТОВОЙ, СОРТОВОЙ МЕТАЛЛОПРОКАТ

АЛЮМИНИЕВЫЙ ПРОФИЛЬ, ЛИСТ

ПЛАЗМЕННАЯ РЕЗКА

ЛАЗЕРНАЯ РЕЗКА www.szmetal.ru

РОСРЕГИОНСТРОЙ

строительство
генподряд
комплексная поставка
строительных материалов

www.rrstroy.ru 702-74-43

Строительная корпорация **ЛенСтройДеталь**

Производим • Продаем
Диаметр от 3 до 25 мм

Сварные • Кладочные
Арматурные

АСА

Сетки
Любых линейных размеров

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

LSR Базовые www.lsrbase.ru (812) 777-77-45

В ДЕСЯТКУ!!!

10% скидка на щебень фр.5-20 с доставкой

Скидка предоставляется с 22.07.2014 по 31.08.2014. Подробная информация на сайте www.lsrbase.ru

FORMWORK SYSTEM **EUROMONOLIT**

ЕВРОПЕЙСКАЯ ОПАЛУБКА

СДЕЛАНО ДЛЯ РОССИИ

ПРОИЗВОДСТВО
ПРОДАЖА
АРЕНДА

ООО «Евромонолит»
Россия, 197341,
г. Санкт-Петербург,
ул. Афонская, д. 2, офис 255

тел.: [812] 454-11-04
info@euromonolit.com
www.euromonolit.com

ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ



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

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

Адрес редакции:
Россия, 194100, Санкт-Петербург, Кантемировская ул., 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 Ленинградской области), Валентина Бортинова, Елена Савоскина, Екатерина Шведова, Наталья Антошина
Тел./факс: +7 (812) 605-00-50
e-mail: reklama@asninfo.ru



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

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

Отдел дизайна и верстки:
Елена Саркисян, Роман Арипов

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

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

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

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

Типография: ООО «Парголово типография»
194362, Санкт-Петербург, пос. Парголово, ул. Ломоносова, 113.
Тираж 9000 экземпляров
Заказ № 102
Подписано в печать 22.08.2014 в 17:00



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



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



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



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



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



СТРОЙМАСТЕР
Лучшее СМИ, освещающее строительство (лауреат 2012, 2013 и 2014 гг.)

Смольный мостит подходы к стадиону

Михаил Немировский / Смольный объявил конкурс на строительство входной группы «Зенит-Арены» стоимостью 2,9 млрд рублей. Согласно контракту, подрядчик должен будет заняться дорожным строительством, созданием парковок и реконструкцией оставшихся от старого стадиона кассовых павильонов. ➔

Объявление о конкурсе на право комплексного благоустройства западной части Крестовского острова с включением зоны первичного контроля для строящегося стадиона «Зенит-Арена» было опубликовано на портале госзакупок 20 августа. Заказчиком выступает Комитет по строительству. Проектную документацию для работ разработало ГУП «Ленгипроинжпроект». Источник финансирования – городской бюджет, а максимальная цена контракта составила 2 млрд 870 млн рублей. В 2014 году на эти работы из бюджета Петербурга выделят 631 млн рублей, в 2015 году – 942 млн рублей, в 2016 году – почти 1,3 млрд рублей. Заявки принимаются до 11 сентября, а итоги подведут 17 сентября. Ожидается, что работы начнутся до конца 2014 года и завершатся до 16 декабря 2016 года.

Согласно контракту, подрядчику предстоит благоустроить западную часть острова, а также намывную территорию. Участки, предназначенные под строительство входной группы с контролем доступа на футбольный стадион, с запада ограничены Невской губой, с востока – Приморским парком Победы, с севера – Гребным каналом, с юга – Малой Невкой. Из техзадания следует, что подрядчику предстоит построить участок кольцевой дороги от Южной дороги до выезда на арке-звоннице с восстановлением дорог после прокладки сетей по кольцевой дороге от звонницы до Меридиональной дороги (со стороны Северной дороги), а также построить тро-

уары и разбить газоны с системой поверхностного водоотвода по Центральной аллее.

Также подрядчику предстоит построить 16 павильонов контроля доступа, в том числе для VIP-персон и представителей СМИ, два контрольно-пропускных пункта для автомобилей и реконструировать два кассовых павильона, оставшихся после сноса стадиона им. Кирова. Несущие конструкции исторических касс отремонтируют, сами кассы отделают декоративным камнем, утепят стены и обеспечат гидроизоляцию цоколя. Помимо этого в техническом задании есть восемь двухуровневых парковок на 1890 машин, соединенных между собой проездами по второму уровню, и вертолетная площадка.

О планах объявить конкурс на благоустройство западной части острова чиновники заявили еще в марте 2014 года. Тогда стоимость работ оценивалась в 3,1 млрд рублей, и это породило волну общественного возмущения по поводу растущих затрат на строительство стадиона. Действительно, эти 2,9 млрд рублей не входят в сметную стоимость стадиона – 34,9 млрд рублей (техническое решение объекта уже согласовано Главгосэкспертизой, сметная часть будет согласована в ближайшем будущем – прим. ред.), а будут дополнительно выделены из бюджета по программе развития физической культуры и спорта.

Отметим, что желание участвовать в конкурсе уже не раз выражал генподрядчик строительства стадиона – холдинг

«Транстрой» Олега Дерипаски. «Мы намерены участвовать в конкурсе, потому что зона доступа напрямую связана с проектом стадиона», – говорили ранее в холдинге. Впрочем, сейчас конкурсные процедуры в компании комментировать отказываются.

Председатель совета директоров ИГК «Союз-Инвест» Станислав Невзоров высоко оценивает шансы «Транстрой» на получение контракта. «Вообще благоустройство, дорожное строительство и строительство спортивного объекта – это разные сферы деятельности, но мощности «Транстрой» позволяют претендовать на такой контракт, тем более что сейчас подобных конкурсов в городе очень мало, подрядчики цепляются за любую возможность», – говорит эксперт. Что касается суммы контракта, то, по словам эксперта, это вопрос бюджетных резервов. «Вообще судьба этого контракта будет прямо зависеть от результатов выборов, которые состоятся за три дня до подведения итогов конкурса. При смене руководства города контракт вполне может быть пересмотрен», – уверен эксперт.

цифра

1890

парковочных мест будет построено рядом с «Зенит-Ареной»

вопрос номера

Врио губернатора Петербурга Георгий Полтавченко поручил вице-губернатору Владимиру Лавленцеву найти в городе места, где художники-граффитисты смогут творить без ущерба для городского имущества и архитектуры. На ваш взгляд, где художники могут самовыражаться на законных основаниях?

Александр Карпов, директор Центра экспертиз «Эком»:
– Недостаточно выделить лишь места для самовыражения художников-граффитистов. Система регулирования должна быть более сложной. Даже на скрытые брендауэры в Петербурге смотрят люди. На мой взгляд, необходима связь между художниками и зрителями, то есть должен быть какой-то отбор рисунков – часть особо симпатичных нужно оставлять, а те, у которых появились противники, удалять. Я уверен, что организацией такого взаимодействия со зрителем должны заниматься сами художники, а не чиновники. Только в этом случае идея выделения площадок приобретает смысл.

Илья Тюкин, директор ГК «Арт-фасад»:
– Опасно давать свободу творчества именно граффитистам. За долгие годы развития этот стиль показал, что работает вместе с городской средой (а не против нее) в исключительных случаях, только будучи заранее спланированным и качественно исполненным. Даже города, которые ведут политику агрессивной современности, например Берлин, и те осторожно относятся к граффити, хотя в целом ему благоволят. Для Петербурга ввиду консервативности общества и особенностей архитектуры более конструктивно использовать направление архитектурной графики и монументальной живописи. Последние могут широко применяться повсеместно. Что касается именно граффити, то ему стоит найти место в социальных, молодежных и арт-проектах.

Константин Щербин, генеральный директор бюро «Архиград»:
– В качестве примера могу привести двор на площади Ломоносова, рядом с КГИОП. Там

рядом с баскетбольной площадкой регулярно появляются какие-то народные рисунки. Я думаю, что в этом ключе граффити и должно развиваться – это должны быть дворовые территории, которые не просматриваются со стороны магистралей и открытых пространств. Думаю, что ответственным чиновникам стоит прийти и подыскать соответствующие адреса. Что касается росписи видовых, крупных объектов, то это тоже можно допустить. Например, такого рода росписи широко распространены в Мексике, но на такие акции нужно обязательно получать согласование.

Юлия Минутина, координатор движения «Живой город»:
– Мне кажется, что такое решение властей можно только приветствовать, во всяком случае как эксперимент. В конце концов, граффити можно будет закрасить. В последнее время был целый ряд событий, связанных с граффити, например когда жители решили оформить фасад своего дома на Итальянской ул. Поэтому если это не хулиганство, а действительно красивые рисунки,

то мне кажется, что они нужны городу. Также площадкой для творчества могут быть разные строительные заборы.

Анна Иванова, директор по развитию финского проектного бюро Rumpu:
– На мой взгляд, в депрессивных кварталах вроде Обухово вполне найдется место для установок специальных стен, предназначенных для граффити, как, например, сделано в Германии. Хороший пример подала Москва, когда на будках МОЭК разрешили размещать рисунки – мне кажется, мы вполне можем последовать их примеру.

Александр Кобринский, депутат ЗакСа Петербурга:
– Выделять места для художников-граффитистов – это общепринятая в Европе практика. Другое дело, что отнюдь не художники расписывают все хулиганскими надписями. Установить, при желании, кто это делает, не проблема. Провести несколько публичных процессов и высказать крупные суммы штрафов. Но этого никто не делает, так как нет такой политической воли.

Чиновники сохраняют умеренный оптимизм

Михаил Немировский / Смольный представил прогноз социально-экономического развития города до 2017 года. Чиновники надеются, что через три года город будет вводить более 3 млн кв. м жилья ежегодно, а объемы промышленного производства вырастут на 8%.

Прогноз развития городской экономики на следующие три года на минувшей неделе представил председатель КЭПиСП Анатолий Котов. По его словам, экономическим блоком Смольного подготовлено два сценария развития. Базовый сценарий предполагает сохранение негативной внешнеэкономической ситуации и более низкую конкурентоспособность отечественной продукции. Второй вариант – умеренно оптимистичный – предполагает снижение негативных экономи-

ческих последствий, создание условий для более устойчивого долгосрочного роста. При этом базовый сценарий предполагает рост ВРП до 2017 года в размере 3,2-4,2%, в умеренно оптимистичном варианте этот показатель составит 3,7-4,8%. И если в 2014 году объем ВРП оценивается в 2,7 трлн рублей, то к 2017 году он вырастет до 3,6 трлн рублей. В пересчете на душу населения в текущем году объем ВРП составит 530,1 тыс. рублей на человека, а в 2017 году он достигнет отметки в 672 тыс. рублей в «оптимистичном» сценарии и 666 тыс. рублей в «пессимистичном». Вырастет и объем инвестиций в основной капитал: в 2014 году этот показатель составил 75,5 тыс. рублей на человека в год, а в 2017 году он вырастет до 92 тыс. Уже за первое полугодие 2014 года объем инвестиций в основной капитал организаций города увеличился на 24,9% и составил 154 млрд рублей.

составит около 108% при среднегодовых темпах роста 102-102,5%. Объем отгруженной промышленной продукции в 2017 году ожидается на уровне 3 трлн рублей (в 2013 году этот показатель составил только 2,3 трлн рублей). Большая часть этого объема – продукция обрабатывающей промышленности.

По словам Анатолия Котова, положительное влияние на динамику роста промышленного производства окажет завершение крупных инвестиционных проектов в автопроизводстве – заводов «Дженерал Моторс», «Ниссан», «Тойота». Добавит положительной статистики промышленному сектору ввод нового производства ОАО «Силловые машины» в пос. Металлострой. Отдельно чиновник выделил развитие фармацевтического кластера – проектов по созданию лабораторных комплексов и фармпроизводств с общим объемом инвестиций более 30 млрд рублей.

Большие надежды Смольный связывает со строительным сектором. Планируемый объем работ по виду деятельности «строительство» к 2017 году составит 436 млрд рублей (против 374,9 млрд, прогнозируемых в 2014 году). Ожидается, что уже в 2015 году в городе будет введено 2,7 млн кв. м, в 2016 году – 2,9 млн кв. м, а в 2017 году Минрегион поставит Петербургу контрольный показатель в 3 млн кв. м жилья ежегодно.

Любопытно, что, по признанию господина Котова, грядущее изобилие городской экономике предсказано на основе показателя первого полугодия 2014 года, но именно за шесть месяцев текущего года индекс промышленного производства города составил всего 92,2% к соот-

ветствующему периоду 2013 года. Члены правительства города не могли не спросить у главы КЭПиСП о причинах 8% проседания городской экономики. «Для нормального развития городу нужен рост ИПП как минимум в 106%. Как мы собираемся добиться роста в 108% при таком провале?», – интересовались чиновники. Анатолий Котов попытается найти спасение в отдельной госпрограмме по развитию промышленности, направленной на подготовку территорий для прихода новых промышленных, введении налоговых послаблений и качественной работе действующего при губернаторе Совета по инвестициям, который и должен решать проблему привлечения промышленных инвестиций.

За главу комитета вступился врио губернатора Георгий Полтавченко. Он подчеркнул важность показателя ИПП для городской экономики, отметил вместе с тем, что снижение показателя ИПП произошло из-за государственной политики, направленной на снижение потребления табака и алкоголя. В этом губернатор усмотрел символ вздоравливающей нации. Еще одним фактором, подорвавшим рост ИПП, оказалась теплая зима – было выработано и потреблено меньше тепло- и электроэнергия, эти показатели также входят в ИПП. Губернатор поручил экономическому блоку правительства подготовить к следующему заседанию дополнительные меры стимулирования экономики и в первую очередь обрабатывающих производств.

Ввод в эксплуатацию жилых домов, млн кв. м



Источник: КЭПиСП

АСИ ИНФО НОВОСТИ

Минрегион России провел анализ объектов, строительство которых в субъектах РФ осуществляется с привлечением средств федерального бюджета и не завершено при плановых сроках ввода этих объектов в эксплуатацию до 1 января 2014 года.

По данным министерства, по состоянию на 1 августа 2014 года в регионах страны насчитывается 220 объектов незавершенного строительства на общую сумму свыше 23,9 млрд рублей. СЗФО лидирует по количеству недостроенных, здесь насчитывается 48 незавершенных объектов, в Центральном ФО – 26, Северо-Кавказском ФО – 25, Сибирском ФО – 24, ЮФО – 13, ПФО – 11, ДВФО – 4, УРФО – 3. Наибольшее количество незавершенных объектов находится на территории Крымского федерального округа – 66 объектов. В разряд незавершенных главным образом попали объекты, сметная стоимость которых составляет от 10 до 50 млн рублей (150 объектов, или 68,1%). 26 объектов (11,8%) находятся в федеральной собственности, 30 объектов (13,6%) – в собственности субъектов РФ, 147 объектов (66,9%) – в муниципальной собственности. По видам объектов незавершенного строительства преобладают объекты жилищного фонда и социальной инфраструктуры (96 объектов, или 43,6%), а также объекты инженерной и транспортной инфраструктуры (72 объекта, или 32,7%). Строящиеся объекты (срок введения в эксплуатацию которых не наступил) на территории РФ насчитывается 822. Сумма финансирования строительства указанных объектов за счет средств федерального бюджета составляет свыше 76,9 млрд рублей.

Фонд имущества Петербурга выставит на торги участок под строительство офисного здания северо-западнее пересечения Витебского и Дунайского пр. в Московском районе города. Как сообщили в пресс-службе фонда, дата проведения конкурса станет известна после получения соответствующего постановления правительства города, а необходимые для этого комиссии уже пройдены. Стартовая цена лота составит 70 млн рублей. Его кадастровая стоимость – 30,9 млн рублей. Здесь можно будет возвести офисное здание высотой до 75 м. Участок передадут победителю торгов в аренду на 40 месяцев. Предполагается, что проект строительства бизнес-центра потребует инвестиции почти в 2,6 млрд рублей.



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

Виды на набережную

Лидия Гоборукова / ОАО «Российский аукционный дом» выставило на торги скандально известный участок площадью 1,3 тыс. кв. м на наб. Робеспьера, 32, лит. А. Торги пройдут в рамках процедуры банкротства ЗАО «Первая проектная компания» (дочерняя структура ЗАО «Строймонтаж» Артура Кириленко). ➔

Начальная цена лота составляет 171,3 млн рублей. Эксперты говорят, что из-за локации земля будет интересна девелоперам.

Земельный участок расположен в историческом центре Санкт-Петербурга, в парадной, дворцовой его части, на наб. Невы, вблизи Летнего и Таврического садов. Ближайшие транспортные магистрали – Литейный пр. и наб. Робеспьера. Ближайшие станции метро – «Чернышевская» и «Площадь Ленина».

В пресс-службе Российского аукционного дома (РАД) рассказали, что впервые этот участок был выставлен на торги в составе аварийного здания в сентябре 2007 года. Собственником участка являлась Администрация Петербурга, продавцом – Фонд имущества города. Начальная цена лота составляла 420 млн рублей. Землю купило ЗАО «Строймонтаж» за 1,07 млрд рублей. Инвестдоговор с городом предусматривал, что на месте аварийного здания за 42 месяца нужно будет построить новый жилой объект. Как рассказывают участники рынка, Артур Кириленко, собственник девелоперской компании, планировал построить на этом участке аналогичное ЖК «Монблан» элитное жилье. Но этим планам не суждено было сбыться, так как «Строймонтаж» обанкротился, а земельный участок перешел в собственность одной из его структур – ЗАО «Первая

проектная компания». В 2010 году, в разгар кризиса, собственник обратился в Российский аукционный дом с предложением продать этот земельный участок более чем за 500 млн рублей. В РАД отметили, что участок было нереально продать по такой цене в то время. Кроме этого, на тот момент до окончания инвестдоговора оставалось еще полгода, за которые построить объект новому владельцу участка было бы нереально, неисполнение инвестдоговора предполагало возврат земли городу.

В настоящее время участок на наб. Робеспьера, 32, лит. А, продается в рамках процедуры банкротства ЗАО «Первая проектная компания». По поручению залогового кредитора (Сбербанк России) была проведена независимая оценка его стоимости. Она составила 214,13 млн рублей. На основе этой цены суд, руководствуясь законодательством о банкротстве, установил начальную цену лота на торгах в размере 80% от рыночной – 171,3 млн рублей.

По предварительным оценкам, полезная площадь будущего жилого здания может составить не менее 7 тыс. кв. м. По информации РАД, есть градостроительный план участка, получены техусловия на подключение объекта к сетям инженерно-технического обеспечения. В обязанности собственника входит необходимость в течение 42 месяцев со дня проведения аукциона возвести на участке жилой дом. Контроль

за ходом строительства и выполнением сроков работ будет осуществлять КУГИ Санкт-Петербурга.

Эксперты строительного рынка констатируют, что данный участок будет интересен девелоперам в основном из-за своей локации.

Максим Раевский, член совета директоров девелоперской компании «СтройИнвестГлопаз», отметил, на этот раз была проведена независимая оценка стоимости земли и стартовая цена в 80% от оценочной является более чем привлекательной. Но по его словам, главные проблемы в реализации участка могут быть связаны прежде всего с ограничениями КГИОП Петербурга, поскольку при демонтаже здания, которое находилось по данному адресу, открылся боковой фасад казармы

гвардейской Конной артиллерии. Кроме того, неясно, есть ли вся необходимая разрешительная документация. «По нашим прогнозам, наверняка найдется несколько претендентов на покупку, которые обладают необходимыми связями в администрации для решения всех наиболее сложных вопросов, соответственно, цена в ходе торгов, скорее всего, увеличится и может составить 230-240 млн рублей. Объем необходимых вложений мы оцениваем на уровне 630-650 млн рублей, поскольку, учитывая местоположение участка, речь, без сомнения, идет о строительстве элитного жилья», – заключил эксперт. В свою очередь, Наталья Гончарова, директор по маркетингу ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate, добавляет: «Не так часто на набережных Петербурга выставляются на продажу свободные участки. Земля, безусловно, вызовет интерес у девелоперов, которые специализируются на элитной жилой недвижимости и на домах бизнес-класса, среди которых такие компании, как RVI, «Возрождение СПб», Группа ЛСР. При реализации проекта застройщику обязательно нужно сделать закрытый внутренний двор со сквером и детской площадкой. В доме также должен быть сооружен подземный паркинг. Кроме того, при проектировании нужно строго соблюдать все нормы высотного регламента».

МНЕНИЕ



Анна Сигалова, заместитель директора департамента инвестиций Colliers International:

➔ – Скорее всего, участок имеет обременения, которые прямо отражаются на интересе к нему девелоперов. Тем не менее уникальное расположение в историческом центре Петербурга, премиальные видовые характеристики на акваторию Невы и тот факт, что здесь возможно новое строительство, а не реконструкция уже существующего здания, – все это однозначно позволит позиционировать будущий проект в элитном сегменте.

КРУГЛЫЕ СТОЛЫ АВГУСТА-СЕНТЯБРЯ

Подробная информация на ASNINFO.RU

PR-отдел: (812) 605-00-50,
pr@asninfo.ru

28 августа
2014 года
в 12.00

СТРОИТЕЛЬНЫЙ
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



«Встройка» в новостройке. Коммерческие помещения в строящихся жилых комплексах

- Как происходит продажа новой «встройки» – на каком этапе?
- Портрет покупателя данного сегмента.
- Какая стратегия инвестирования наиболее удачна – продажа на этапе строительства, продажа с арендаторами, сохранение «встройки» как доходного бизнеса для девелопера?
- Как правильно сформировать пул арендаторов (покупателей)? Какие функции сейчас наиболее востребованы?

Санкт-Петербург, пер. Гривцова, 5
(Фонд имущества Санкт-Петербурга, Зал заседаний, 1-й этаж)

10 сентября
2014 года
в 11.00

ПЕНИНГСКАЯ ОБЛАСТЬ
СТРОИТЕЛЬНЫЙ

PROESTATE®

По вопросам участия в Деловой программе обращаться в Оргкомитет Форума
<http://www.proestate.ru/index-2598.html>

Формирование региональных транспортных стратегий

- Транспортный комплекс и инвестиционный потенциал регионов. Транспортная инфраструктура как основа развития девелоперских проектов.
- Совершенствование организации транспортной системы регионов – современные методы оптимизации.
- Транспорт в структуре крупнейших российских городских агломераций – перспективы развития Петербургского, Екатеринбургского, Казанского, Пермского и других транспортных узлов.
- Реализация транспортных проектов на основе ГЧП. Условия их успешной реализации.

Москва, Краснопресненская наб., 14,
ст. метро «Выставочная», ЦВК «Экспоцентр», павильон № 1

Construction
Special Edition WEEKLY
Деловой партнер PROESTATE по Санкт-Петербургу и Северо-Западу

СПЕЦВЫПУСК
ОТ 01.09.2014

К PROESTATE
и EXPO REAL 2014

на английском
и русском языках

Прием заявок на рекламу
до 25.08.2014



УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ! ПРИГЛАШАЕМ ВАС К УЧАСТИЮ В ТЕМАТИЧЕСКИХ РАЗДЕЛАХ ГАЗЕТЫ «СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК»

01.09.2014 ■ СПЕЦВЫПУСК к PROESTATE

08.09.2014 ■ Приложение «Энергетика и инженерная инфраструктура»
■ Управление и рынок труда
■ Экспертиза
■ Технологии и материалы: Рынок кирпича

15.09.2014 ■ Точки роста: Фрунзенский район
■ Технологии и материалы: Полимерные трубопроводы
■ Загородная недвижимость

22.09.2014 ■ Приложение «Финансы и страхование»
■ Строительство мостов, тоннелей, дорог
■ Технологии и материалы: Несъемная опалубка для мостов и тоннелей
■ Коммерческая недвижимость

ПО ВОПРОСАМ РАЗМЕЩЕНИЯ РЕКЛАМЫ ОБРАЩАЙТЕСЬ: (812) 605-00-50

СТРОИТЕЛЬНЫЙ
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Три пути для легкорельса

Михаил Немировский / Совет по инвестициям при губернаторе Петербурга одобрил проекты трех линий легкорельсового транспорта в Петербурге общей стоимостью 35,4 млрд рублей. Конкурс на право строительства первой линии до аэропорта Пулково может пройти уже до конца года. ➔

На совете были представлены проекты трех линий «легкорельса»: Кировский завод – «Балтийская жемчужина», Рыбацкое – Колпино и Пулково – Купчино. Последний проект оказался самым дорогим – инвестиции в строительство линии оцениваются в 16,5 млрд рублей. Протяженность маршрута составит 11,2 км, на нем предполагается семь остановок. Прогнозируемый ежегодный пассажиропоток составит 15 млн поездок в год в обоих направлениях, время поездки составит 20 минут. Трамвай пройдет по Шереметьевской ул., 5-му Предпортовому проезду, а также новой развязке Пулковского шоссе и Дунайского пр. Как рассказала на совете председатель Комитета по инвестициям Ирина Бабюк, КГА уже сформировал список земельных участков, по которым пройдет трасса, сейчас идет корректировка проекта (ранее предполагалось, что линия пройдет от аэропорта до Московского вокзала – прим. ред.). Линия от Кировского завода до жилого комплекса «Балтийская жемчужина» длиной 13 км будет стоить 9,356 млрд рублей. Здесь ожидается самое большое количество остановок – 25, пассажиропоток достигнет 9,2 млн человек в год. Стартует линия от пр. Героев, пройдет по Петергофскому шоссе и пр. Стачек. В настоящий момент идет разработка проектно-сметной документации. Инвестиции в строительство 13,5-километровой линии Рыбацкое – Колпино

с 16 станциями составят 9,624 млрд рублей. Ежегодный объем перевозок – 12 млн пассажиров. Трасса должна быть учтена в проектно-сметной документации по реконструкции Петрозаводского шоссе, которая разрабатывается по заказу СПб ГКУ «Дирекция транспортного строительства».

Ждать ответ от РЖД

Впрочем, с этой линией пока не все гладко. Как рассказал председатель Комитета по транспорту Александр Воробьев, на сегодняшний день сформировать проект окончательно невозможно, поскольку «у нас нет ответа на вопрос, в каком виде будет организовано тактовое движение железнодорожного транспорта на участке Колпино – Санкт-Петербург». Если оно все же будет организовано, то сам проект ЛРТ здесь принимает абсолютно другой вид по своим техническим параметрам. Как рассказал чиновник, в сентябре от РЖД Смольный должен получить конкретную информацию о будущем тактового движения, это даст возможность окончательно утвердить техническое задание на проектирование. «Кроме того, на мой взгляд и взгляд многих экспертов, проектирование этих линий нужно отдать на откуп инвестору, потому что наши проектные решения могут не совпадать с теми технологиями, которыми бизнес располагает», – добавил господин Воробьев.

По словам госпожи Бабюк, линии планируются проложить по схеме ГЧП в форме концессии. При этом город обязуется передать инвестору готовые земельные участки и вынести инженерные сети, препятствующие строительству ЛРТ, а также всю проектно-сметную документацию. Инвестор должен за свой счет построить линию «легкорельса» и, закупив подвижной состав, содержать данное имущество и осуществлять сбор средств с пассажиров. Эксплуатировать линии инвестор будет 20 лет, чтобы вернуть вложения, после чего передать в собственность Петербурга. Как ожидается, окупаемость проектов составит 15-16 лет. При этом Смольный обещает компенсировать часть затрат на перевозки, чтобы обеспечить стоимость проезда на уровне 30-50 рублей.

Инвесторы в очереди

Как рассказала госпожа Бабюк, ряд компаний уже готовы поучаствовать в конкурсе на право заключить договор концессии. Потенциальными инвесторами являются Сбербанк РФ, ВТБ, консорциум крупных итальянских строительных компаний, испанская Acciona Ingenieria, концерн Siemens, FAR EAST & PACIFIC I INVESTMENTS, а также Китайская государственная железнодорожная строительная корпорация, Китайская государственная инженерно-строительная корпорация

и Китайская государственная корпорация гражданского строительства. Инвесторы из Поднебесной заинтересованы в строительстве только одной линии, которая подвезет жителей к «Балтийской жемчужине».

Отдельно на заседании была поднята проблема сроков строительства. По словам главы Комитета по инвестициям, на подготовку конкурсной документации комитету понадобится 4-5 месяцев. При этом само строительство займет от двух лет в случае с линией к «Балтийской жемчужине» до трех лет (Пулково – Купчино и Рыбацкое – Колпино). В свою очередь, врио губернатора Георгий Полтавченко подсчитал, что при таком раскладе город рискует не уложиться к проведению ЧМ-2018 по футболу. Господин Полтавченко поручил Комитету по инвестициям «работать усерднее» и уложиться с подготовкой документов до конца года, основной упор врио губернатора попросил сделать на линию до аэропорта.

цифра

12 проектов

линий ЛРТ может появиться в Петербурге и Ленобласти

БЭСКИТ®
21 год
экспертной деятельности

Мониторинг
состояния зданий и сооружений
при строительстве (реконструкции)

Обследование
строительных конструкций
и фундаментов

Геотехническое
обоснование
строительства

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

МЯР СТРОИТЕЛЬНОГО КАЧЕСТВА 2014

КОНКУРС «ЛИДЕР СТРОИТЕЛЬНОГО КАЧЕСТВА-2014»

К участию в I-м этапе конкурса приглашаются производители и поставщики строительных материалов Северо-Западного Федерального округа.

К участию во II-м этапе конкурса приглашаются строительные организации независимо от форм собственности, имеющие допуск на строительство и право производства работ.

НОМИНАЦИИ:

- строительные материалы
- строительные надлежия и конструкции
- инженерные системы и оборудование
- лучший объект жилищного строительства
- лучший объект коммерческого строительства
- лучший объект промышленного строительства
- лучший объект социально-гражданского строительства
- лучший объект малоэтажного строительства

Церемония награждения победителей состоится в сентябре 2014 года

Оператор конкурса: Петербургский строительный центр. Тел.: 324-99-97, adm@infstroy.ru

Партнеры: Официальный партнер, Делегат партнер, Интернет партнер, Информационный партнер, Информационные партнеры.

www.sca, ГИПРОС, СТРОИТЕЛЬНОЕ КАЧЕСТВО, БЭСКИТ, СЕРВИС, СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР, STROYIMPULS.RU, СТРОИТЕЛЬНЫЙ, СТРОЙПАРК, ФОРБИЗНТ, КРОСТРОИТ.

ГК «ЦДС» ПРИОБРЕТАЕТ:

ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ И ИМУЩЕСТВЕННЫЕ КОМПЛЕКСЫ ПОД ЖИЛОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

ГРУППА КОМПАНИЙ **15 лет**

ЦДС

+7 (921) 946-10-47 razvitie@cds.spb.ru

Леонтьевский мыс получит переправу

Кристина Наумова / Девелоперская компания «Леонтьевский мыс», строящая одноименный жилой комплекс в Петроградском районе, вложит 400 млн рублей в строительство набережной и пешеходного моста через реку Ждановку. Переправа соединит Леонтьевский мыс и Петровский остров. По мнению экспертов, мост совершенно необходим в этой части города. ➔

Девелоперская компания «Леонтьевский мыс» вложит около 400 млн рублей в строительство пешеходного моста через реку Ждановку, который соединит Леонтьевский мыс и Петровский остров. В эти затраты включено также создание 600-метровой набережной. К реализации проекта планируется приступить в следующем году, рассказали «Строительному Еженедельнику» в компании.

Генеральный директор девелоперской компании «Леонтьевский мыс» Игорь Оноков отмечает, что спрогнозировать пешеходные потоки по мосту заранее невозможно. Пользоваться переправой смогут все жители города. По оценкам господина Онокова, потоки будут примерно сопоставимы с проходимостью мостов Елагина или Крестовского островов.

Игорь Оноков рассказал, что сейчас компания совместно с профильными комитетами городской администрации рассматривает шесть различных вариантов обустройства моста. Предполагается, что его длина составит более 50 м, ширина – около 5 м. Окончательное решение по проекту будет

справка

➔ Еще один пешеходный мост в этой части города планируется построить в створе Яхтенной ул., чтобы обеспечить пешеходную связь между Приморским районом и Крестовским островом. Мост будет примыкать к Яхтенной ул. в Приморском районе, на противоположном берегу он будет выходить на кольцевую дорогу на Крестовском острове. Его ширина составит 17 м, длина – около 940 м. Инвестором выступит компания Scp Basillique из Монако.

принято осенью, тогда же будет выбран подрядчик строительства.

Инвестор отмечает, что один из вариантов дальнейшего обслуживания моста – передача объекта на баланс городу. Впрочем, пока девелопер обсуждает с городскими властями возможные механизмы сотрудничества.

Игорь Оноков не смог уточнить сроки окупаемости инвестиций в строительство моста. По его словам, они закладывались в экономику всего проекта жилого комплекса «Леонтьевский мыс», поэтому выде-

лит из общей структуры окупаемость непосредственно строительства моста довольно сложно. «Новый мост косвенно может послужить импульсом дальнейшего развития Петровского острова, в чем мы как девелоперы проекта «Новая Бавария» заинтересованы», – говорит господин Оноков.

Многофункциональный элитный жилой комплекс «Леонтьевский мыс» строится в Петроградском районе, на Ждановской ул. Всего комплекс насчитывает 19 секций. Жилая часть комплекса составляет 60 тыс. кв. м (399 квартир), коммер-

ческие помещения займут 16 тыс. кв. м. Закрытый трехуровневый подземный паркинг рассчитан на 700 машин. На территории комплекса запланированы спортивный клуб, детский сад, салон красоты, служба бытового сервиса, магазины, кафе и рестораны. Сдача комплекса запланирована на конец 2014 года. Помимо элитного жилого комплекса компания планирует построить рядом с Леонтьевским мысом элитные жилые лофты и бизнес-центр класса А+. Для этого девелопер выкупил бывшие солодовни пивоваренного завода «Новая Бавария». Приступить к реализации этого проекта планируется в следующем году.

Эксперты отмечают, что в этой части Петроградской стороны уже введено в эксплуатацию свыше 20 тыс. кв. м жилья, а в ближайшие два-три года рынок пополнится еще 100-150 тыс. кв. м жилой недвижимости бизнес- и премиум-класса, объектами коммерческой и социальной инфраструктуры.

Светлана Петрова, директор ГК «Балтийский монолит», отмечает, что сейчас Леонтьевский мыс – это полуостров, захватить на который можно только с одного места. «Мост в данном случае необходим, которая позволит жителям переместиться на Петровский остров и обеспечит связь жилого комплекса с другим проектом компании – солодовней. Кроме того, это некая «фишка», которая привлечет дополнительное внимание к проекту», – считает эксперт.

цифра

50 метров

составит длина пешеходного моста через реку Ждановку



Industrium®

Идеальное решение для объектов промышленного назначения и влажных помещений

Industrium® – сэндвич-панели со специальным защитным покрытием облицовки, разработанные для металлургической, химической, добывающей и перерабатывающей промышленности, а также для помещений с повышенной влажностью (автомойки, бассейны).

Преимущества сэндвич-панелей Industrium®

- Устойчивость к воздействию среднеагрессивной и агрессивной среды техногенного и природного характера.
- Устойчивость к механическим повреждениям.
- Возможность использования как внутри помещений, так и снаружи.
- Долговечность конструкции и гарантия защиты от коррозии до 25 лет.
- Герметичность конструкции, обеспеченная геометрией замкового соединения.
- Вариативность сердечника: минеральная вата, пенополиизоцианурат.

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

МЕТАЛЛ ПРОФИЛЬ
группа компаний

РЕКЛАМА

Инновации на рынке сэндвич-панелей

В последние годы на российском рынке трехслойных сэндвич-панелей (ТСП) уверенно растет сегмент продукции с наполнителем из пенополиуретана (ППУ). Сегодня она занимает уже порядка 25% рынка.

Пенополиуретан (ППУ) – это вспененный полимерный материал, на микроуровне представляющий собой сеть ячеек. Применяемая технология производства позволяет создавать закрытую ячеистую структуру и заполнять эти ячейки пентаном – газом с низкой теплопроводностью, что существенно улучшает характеристики ППУ в качестве утеплителя, вне зависимости от того, в какой сфере он используется. Благодаря своим свойствам так называемый жесткий ППУ (плотностью более 30 г/кв. м) нашел широкое применение в строительстве, в частности в теплоизоляции

кровель, ограждающих конструкций и помещений. За счет лучших теплоизоляционных свойств созданная на основе ППУ сэндвич-панель при тех же теплосберегающих характеристиках может быть тоньше. ППУ имеет низкую плотность, за счет чего ТСП получается значительно легче аналогов с наполнением их минеральной ватой. ППУ не склонен впитывать влагу даже при повреждении изоляции наружного слоя.

«Высокая герметичность панелей с пенополиуретановым сердечником обеспечивается как свойствами самого этого материала, так и его естественной адгезией к стальным облицовкам панели, что позволяет обойтись при их производстве без использования клеевых составов. Все это делает такие ТСП оптимальным выбором для строительства объектов, к которым применяются повышенные

санитарно-гигиенические требования, в частности зданий агропромышленного комплекса, быстрозводимых цехов пищевой промышленности, фармацевтического производства и складов, а также крупных логистических центров, в том числе для хранения химических веществ, где внутренняя поверхность стен может подвергаться воздействию агрессивных сред. Естественно, не только сердечник определяет возможность эксплуатации панелей в описанных условиях, однако он значительно увеличивает срок службы конструкции и улучшает их эксплуатационные свойства», – объясняет Сергей Якубов, руководитель департамента фасадных систем и ограждающих конструкций группы компаний Металл Профиль, крупнейшего российского производителя фасадных и кровельных систем.

ПРОИЗВОДИТЕЛЬ
№1
по объему переработки
стали с покрытием

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

МЕТАЛЛ ПРОФИЛЬ
группа компаний

Транспортные проблемы могут решить многоярусные автоматические парковки



Виктор Степанович Морозов, директор НП «Проектные организации Северо-Запада», считает, что сегодня для Петербурга нет ничего важнее, чем решение транспортной проблемы. Без этого невозможно дальнейшее нормальное развитие города.

В последние годы сделано немало, но двум исключительно важным элементам строительства не уделяется должного внимания. Очевидно, что пропускная способность «болевых точек» напрямую зависит от наличия вновь введенных и вводимых объектов строительства на территориях, примыкающих к проблемному месту. Выдачу разрешения на строительство следует увязывать

с транспортной ситуацией, складывающейся в зоне предполагаемого строительства. Не принимается радикальных мер в части освобождения проезжей части проблемных магистралей от паркующегося на ней транспорта. Освободить проезжую часть от автостоянок по обочинам дороги возможно, обеспечив строительство поблизости быстровозводимых автоматизированных многоярусных парковок надземного типа. Если первое предложение достаточно бесспорно, то на автоматизированных парковках следует остановиться особо как на вещах для нас сравнительно новых. Хотя если быть точными, то к прародителям подобных систем можно отнести высотные автоматизированные склады комплектующих крупных сборочных производств – материал хранения отличен, но принципы те же. За рубежом автоматизированные многоярусные парковки открытого и закрытого типа для легкового транспорта получили широкое применение. Есть примеры и у нас, в том числе в Москве. В чем преимущество автоматизированных парковок? Исключительно малая удельная площадь застройки. К примеру,

автоматизированный паркинг на 48 автомашин имеет площадь застройки всего лишь 120 кв. м. При строительстве высотного паркинга на одну машину приходится по 2,5 кв. м площади застройки, высота рядового яруса 2,0-2,2 м. Быстрота строительства определяется простотой конструкции паркинга – на поверхности земли бетонируется монолитная фундаментная плита, на ней устанавливается сборный стальной каркас, формирующий ячейки для хранения машин, осуществляется монтаж готового подъемного оборудования и систем управления. Последними на каркас навешиваются металлические панели ограждения. Панели могут быть подобраны любыми как по цвету, так по размеру и форме, что наилучшим образом позволит вписать паркинг в сложившуюся застройку. Доступ водителю в парковку обеспечивается посредством использования им электронного ключа. При наличии мест, свободных от обязательств по длительному хранению машин, возможна их разовая парковка. Машина закатывается на поддон, заглушается и дальнейшие действия по парковке проходят без участия водителя. Поддон с машиной подается

автоматическим подъемником в ячейку металлического каркаса и закрепляется в ней. То, что машина подается и хранится в заглушенном состоянии, обеспечивает высокий уровень экологической чистоты паркинга. Для обеспечения устойчивой работы системы необходимо иметь резервный источник электропитания, дублировать подъемное устройство, располагать несколькими запасными поддонами. Время, необходимое автоматике для парковки или возврата машины клиенту, занимает не более двух минут. Контролирует работу автоматике один оператор. Помещения паркингов не отапливаются, но защищены от воздействия осадков и ветра и могут возводиться на месте сносимых зданий. Паркинги могут быть пристроены к торцам зданий, блокироваться друг с другом или быть отдельно стоящими. Рассчитаны они на наружную температуру воздуха от +35 до -45° С. С целью сохранения сложившегося архитектурного облика застройки возможна облицовка каркаса парковки однослойными металлическими панелями, имитирующими фасады снесенных зданий. На начальном этапе строитель-

ство этих паркингов (пока не появится интерес у бизнеса) считаем необходимым вести за бюджетные средства. Установленная мощность оборудования, как правило, составляет 1-2 кВт на машино-место. Нижний предел шумовых характеристик оборудования – 30 дБ, что ниже нормируемого уровня бытового шума. Предлагаемые парковки обеспечивают высокую сохранность транспорта от повреждения и угона. Типов автоматизированных многоярусных парковок, как и фирм, их поставляющих, великое множество. Появились и отечественные фирмы. Фирма «Автомобильные парковочные комплексы» из Екатеринбурга производит и готова поставлять все необходимое оборудование для строительства автоматизированных многоярусных парковок. Ее координаты: 620012, Екатеринбург, тел. (800) 333-05-84, office@neo.ru, www.neo-park.ru. От строительства в центре Петербурга подземных парковок следует отказаться. Как показывает опыт, затея с подземным строительством в центральной части города, что бы нам ни говорилось, приводит к неприятным последствиям. Три последних наиболее

значимых стройки города, имеющих глубокие котлованы – «Стокманн», «Галерея» у Московского вокзала и вторая сцена Мариинского театра – привели в ходе строительства к проявлению недопустимых осадок соседних зданий (100 мм и более), и этим прирост осадок не ограничится, кое-что добавится и в период эксплуатации. Было бы правильно с целью сохранения исторической застройки центра города ввести для него законодательно запрет на устройство котлованов глубиной более 1-2 м, исключая, конечно, котлованы метрополитена и инженерных сетей. При этом следует иметь в виду, что строительство даже элементов дорожной инфраструктуры в проблемной зоне может дать негативный эффект. К примеру, строительство крупного паркинга в такой зоне может привести к серьезной дополнительной нагрузке и блокировать проблемную магистраль. Решение задач, связанных с проектированием и строительством в городе автоматизированных многоярусных парковок, могут взять на себя саморегулируемые проектные и изыскательские организации Северо-Запада, базирующиеся в Санкт-Петербурге.

PROESTATE®

Международный инвестиционный форум по недвижимости

8-10 СЕНТЯБРЯ

Москва, ЭКСПОЦЕНТР

+7 (495) 668-09-37

WWW.PROESTATE.RU

+7 (812) 640-60-70



МИНИСТР РОССИИ



СОВЕТ ФЕДЕРАЦИИ



ВТБ DEVELOPMENT



YIT



Knight Frank



SAP



softline



HANSA



BORENIUS



CAPITAL GROUP



c|R|e



ARENATOR



CUSHMAN & WAKEFIELD



Snekymvm



Colliers



RUSSELL



RUSSELL



RUSSELL



RUSSELL



RUSSELL



RUSSELL



RUSSELL

Государственный жилищный форум

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ВСЕРОССИЙСКИЙ ЖИЛИЩНЫЙ КОНГРЕСС

1-3 октября

Sokos Hotel Olympia Garden

Технологический институт

ГЛАВНЫЕ ТЕМЫ

- Жилищное строительство
- Риэлторский бизнес
- Ипотечное кредитование
- Информационные ресурсы

> 1 500 участников
 40 мероприятий
 250 докладов

РЕГИСТРАЦИЯ НА САЙТЕ:

www.gilforum.ru

325-06-94

Стратегические медиапартнеры

СТРОИТЕЛЬНЫЙ ГИЗ ИНФО

16+

ОРГАНИЗАТОР
ВИА АНТОНИЙ НЕДВИЖИМОСТИ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР 2014
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР 2014
ЦДС

ДЕЛОВОЙ ПАРТНЕР ФОРУМА
ИТАКА

СПОНСОРЫ ФОРУМА
ВТБ24 СЕРВЕБАНК

«Новый Оккервиль»: удобно все

Надежда Ильина / Обычно переезд в новую квартиру значит для нас гораздо больше, чем просто смена места жительства. С новосельем связываешь новую жизнь, более комфортную, счастливую, в которой нет места неудобству и напряжению. Хочется, чтобы было удобно с первых же дней заселения. Хочется жить в полноценном районе, а не на стройке, которая, по обещаниям застройщика, лет через 10-15 превратится в райский уголок. ➔

Комфорт здесь и сейчас

Кто-то готов терпеть и ждать, но люди, знающие толк в комфорте и реальную цену обещаниям, выбирают новостройки, в которых уже сейчас можно жить полной жизнью. Как в «Новом Оккервиле» компании «Отделстрой». В этом жилом комплексе удобно все, так как вся внутренняя инфраструктура развивается параллельно со строительством жилых домов. Поэтому именно в «Новом Оккервиле» сейчас сосредоточена, пожалуй, вся инфраструктура перспективного района Кудрово.

Пешком до метро

У жилого комплекса хорошая транспортная доступность: до него легко добираться на метро или автомобиле. До станции метро «Улица Дыбенко» всего 15 минут пешком, рядом находятся два незагруженных выезда на КАД, под окнами – парк и река. Удачная локация соединилась здесь с продуманной инфраструктурой, превратив «Новый Оккервиль» в комфортный район для беспроблемной жизни.

Инфраструктурная благодать

Все, что нужно каждый день, находится в непосредственной близости от дома. Чтобы позаниматься спортом, искупаться,



Главная улица
ЖК «Новый Оккервиль»

прокатиться на велосипеде, купить продукты, посетить поликлинику, жильцам не нужно даже покидать пределы квартала.

В «Новом Оккервиле» работает детский сад с интерактивным музеем, спорткомплекс с бассейном и круглогодичным катком, бесплатная поликлиника и стоматология. Во дворах строится государственная школа на 1600 учащихся, оснащенная по последнему слову техники. Открыты два супермаркета, аптеки, отделение Сбербанка, пекарни, рестораны, магазин свежей фермерской продукции и пр.

Парк в подарок

Уже сейчас в «Новом Оккервиле» есть все условия, чтобы вы могли заниматься спортом и отдыхать на лоне природы всей семьей. Созданный нами парк Оккервиль находится прямо напротив домов. Здесь можно кататься на велосипедах по специальному асфальтированному дорожкам, гулять с детьми по каштановым аллеям, загорать на пляже, купаться в реке, устраивать пикники на оборудованных площадках.

Суперпланировки

Мы тщательно продумали и планировку квартир, площадь которых варьируется от 30 до 150 кв. м. Вы удивитесь, насколько все удобно даже в квартирах небольшого метража: остекленные балконы, большие кухни, помещения с правильными пропорциями, места под шкафы-купе, никаких «мертвых» зон и узких коридоров.

Также в «Новом Оккервиле» представлен широкий выбор трех- и четырехкомнатных квартир. Современные квартиры площадью от 100 до 147 кв. м просто созданы для большой дружной семьи. Здесь удобно все: просторные гостиные с несколькими окнами, глубокие веранды с выходами в гостиную и на кухню, дополнительные санузлы, гардеробные, кладовые для хранения велосипедов и детских колясок и пр.

В «Новом Оккервиле» доступны как готовые квартиры, так и те, которые будут сданы в 2015 и 2016 годах (с выгодными условиями распродажи и ипотеки).

«Новый Оккервиль» – жилой комплекс, в котором удобно все. Где все под рукой с первых дней заселения. Где можно жить без проблем и с удовольствием уже сейчас!

УСПЕЙТЕ ПОСЕТИТЬ!

Выставка «Город за городом»

ЖИЛЬЕ ГОРОДСКОГО ФОРМАТА ЗА ПРЕДЕЛАМИ СПБ!

Более 80 объектов

Квартиры в многоэтажных домах, малозэтажные комплексы, таунхаусы

Городской комфорт + все преимущества загородной жизни!

ЯРМАРКА НЕДВИЖИМОСТИ

7-9 ноября 2014

НОВЫЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ КONGРЕССНО-ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР

EXPOFORUM

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

Sfitex 11-13 НОЯБРЯ 2014
Место проведения: САНКТ-ПЕТЕРБУРГ КВЦ «ЭКСПОФОРУМ»

23-Я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ОХРАНА, БЕЗОПАСНОСТЬ И ПРОТИВОПОЖАРНАЯ ЗАЩИТА

- Охранная сигнализация
- Охранное телевидение и наблюдение
- Системы контроля и управления доступом, идентификация
- Средства пожарной безопасности
- Инженерно-технические, механические и электронные средства безопасности
- Антитеррористическое и досмотровое оборудование
- Системы связи и оповещения
- Средства личной безопасности и экипировка
- Гражданская защита и промышленная безопасность
- Безопасность транспортных средств
- Специальный транспорт
- Средства обеспечения безопасности дорожного движения
- Криминалистическая техника
- Услуги

Организаторы: primepro, ATE +7 (812) 380 6009/00 security@primepro.ru

Информационные партнеры: СТРОИТЕЛЬНЫЙ, АСН ИНФО

ПОЛУЧИТЕ ЭЛЕКТРОННЫЙ БИЛЕТ!
www.sfitex.ru

XXIX выставка
ЯРМАРКА ГОРОДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

XIII выставка
КОТТЕДЖИ И ЗАГОРОДНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО АЛЬТЕРНАТИВА ГОРОДУ

XVIII выставка
САЛОН ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Генеральный партнер Ярмарки недвижимости: **ГРУППА КОМПАНИЙ ЦСДС**

Официальный партнер Ярмарки недвижимости: **УНИСТО Петропавл**

Спонсор Деловой программы Ярмарки недвижимости: **Development**

Стратегический партнер Ярмарки недвижимости: **ГРУППА КОМПАНИЙ ЦСДС**

Спонсор бесплатного проезда: **АРСЕНАЛ НЕДВИЖИМОСТИ**

Спонсор церемонии открытия Ярмарки недвижимости: **ЛенСпецСМУ**

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

25 августа
Константин Васильевич ВИЗЖАЧИЙ,
заместитель генерального директора
ЗАО «БатТеплоСтрой»

26 августа
Станислав Юрьевич КРИВЕНКОВ,
финансовый директор группы компаний ААГ
Александр Юрьевич РОМАНЕНКО,
президент корпорации «Адевкс. Недвижимость»

31 августа
Олег Алексеевич БРИТОВ,
исполнительный директор Союза строительных объединений и организаций
Игорь Михайлович ВОДОПЬЯНОВ,
глава управляющей компании «Теорема»
Игорь Васильевич ИГНАТКОВ,
заместитель председателя Комитета по строительству Администрации Санкт-Петербурга

Не забудьте поздравить с Днем рождения!

Более подробную информацию смотрите на сайте www.asninfo.ru

СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



ИНВЕСТИЦИИ

Ориентир на собственные нужды

Роман Русаков / Любая девелоперская компания не исключает, что здание после окончания строительства будет выставлено на продажу. Однако, как говорят участники рынка, проектов в области коммерческой недвижимости, которые изначально строятся именно для последующей перепродажи, в Петербурге пока очень мало.

Как говорят игроки рынка, в большинстве проектов изначально в базовые параметры закладываются требования, на которые может ориентироваться будущий покупатель. Однако специально для продажи строится совсем небольшая часть, основная масса все-таки ориентирована на последующую сдачу в аренду. «Если рассматривать, в какой из столиц – Москве или Санкт-Петербурге – инвестиционных проектов больше, то тут нет однозначного лидера, соотношение примерно одинаковое», – говорит Андрей Ковалев, президент группы компаний «Экоофис».

Алексей Берников, маркетолог-аналитик ЗАО «Группа Прайм», добавляет: «Строительство торговых и офисных комплексов с целью продажи не распространено ни в Петербурге, ни в Москве. Об этом косвенно свидетельствуют и отчеты крупнейших брокеров в обеих столицах, из которых видно, что на 10-15 введенных объектов приходится единицы проданных. Причем зачастую меняют собственника не новые проекты, а уже проработавшие несколько лет. Из этого можно сделать вывод, что инвестиционное строительство крупных объектов коммерции для продажи – редкое явление для нашего рынка. Те же сделки, которые были зафиксированы в последние несколько лет, совершались преимущественно в офисном сегменте».

По данным Арсения Васильева, генерального директора компании «УНИСТО Петросталь», интерес инвесторов сосредото-

МНЕНИЕ



Дмитрий Беляев, исполнительный директор по коммерческой недвижимости ООО «КВС»:

– Внешнеполитическая и экономическая ситуация I и II кварталов 2014 года оказала сильное влияние на темпы развития данного сегмента рынка, решения о сотрудничестве и сроки заключения договоров некоторых иностранных арендаторов и покупателей переносятся на неопределенное время.

очены главным образом на активах, расположенных в Москве (84% от общего объема инвестиций), тогда как в рынок недвижимости Санкт-Петербурга и других региональных городов инвестировано 6 и 10% от общего объема средств соответственно.

В настоящее время в условиях политической и экономической нестабильности объем иностранных инвестиций снижается, и основная доля инвестиционных сделок приходится на российские компании. Для сравнения, за прошедшее десятилетие в России доля покупок, совершенных российскими инвесторами, составила 59% от общего объема сделок, на долю иностранцев пришлось всего 39%. «Сегодня на рынке коммерческой недвижимости РФ доля иностранных инвесторов уже не превышает 20%, и данная тенденция сохранится, по прогнозам, как минимум до конца текущего года», – говорит господин Васильев.

Генеральный директор группы компаний «Кивеннапа» Максим Красненко дает свой прогноз: «Очевидно, что тенденция к росту доли иностранных инвесторов на рынке в этом году изменится. С 30%, достигнутых в 2013 году, доля иностранных инвестиций упадет до уровня 2011-2012 годов, когда общий объем составлял 10%. Снижение доли обусловлено тем, что санкции в первую очередь приведут к увеличению срока подготовки сделок с участием иностранного капитала». Микко Сёдерлунд, генеральный директор проекта «Охта Молл» (концерн SRV), продолжает: «Я бы не сказал, что за прошедшее время рынок успел сильно поменяться, думаю, доля европейских и американских инвесторов будет оставаться на более низком уровне в течение следующих двух лет. При этом существенно вырастет доля арабских и азиатских игроков на рынке, сохраняя общее соотношение отечественных и зарубежных инвесторов».

Что касается окупаемости инвестиций в коммерческую недвижимость, то в среднем сроки окупаемости в России составляют 8-12 лет. «Петербургские инвесторы за редким исключением ориентированы на приобретение объектов со сроком окупаемости менее восьми лет», – подсчитал господин Васильев.

Микко Сёдерлунд уверен: «Окупаемость можно считать очень разными методами и в разной валюте. Желательно иметь 15-20% годовых. В рублях 10% уже мало, поскольку инфляция съедает всю доходность».

Дмитрий Гусев, управляющий партнер ГК «Глубина», считает, что окупаемость инвестиционных сделок на рынке коммерческой недвижимости составляет в среднем от семи лет.

Покупателями чаще всего выступают специально созданные западные или отечественные инвестиционные фонды, а и просто очень богатые люди, решившие вложить деньги в коммерческую недвижимость. «Причем доля западных инвесторов всегда была меньше, а теперь их количество из-за введенных санкций сократилось еще больше. Многие компании, которые могут попасть под действие санкций, заблаговременно выводят свои средства в Россию. И именно вложение в коммерческую недвижимость все еще остается самым надежным способом сохранения и преумножения денежных средств», – резюмирует господин Ковалев.

Офисы побеждают торговлю

Роман Русаков / Как отмечают участники рынка, офисный сегмент гораздо чаще вовлечен в инвестиционные сделки по сравнению с торговой недвижимостью.

По словам Андрея Ковалева, президента группы компаний «Экоофис», для последующей перепродажи гораздо больше строят офисных центров. «Как минимум потому что их в целом больше по сравнению с торговыми. И если просто сравнить ситуацию по рынку, мы увидим, что количество выставленных на продажу офисных центров гораздо больше, чем торговых. Их доходность зависит от многих факторов и варьируется от 6 до 15%, соответственно, легко можно вычислить и окупаемость объекта. Средний же процент доходности по Санкт-Петербургу и Москве

составляет 10-12%», – подсчитал господин Ковалев. С ним согласен генеральный директор группы компаний «Кивеннапа» Максим Красненко: «В прошлом году соотношение инвестиций поделилось в равных долях между офисным сектором и торговыми площадями. В этом году доля офисов значительно возросла. Причиной тому наименьшие риски при вложении в офисную недвижимость. На данный момент сфера ритейла переживает спад. Иностранные компании не спешат открывать свои филиалы, а российские – открывают новые. Таким образом, мы можем наблюдать тенденцию к падению спроса на торговые площади». Дмитрий Кузнецов, директор департамента продаж и приобретения East Real, поясняет: «Для последующей продажи все-таки строится больше

офисных центров, чем торговых. Хотя объемы сделок по ритейлу превышают подобный показатель в офисах. Это связано с несопоставимыми физическими размерами зданий и, соответственно, арендного дохода и цены продажи». Он также отмечает, что в офисном сегменте в Санкт-Петербурге за последнее время большинство сделок заключалось конечными пользователями помещений, лишь несколько крупных сделок было проведено с инвестиционными целями. К ним относятся следующие сделки: покупка БЦ «Аэроплаза» общей площадью 33 тыс. кв. м компанией «ПАН»; покупка пяти бизнес-центров общей площадью 24,5 тыс. кв. м компанией FORTGROUP; покупка ТД «Пассажа», БЦ B&D и БЦ River House общей площадью 59,900 тыс. кв. м компанией Jensen Group.

Еще один сегмент рынка, где распространены инвестиционные сделки, – это складская недвижимость. Покупателями на рынке складской недвижимости, если речь идет об инвестиционных сделках, в основном выступают инвестиционные компании и фонды (как российские, так и иностранные). Полина Винокурова, директор по маркетингу логистической компании «Молком», говорит: «Среди участников крупных инвестиционных сделок на рынке складской недвижимости за последние годы можно условно выделить следующие группы: российские инвестиционные компании (группа «БИН» и др.), иностранные инвестиционные компании и фонды (Hines, PPF Group, Brack Capital Real Estate (BCRE), Raven Russia, Radius Group, GHP Russia

МНЕНИЕ



Анна Сигалова, заместитель директора департамента инвестиций Colliers International в Санкт-Петербурге:

– Инвесторам, приобретающим коммерческую недвижимость, интересны, как правило, объекты, которые уже генерируют стабильный доход или обладают определенным потенциалом увеличения денежного потока. Поэтому собственники объектов коммерческой недвижимости, строящие подобные объекты, должны определенное время владеть этим активом, чтобы заполнить его арендаторами, тем самым сделать его более привлекательным для инвесторов. Поэтому решение о продаже объекта зачастую может быть принято уже на этапе функционирования объекта.

Real Estate (Fleming Family and Partners) и др.), девелоперы («Эспро», PNK-Group и др.), банки (Альфа-банк, Райффайзенбанк, Сбербанк России, Связь-банк, Номос Банк, ВТБ и др.)».

По ее словам, в 2013 году минимальная доходность складской недвижимости фиксировалась на уровне 11%, в то время как торговые центры и офисы показывали 8,75 и 9% соответственно.

ИПОТЕКА

«Коммерческая» ипотека делает первые шаги

Роман Русаков / Покупка коммерческой недвижимости по ипотечной схеме достаточно популярна на Западе, однако в России этот вид кредитования только начинает развиваться.

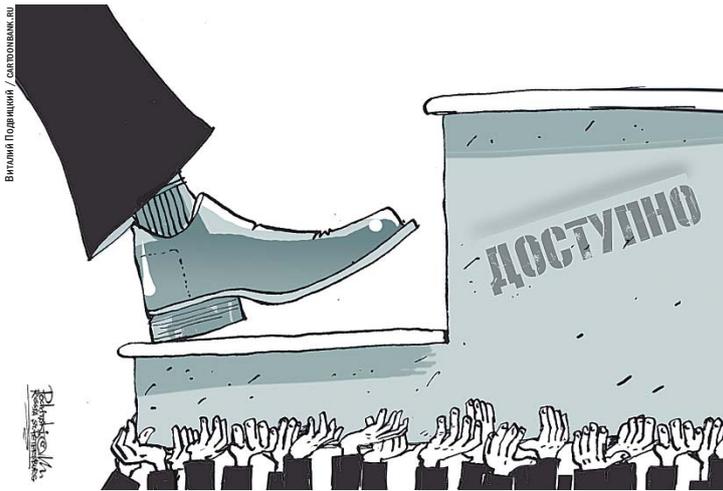
Кредитовать покупку коммерческих помещений под залог кредитуемого объекта начали только в 2009 году, когда был принят соответствующий закон. Но быстрого роста объемов кредитования нежилых площадей не последовало, поскольку весь рынок ипотеки в тот момент находился в упадке.

Как говорят аналитики, ставка по «коммерческой» ипотеке варьируется в пределах 12-20% годовых и более. Средние ставки – около 10% годовых в валюте и 14% в рублях. Средний срок кредитования – до 10 лет, хотя можно получить заем и на больший срок – до 20 лет (как правило, сроки больше для заемщиков-физлиц).

«Перечень банков, кредитующих покупку коммерческой недвижимости под залог, довольно короток, в частности, такие кредиты выдают Сбербанк, «Уралсиб», Росбанк», – перечисляет Юрий Тараненко, директор департамента коммерческой недвижимости группы компаний RRG.

Игорь Мастин, руководитель отдела продаж ЗАО «Группа Прайм», подсчитал, что 90% покупателей коммерческих помещений в домах «Группы Прайм» совершают сделки за счет собственного капитала, часто они используют рассрочку, но не обращаются к банковскому кредитованию.

Тем не менее коммерческий директор ФСК «Лидер» Григорий Алтухов утверждает, что спрос на такую схему покупки есть. По его словам, в некоторых объектах столицы доля нежилых помещений,



приобретенных в ипотеку, составляет около 20%.

В Петербурге, по оценкам специалистов банковского сектора, объем коммерческого ипотечного кредитования составляет менее 10% от общего количества кредитных сделок для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Однако тенденции к развитию у этого вида кредитования есть.

«Банкам, не входящим в первую пятерку, в условиях низкой ликвидности с каждым днем становится все труднее конкурировать

с крупными игроками по ипотечным предложениям на рынке жилой недвижимости. В данных условиях выходом могут стать нишевые продукты, такие как «коммерческая» ипотека», – считает Наталья Никифорова, финансовый контролер EKE Group.

По словам господина Алтухова, разница в ставках по кредиту на коммерческие площади и ставках по стандартному ипотечному кредиту на жилье начинается, как правило, от 1%. «Например, в Сбербанке

МНЕНИЕ



Анна Филатова,
руководитель
отдела ипотечного
кредитования
АН «Итака»:

– В нашей стране ипотека на коммерческие помещения пока не столь популярна, несмотря на то что рентабельность таких объектов зачастую значительно выше жилых. Одна из основных причин – российские банки традиционно предъявляют более высокие требования к организации, чем к физическим лицам. При этом коммерческая ипотека для физических лиц еще менее популярна. Стараюсь минимизировать собственные риски, банк чрезвычайно тщательно изучает финансовое состояние заемщика.

Доля ипотечных сделок на рынке коммерческой недвижимости невысока. Более популярны рассрочки, которые в ряде случаев предлагают собственники помещений.

Практически все крупные банки предлагают ипотечные кредиты на коммерческую недвижимость – Альфа-Банк, Сбербанк России, Росбанк, ВТБ24, Промсвязьбанк, Газпромбанк и т. д.

ставки по ипотеке на «нежилье» начинаются от 13,5% годовых (на квартиры – от 12,5%)», – говорит он.

«Во многих банках процент по ипотеке на нежилые помещения не имеет четкой ставки и рассчитывается индивидуально, в зависимости от конкретного случая, а отдельные банки, например такой крупный игрок, как ВТБ24, и вовсе не выдают ипотеку на приобретение коммерческой недвижимости», – отмечает господин Алтухов.

Выгоднее жилья

Роман Русаков / Как говорят участники рынка, окупаемость вложений во встроенные коммерческие помещения на первых этажах значительно выше, чем у жилья.

Каждый год в Санкт-Петербурге вводится в эксплуатацию множество многоквартирных жилых комплексов, где первые этажи традиционно отводятся под коммерческие помещения. Это выгодно для застройщика, так как он имеет возможность реализовать площади, которые не соответствуют требованиям для жилых помещений, а также пользуются низким спросом. Для будущих жителей спектр ежедневных услуг, таких как салон красоты, аптека, химчистка, банки и магазины, находящихся в шаговой доступности, значительно влияет на уровень комфорта проживания. Для инвесторов приобретение

коммерческой недвижимости на стадии строительства в собственное пользование или для дальнейшей сдачи в аренду существенно экономит средства, ведь помимо разницы в цене за квадратный метр по сравнению с уже готовым объектом покупатель приобретает помещение, не обремененное длинной юридической историей и не требующее значительных вложений в переустройство. В настоящее время многие частные инвесторы, пытающиеся спасти свои накопления от инфляции, ищут альтернативу вложению средств в покупку жилой недвижимости, однако коммерческую недвижимость в качестве объекта вложения рассматривают пока с осторожностью. Доля таких инвестиций, по различным оценкам, составляет около 10-15%. «Инвестиции в покупку объекта коммерческой недвижимости, который мог бы

в дальнейшем приносить хороший доход, на порядок выше, чем, например, приобретение студии в строящемся доме. К тому же застройщики стараются реализовать коммерческие площади ближе к концу строительства, а зачастую уже после ввода здания в эксплуатацию с целью извлечения максимальной прибыли от прода-

жи. Инструментом в помощь инвестору, не имеющему достаточно средств одновременно, могла бы стать ипотека», – считает Наталья Никифорова, финансовый контролер EKE Group. Ольга Аткачис, руководитель отдела торговых помещений ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate, говорит: «Встроенные помещения в новостройках (как в строящихся домах, так и в уже сданных) обычно покупаются и перепродаются без привлечения ипотечного кредита.

Возможно, причина в более низкой стоимости подобных объектов по сравнению с аналогами в центре города. Для сравнения, стоимость 1 кв. м коммерческих помещений в строящихся, а также недавно сданных в эксплуатацию домах составляет в среднем 150-200 тыс. рублей (для объектов площадью более 100 кв. м), в то время как на крупных торговых магистралях в центре (Невский пр., Каменноостровский пр., Московский пр. и т. д.) стоимость 1 кв. м начинается от

250 тыс. рублей и может превышать 1 млн рублей». Андрей Ильичев, коммерческий директор ГК «Пионер», направление «Санкт-Петербург», также говорит, что инвесторы, уже владеющие несколькими нежилыми помещениями, зачастую приобретают новые помещения за счет кредита, взятого под залог имеющихся. Но самыми распространенными схемами покупки строящихся встроенных помещений является рассрочка от застройщика или стопроцентная оплата.

МНЕНИЕ



Валерий Трушин, руководитель отдела консалтинга East Real:

– Стоимость продажи коммерческих помещений в новостройках напрямую зависит от проходимости, количества потенциальных жильцов в комплексе, а также площади рассматриваемого объекта. В среднем стоимость продажи составляет 100 тыс. рублей за 1 кв. м. Что касается стоимости аренды, то в спальных районах арендная ставка на помещения, расположенные у станций метро, составляет в среднем 2500-3500 рублей/кв. м/месяц, в отдаленных

уголках – от 1000 рублей/кв. м/месяц. «Коммерческая» ипотека распространена на рынке в основном именно на покупку встроенных помещений. Это связано с тем, что сумма кредита ограничена 30-60 млн рублей, что недостаточно, например, для покупки бизнес-центра. Основными потребителями «коммерческой» ипотеки выступают малый и средний бизнес. Особенно «коммерческой» ипотеки является то, что приобретенный объект становится залогом сделки, что должно снижать процентную ставку по кредиту.

➤ **финансовые инструменты**

Кредиты для девелоперов забуксовали

Ирина Ахматова / Текущая геополитическая и макроэкономическая ситуация повлияла на кредитную политику банков. Девелоперам все труднее становится получить заемные средства: условия ужесточаются, ставки по кредитам растут. Эксперты говорят, что это может привести к сокращению количества реализуемых проектов. ➤

По оценкам Максима Новицкого, генерального директора компании «Альтера Инвест», около 90% всех проектов на рынке недвижимости в России реализуются с привлечением кредитных средств.

В настоящий момент в условиях ограниченности финансовых ресурсов банки не спешат выдавать «длинные» кредиты под жилищное строительство: некоторые игроки наложили внутренние моратории на выдачу подобных продуктов, говорит Наталья Никифорова, финансовый директор EKE Group. «Как правило, данные кредиты не имеют достаточного обеспечения в виде земельных участков и т. п. Риск падения спроса на первичное жилье и возникновение кассовых разрывов банки на себя брать не готовы», — отмечает эксперт.

Под давлением геополитических и макроэкономических факторов кредитная политика банков в целом становится все более консервативной и сопровождается ростом ставок, даже несмотря на острую конкуренцию за корпоративных клиентов, говорит о существующих на рынке тенденциях Лилия Радюшкина, заместитель директора Северо-Западного регионального центра Райффайзенбанка по корпоративному бизнесу.

«С начала 2014 года произошел резкий рост и ужесточение правил получения кредитов на строительство. Если в начале года можно было рассчитывать на 11,5% от Сбербанка, уже в мае ставка выросла до 12%, далее — 12,5%. На данный момент, по различным оценкам, ставка



Фото: Никита Кривоша

90% девелоперских проектов реализуется с привлечением кредитных средств

колеблется в пределах 13-13,5% в рублях. Причиной тому является увеличение ключевой ставки ЦБ РФ и ограничение участия России на иностранных финансовых рынках. Существуют также комиссии: 0,5% за одновременную выдачу кредита, 0,5% за неиспользованный кредитный лимит — таким образом, реальная ставка становится на порядок выше заявленной», — рассказывает Наталья Никифорова.

Александра Смирнова, директор направления инвестиционного брокериджа NAI Vespa в Петербурге, разделяет тревогу коллег: «В текущей ситуации серьезно воз-

росли валютные риски, что повлекло массовый отказ банков от кредитных валютных операций. Из-за санкций в отношении России девелоперы больше не могут получить инвестиционное финансирование за рубежом».

Как рассказывает Ольга Пономарева, вице-президент ГК Leorsa, на начало года в более выигрышной ситуации оказались застройщики жилой недвижимости, успевшие заявить свои проекты. «Тем компаниям, которые были на этапе проектных работ, сложнее. Им придется убедить банки в финансовой успешности

своих проектов в условиях нестабильной экономической ситуации и макроэкономической неопределенности», — отмечает госпожа Пономарева. По мнению Максима Новицкого, основной удар придется на коммерческую и элитную недвижимость, так как в данной сфере много иностранных инвесторов. «Банковские структуры зачастую берут деньги за границей и за счет них кредитуют российских застройщиков. Если взаимоотношения ухудшатся, тогда у многих банков просто не останется средств на выдачу кредитов под девелоперские проекты», — комментирует эксперт.

Андрей Тетыш, президент группы компаний АРИН, уверен, что поводов для паники пока нет, так как ситуация для рынка не нова. «Не могу сказать, что коммерческие банки когда-либо очень любили кредитовать застройщиков. Иногда они даже закрывали финансирование проектов в сфере недвижимости. Однако такие меры всегда носят временный характер. Причина проста: качественных заемщиков на рынке не так много», — рассказывает эксперт.

Олег Тюляев, главный специалист коммерческого управления БФА-Банка, говорит, что банки продолжают искать эксклюзивные проекты со сроками реализации в 3-5 лет. «Возможно, будут несколько пересмотрены подходы к кредитованию проектов комплексного освоения территорий в рамках жилищного строительства, которые хоть и строятся очередями, но имеют срок реализации порядка 10 лет», — прогнозирует господин Тюляев.

Деньги для хороших проектов

Ирина Ахматова / Доступ строительных компаний к банковскому финансированию зависит от репутации заемщика и качества проектов. На сегодняшний день ставка по кредиту для девелопера на 3-5 лет колеблется в диапазоне 13-15%.

Олег Тюляев, главный специалист коммерческого управления БФА-Банка, рассказывает, что в период экономической нестабильности банки уделяют еще больше внимания проработанности бизнес-плана, профессионализму команды исполнителей и репутации акционеров. «Приоритетными остаются проекты, которые имеют качественное местоположение и низкую эластичность спроса. Сейчас на рынке при общем спаде экономической активности наблюдается устойчивый рост в сфере строительства жилой недвижимости, поэтому банки закономерно сосредоточили свой интерес именно на жилищных проектах, которые помимо прироста портфеля корпоративных кредитов обеспечивают рост и розничного ипотечного кредитования», —

поясняет господин Тюляев. По оценкам Арсения Васильева, генерального директора ГК «УНИСТО Петропаль», среди банков большим доверием пользуются компании, которые уже давно себя зарекомендовали на рынке недвижимости и реализуют крупные жилые и коммерческие проекты. «Большим интересом у банков пользуются объекты комплексного освоения, так как жилая недвижимость продается быстрее, в отличие от коммерческой, которая окупается только в течение 10 лет», — отмечает эксперт. Успешность финансирования банками инвестиционных жилых проектов по сравнению с коммерческими объясняется их более высокой доходностью. «Банк делает все возможное для минимизации своих рисков со стороны застройщика, обратившегося за финансированием, поэтому требуется весомое кредитное обеспечение. Например, в качестве залога может выступать земельный участок, на котором девелопер планирует строительство проекта. Земельный участок, предназначенный для жилой застрой-

ки, в случае форс-мажора банку будет проще реализовать, чем участок для коммерческого проекта», — рассказывает Александра Смирнова, директор направления инвестиционного брокериджа NAI Vespa в Санкт-Петербурге. На сегодняшний день ставка по кредиту для девелопера на 3-5 лет колеблется в диапазоне 13-15%, говорит Олег Тюляев. «При финансировании строительства коммерческой недвижимости наиболее распространено соотношение собственных и заемных средств установлено на уровне 30/70. При финансировании

жилищного строительства, где помимо застройщика и банка есть сторонние инвесторы в виде покупателей жилья, не существует единых подходов при структурировании сделок. На практике доля собственного участия застройщика составляет от 10 до 20%, объем банковского финансирования определяется маркетинговыми планами по позиционированию объекта и прогнозами его продаж», — делится данными господин Тюляев. При получении кредита в наличии у девелопера должен быть полный комплект исходно-разрешительной

документации, оценка проекта от аккредитованных банком консалтинговых компаний и, конечно, бизнес-модель, в которой ставка дисконтирования входящего денежного потока от продаж квартир устанавливается банком и достигает 40%, добавляет Наталья Никифорова, финансовый директор EKE Group. «Особенностью является тот факт, что при принятии банком положительного решения первый транш по кредиту компания может получить только после того, как будет зарегистрирован первый договор долевого участия. Притом для каждого транша необходимо предоставлять полный пакет документов — счета, договоры, КС и прочую документацию,

подтверждающую запрашиваемую сумму», — отмечает эксперт. Лилия Радюшкина, заместитель директора Северо-Западного регионального центра Райффайзенбанка по корпоративному бизнесу, прогнозирует, что в связи с повышением ключевой ставки до 8% можно ожидать коррекции ставок вверх в целом по рынку в пределах 0,5-1,0% в зависимости от банка и клиента. «Но сегодня банки находятся в довольно жестких рыночных условиях. С одной стороны, ключевая ставка растет, что приводит к сокращению маржинальности бизнеса, с другой стороны, платежеспособный спрос на кредитование падает», — резюмирует госпожа Радюшкина.

мнение



Антон Сороко, аналитик инвестиционного холдинга «Финам»:

➤ — Стоит отметить, что ключевой фактор для застройщиков — это санкции со стороны западных стран, которые в основном направлены на банковский сектор. Собственно, для застройщиков это наиболее негативный фактор, так как большинство крупных проектов в этой сфере ведется именно на заемные средства, и любые колебания в стоимости заимствования существенно отражаются на маржинальности

застройщика. Естественно, санкции будут сокращать возможности фондирования локальной банковской системы за рубежом. Пока риски не критичны. Скорее всего, выпадающий объем будет замещаться за счет интервенций ЦБ и, возможно, в некоторой степени за счет заимствований на азиатских рынках. Однако в долгосрочной перспективе угрозы дестабилизации на фоне расширения санкций, безусловно, увеличиваются.



Конкурс призван определить лучших по профессии во всех федеральных округах



За звание лучшего электрогазосварщика боролись 12 поморских специалистов

Лучшие сварщики работают в Северодвинске

Максим Шумов / В начале августа в Архангельске и Москве прошли очередные этапы всероссийского конкурса «СТРОЙМАСТЕР-2014», в рамках которых были определены лучшие сварщики страны. Призовые места на обоих конкурсах заняли представители северодвинского ОАО «ЦС «Звездочка». ➔

Окружной этап конкурса «СТРОЙМАСТЕР-2014» по Северо-Западному федеральному округу по профессии «электрогазосварщик» состоялся в Архангельске 5-6 августа. Организаторами конкурса выступили НОСТРОЙ, СРО НП «Союз профессиональных строителей», ГБОУ СПО АО «Архангельский техникум строительства и экономики», АНО «Учебный центр повышения квалификации «Профессионал» при поддержке аппарата полномочного представителя Президента РФ в СЗФО, Министерства промышленности и строительства Архангельской области, Министерства образования и науки региона, управления архитектуры и градостроительства мэрии Архангельска. Участниками конкурса на этот раз стали квалифицированные

электрогазосварщики строительных организаций, членов саморегулируемых организаций СЗФО. За победу в конкурсе боролись 12 человек – представители 11 строительных предприятий и организаций Северо-Западного федерального округа.

Торжественное открытие конкурса состоялось 5 августа в Архангельском техникуме строительства и экономики.

Участники конкурса соревновались на двух этапах – теоретическом и практическом. В теоретической части конкурса участники должны были ответить на 40 вопросов по материаловедению, охране труда, технологии выполнения сварочных работ. В рамках выполнения практического задания участники конкурса должны были выполнить сварку стыкового соединения

труб и сварку стыкового соединения пластин. В итоге победу в конкурсе жюри присудило Александру Карелову из северодвинского ОАО «ЦС «Звездочка», второе место занял еще один сотрудник Центра судоремонта Михаил Гасюк. Третье место занял сварщик архангельского ООО «Архэнергоавтоматика» Александр Хахель. Победители соревнований были торжественно награждены дипломами конкурса «СТРОЙМАСТЕР», почетными грамотами и денежными премиями от организаторов конкурса.

Отметим, что профессионализм специалистов Поморья был отмечен и на федеральном уровне. 6 августа 2014 года объявлены результаты финальных соревнований национального этапа Всероссийского конкурса российских строителей «СТРОЙ-

МАСТЕР-2014» в номинации «Лучший сварщик России – 2014», организованного Национальным объединением строителей. Третье место во всероссийском конкурсе занял еще один специалист ОАО «ЦС «Звездочка» Денис Коновалов, представлявший на национальном этапе Северо-Западного федерального округа.

Награды победителям были вручены 6 августа 2014 года в МВЦ «Крокус-Экспо» в ходе торжественных мероприятий, посвященных празднованию Дня строителя. В своем приветственном слове президент НОСТРОЙ Николай Кутяин отметил, что такие конкурсы, как «СТРОЙМАСТЕР», дают возможность российским профессионалам показать себя с самой лучшей стороны.

МНЕНИЕ



Сергей Петров,
координатор
НОСТРОЙ
по СЗФО:

➔ Хотелось бы в очередной раз подчеркнуть важность и значимость конкурсов профессионального мастерства для развития строительного комплекса Северо-Запада. Эти мероприятия позволяют продемонстрировать высокое мастерство представителей строительных профессий, стимулируют соревновательный дух строителей, позволяют выделить лидеров отрасли, на которых ориентируется молодежь. Очень рад, что представители Архангельской области достойно представили округ на всероссийском этапе конкурса в Москве!



Николай Маркин, вице-президент Национального объединения строителей, координатор НОСТРОЙ по городу Москве:

➔ 1 марта 2012 года Всероссийский съезд саморегулируемых организаций в строительстве в целях повышения престижа строительной отрасли и строительных профессий, улучшения качества выполняемых работ, обеспечения безопасности строительства, стимулирования специалистов строительной отрасли, а также привлечения в строительство молодежи принял решение о проведении Национальным объединением строителей ежегодного Всероссийского конкурса российских строителей «СТРОЙМАСТЕР». Проведение конкурса осуществляется по территориальному принципу. На первом этапе соревнования проводятся в федеральных округах. Затем победители соревнуются между собой, определяя лучшего в России. Необходимо отметить высокий уровень профессионального мастерства участников конкурса, который растет из года в год. В 2014 году конкурс «СТРОЙМАСТЕР» проводился в двух номинациях: «Лучший штукатур России – 2014» и «Лучший сварщик России – 2014». Торжественная церемония награждения победителей и участников конкурса состоялась в рамках празднования федерального Дня строителя в «Крокус Экспо». Необходимо отметить, что в этом году совет Национального объединения строителей установил для победителей конкурса денежные призы: за первое место – 200 тыс. рублей, за второе место – 100 тыс. рублей, за третье место – 50 тыс. рублей.



Василий Мурашкин,
исполнительный
директор СРО
НП «Союз
профессиональных
строителей»:

➔ Конкурс профессионального мастерства по профессии «электрогазосварщик» проводился в рамках 60-летнего юбилея открытого акционерного общества «Центр судоремонта «Звездочка». И очень отраднo, что представители центра заняли призовые места не только на местном конкурсе, но и в Москве. Хотя это и неудивительно, «Звездочка» – это стратегическое предприятие, ответственное за строительство в том числе и объектов оборонной промышленности. У них работают самые лучшие специалисты.

Доступ к данным

Кристина Наумова / В России насчитывается десяток профессиональных справочных систем, и этот рынок крайне конкурентен. Впрочем, далеко не всем базам следует доверять, предостерегают эксперты. ➔

Начальник сектора пресс-службы департамента маркетинга в консорциуме «Кодекс» Лариса Еремичка отмечает, что сегодня в России насчитывается десяток баз, несущих в себе нормативно-правовую или нормативно-техническую документацию. Крупнейшие из них содержат и то, и другое. В этом случае речь уже идет не о базах как таковых, а о профессиональных справочных системах, поясняет эксперт. Помимо нормативно-правовой и нормативно-технической информации они дополнены различными сервисами и услугами. Это высокоэффективный инструмент для профессионалов различных отраслей экономики, говорит Лариса Еремичка.

В копании «Кодекс» рассказывают, что профессиональные справочные системы можно разделить на несколько групп. По типу контента – нормативно-правовые или нормативно-технические, по отраслям экономики – для строительной отрасли, НГК, машиностроения и т. д., по профессиональной деятельности – юристы, бухгалтеры, экологи, охрана труда, промышленная безопасность и прочие, по условиям доступа – платные или бесплатные, по вариантам использования – онлайн/офлайн/смешанные.

Эксперт аналитической группы информационного агентства «Крединформ» Антон Щербаков рассказывает, что основным источником получения информации для включения ее в информационные базы системы являются органы власти и управления на основании договоров об информационном обмене, официальные источники публикации, СМИ, сотрудники органов власти и управления на основе личных контактов. Информация в государственные справочно-правовые системы поступает на основе распоряжений и других постановлений официальных органов государственной и муниципальной власти как на федеральном, так и на региональном уровне.

Насыщенность рынка

По словам Ларисы Еремички, на рынке нормативно-правовой информации лидируют «КонсультантПлюс», «Кодекс» и «Гарант». Список могут продолжить «Главбух», «Право.ру». «Если же речь идет о профессиональных справочных системах с акцентом на нормативно-техническую и технологическую информацию, то «Техэксперт» здесь крупнейшая, лидирующая с большим отрывом система. Справочная система «Техэксперт» покрывает потребности специалистов разных уровней в нормативно-технической, нормативно-правовой и справочной информации. База содержит 12 млн документов и позволяет оперативно отслеживать изменения в интересующих документах, облегчает работу с ними, позволяют осуществлять интеграцию с другими системами и приложениями (например, с системами электронного документооборота, САПР, НСИ, ERP и т. д.), уточняют в компании.

Также среди нормативно-технических баз выделяют такие крупные, как «Технорматив», «Технорма», NormaCS, «Стройконсультант», «Форум-Медиа» и др. Антон Щербаков констатирует, что рынок справочно-правовых систем (СПС) в России в настоящее время хорошо развит и является достаточно устойчивым с высокой степенью конкуренции. Предложить что-то новое и потеснить основных игроков, по его мнению, очень сложно. По этой

причине расширение представленности СПС происходит в узких специализированных областях профессиональной деятельности, где получать актуальную информацию наиболее ценно для определенного круга клиентов.

«Российский рынок информационно-правовых услуг более чем насыщен, а баталии продавцов профессиональных справочных систем уже давно стали предметом шуток со стороны потенциальных покупателей. Часто бывает так, что после регистрации новой компании первый звонок, который получает ее руководитель, – это звонок от продавца одной из электронных систем. Кстати, во многих компаниях используются по две или три системы одновременно. Это реалии современного бизнеса. И как в любом другом бизнесе, есть здесь свои средства борьбы за выживание,

Рынок информационно-правовых услуг более чем насыщен, а баталии продавцов профессиональных справочных систем уже давно стали предметом шуток

которые у игроков IT-рынка очень заняты», – рассказывает Лариса Еремичка.

Госпожа Еремичка отмечает, что сегодня все чаще появляются специальные интернет-сайты, где крайне субъективно описываются «преимущества» и «недостатки» той или иной системы. «Так слабые пытаются вытеснить более сильных конкурентов», – полагает эксперт.

Конкурентные преимущества

Господин Щербаков рассказывает, что изначально правовые базы распространялись преимущественно в офлайн-режиме – на носителях информации (компакт-дисках), затем, с развитием Интернета, пользователи смогли получить доступ к базам данных, обновляемым в онлайн-режиме, что в свете постоянно меняющегося законодательства является основным конкурентным преимуществом. «Удобство интерфейса, его интуитивная понятность и простота запроса, степень охвата законодательства – на этом существующие системы сегодня стремятся конкурировать между собой и отличиться друг от друга», – говорит господин Щербаков. Кроме того, комментарию внутри документа к статьям, их толкование в юридическом смысле и правоприменительной практике, специальная литература и другие полезные сервисы,

необходимые, к примеру, для бухгалтеров, выгодно отличают ту или иную систему.

Юрист практики по недвижимости «Качкин и партнеры» Андрей Кулаков полагает, что базы могут конкурировать за счет более эффективных механизмов поиска и обработки информации, более выгодной подачи информации, например сведения больших массивов информации в удобные таблицы или отображения монотонного административного регламента по предоставлению какой-либо государственной услуги в красочную блок-схему. Кроме того, довольно перспективной представляется конкуренция СПС в сегменте мобильных устройств и облачных сервисов. Также приятно порой при решении конкретной задачи встретить подборку судебной практики по проблеме или перечень основных рисков при построении сделки.

контента. У таких компаний, как правило, не существует заключенных договоров с официальными источниками – правообладателями нормативных документов. В итоге эти электронные системы (иногда просто базы данных) имеют эффект мины замедленного действия: любые изменения в документах не отслеживаются, а базы не имеют оперативного обновления. Кстати, бывают случаи, когда некоторые системы просто симулировали ежедневное обновление баз, усилья бдительность пользователей», – предостерегает госпожа Еремичка. Андрей Кулаков отмечает, что практически все распространители справочно-правовых систем предоставляют пробный период, в течение которого можно убедиться, подойдет ли пользователю именно данная система. Единственным минусом такой пробы будут навязчивые звонки менеджера по продажам с настойчивыми предложениями купить систему и миллионом подготовленных заранее аргументов, почему их система лучше, чем система конкурентов.

Плата за вход

Антон Щербаков отмечает, что справочно-правовые системы условно делятся на коммерческие и некоммерческие (государственные) СПС. Основное отличие – получение расширенного доступа ко всей базе данных. В первом случае на платной основе, во втором – преимущественно на бесплатной, ограниченной ведомственной специализацией (государственные службы, как правило, имеют расширенный доступ к разрабатываемым на бюджетные средства СПС).

Среди коммерческих продуктов эксперт выделяет «большую тройку» самых распространенных справочно-правовых систем: «КонсультантПлюс», «Гарант» и «Кодекс». По его словам, также хорошо зарекомендовали себя «Референт», «Право.ру», «ПАПАГРАФ», «Техэксперт».

Среди некоммерческих можно выделить следующие. Информационно-правовая система «Законодательство России», которая является элементом государственной системы правовой информации, созданной в рамках реализации государственной политики в области правовой информатизации России. Научный центр правовой информации Минюста России, который представляет собой фонд, основанный на архиве Министерства юстиции РФ, содержащий более 350 тыс. документов с 1917 года. Автоматизированная система обеспечения законодательной деятельности (АСОЗД) при Госдуме РФ. «РосПравосудие» – система по судебным решениям судов общей юрисдикции, мировых и арбитражных судов РФ. Содержит 40 млн судебных актов.

Антон Кулаков добавляет, что многие базы предоставляют бесплатный доступ к основным документам, таким как кодексы и некоторые другие федеральные законы. Также некоторые системы (в частности, «Консультант») предоставляют бесплатный усеченный доступ по будням после рабочего времени и по выходным. Кроме того, «Гарант» и «Консультант» выдают ограниченные версии системы на CD-накопителях студентам юридических специальностей во многих вузах.

МНЕНИЕ



Дмитрий Раннев, генеральный директор финансовой компании GKFX:

➔ – Конкуренция между базами идет за доступ к новейшим документам, клиенты также обращают внимание на интерфейс и оперативность. В «Консультанте» больше юридической и налоговой информации, «Гарант» старается действовать более оперативно и следит за горячими, если так можно сказать, новостями. Дальше – это вопрос вкуса, в принципе, и там, и там есть все необходимые данные. Доверять не стоит тем базам, которые вам продают неизвестные компании без лицензий по низкой цене. Понятно, что поддержка базы в хорошем состоянии требует больших средств, и любой демпинг здесь должен настораживать.



Дмитрий Шевченко, руководитель юридического департамента Ланта-Банка:

➔ – Пожалуй, самой удобной системой остается «КонсультантПлюс». Есть еще «Гарант», но мне он не очень удобен в использовании из-за сложности интерфейса. Есть и другие системы, но они не пользуются большой популярностью либо из-за своей закрытости, либо по причине узкой специализации.

арбитраж

➔ В Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти направлен иск о банкротстве ООО «Перевозки. Строительство. Благоустройство». Признать несостоятельной петербургскую организацию потребовало московское ООО «Ай да кригер» из-за невыполнения ответчиком предписания суда по иску от декабря 2013 года. В его рамках «Ай да кригер» как подрядчик взыскивала с «ПСБ» чуть более 300 тыс. рублей как задолженность по оплате проведенных ею земляных работ на объекте в Подмоскowie. В прошлом году «ПСБ» также была ответчиком по тяжбе со строительной компанией «Матрикс». Тогда с организации в судебном порядке было взыскано более 3 млн рублей.

➔ ОАО «ЛСР. Железобетон – Северо-Запад» направило в Тринадцатый арбитражный апелляционный суд заявление о несогласии с решением суда первой инстанции по тяжбе с ООО «СПАОК». Заявление не было принято из-за ряда процессуальных ошибок в его подаче. Судебным ведомством было предложено истцу исправить все несоответствия по заявлению к 22 сентября. Сама тяжба двух компаний касается заключенного в 2011 году договора, в рамках которого «СПАОК» разрешил «дочке» ЛСР пользоваться его изобретением – разновидностью железобетонной плиты. Согласно последнему иску «ЛСР. Железобетон – Северо-Запад», данный договор между сторонами был мнимым, организация требовала от «СПАОК» выплаты 5,5 млн рублей. Однако суд первой инстанции не согласился с требованиями истца, так как доказательства мнимости сделки не были представлены.

➔ Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти удовлетворил заявление КГИОП о взыске штрафа с религиозной организации «Приход святого Иоанна Крестителя Римско-католической церкви» города Пушкин. В судебных документах отмечается, что в 2010 году комитет и руководители прихода заключили соглашение, в рамках которого религиозная организация обязалась провести противоаварийные работы и капитальный ремонт объекта культурного наследия федерального значения «Западный флигель» в Пушкине, он же храм римско-католического святого Иоанна. В апреле текущего года чиновники КГИОП проверили состояние памятника и выяснили, что восстановительные работы проведены не были. В связи с этим был затребован штраф в размере 45 тыс. рублей, с чем и согласился суд.

➔ Строительный торговый дом «Петрович» направил в Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти иск о банкротстве ООО «Северобалт». Рассмотрение дела еще не назначено. Из материалов дела следует, что в 2013 году «Петрович» в судебном порядке взыскивал с «Северобалта» 3 млн рублей как задолженность по оплате товара от договора 2011 года. Однако компания так и не выплатила долг. Отметим, что «Северобалт» относится к строительно-подрядным компаниям. За последние несколько лет принимал участие в конкурсах по реконструкции ряда зданий в Петербурге.

С «УИМП» ВЗЫСКИВАЮТ ДОЛГИ

Максим Еланский / Петербургский строительный холдинг «УИМП» ожидают серьезные тяжбы. В частности, банк «Санкт-Петербург» намерен взыскать с головной организации компании полмиллиарда кредитных рублей. «Дочек» «УИМП» за долги в меньшие суммы готовы банкротить бывшие партнерские предприятия. ➔

В сентябре в Арбитражном суде Петербурга и Ленобласти будут рассматриваться сразу несколько исков к организациям строительного холдинга «УИМП». Наиболее значимые из них поданы банком «Санкт-Петербург». В их рамках кредитная организация требует от головной компании холдинга возврата чуть более 500 млн рублей заемных средств. Соответствующие к делу привлечены и другие организации «УИМП» и как третьи лица – сами владельцы холдинга.

Кредитный долг достаточно крупный, но вполне подъемный для данной строительной компании

Отметим, что на прошлой неделе арбитражный суд в «разминочном режиме» без каких-либо проволочек уже удовлетворил самый малый по требуемой сумме иск кредитной организации к «УИМП». Его размер составлял 16,2 млн рублей. Из материалов дела следует, что в марте 2010 года глава холдинга «УИМП» Андрей Балахонов взял в банке «Санкт-Петербург» на нужды предприятия кредит, но оформленный как потребительский, в размере 50 млн рублей на срок три года под ставку 15,75% годовых. В ноябре 2011 года заемщик перестал погашать задолженность, в связи с чем банк потребовал одновременного возврата всей суммы оставшегося кредита и неустойки.

Также в сентябре арбитражный суд может рассмотреть иски о банкротстве двух дочерних организаций «УИМП». Около двух недель назад заявления о несостоятельности компаний направили бывшие партнерские предприятия из-за неисполнения предписания суда по искам, рассмотренным весной этого года. В частности, петербургская компания

«Пауэр Билдинг» требует признать банкротом ООО «УИМП-ИНЖИНИРИНГ» из-за неоплаты проведенных работ на сумму 800 тыс. рублей. Ростовский завод металлоконструкций ЮТМ решил обанкротить ООО «УИМП» из-за неполной оплаты поставленной продукции с долгом в 5,4 млн рублей.

В самом холдинге «УИМП» не комментируют предстоящие тяжбы, подчеркивая, что все претензии к ним носят технический характер. Игроки рынка также уверены,

что холдинг справится с судебной исковой нагрузкой. Однако при этом специалисты не рекомендуют «УИМП» ссориться с банками из-за непростой экономической ситуации в стране.

Старший юрист компании «Арбитр Северо-Запада» Сергей Лебедев также считает, что холдингу необходимо решить в первую очередь все проблемы именно с банковской задолженностью, а не с небольшими по сумме исками о банкротстве. «Кредитный долг достаточно крупный, но вполне подъемный для данной строительной компании. По закону в случае невыполнения условий кредитного договора банк может потребовать банкротства компании и получения имущества организации или других активов. Если к банкротству организации присоединятся другие кредиторы, то компании могут просто разделить по кускам», – подчеркивает эксперт.

Некоторые проблемы у «УИМП», как и у многих компаний отрасли, наблюдались в кризис 2008 года. Тогда у предприятий холдинга существенно сократи-

лись заказы и доходы при необходимости выполнения обязательств перед кредиторами. Весной этого года «УИМП» смог урегулировать с выгодой для себя судебную тяжбу с компанией «О'Кей». Изначально петербургский ретейлер пытался взыскать со строительного холдинга 240 млн рублей за рухнувшую в 2011 году крышу построенного им здания гипермаркета у метро «Озерки». ЧП произошло вследствие повреждения металлоконструкции, которая была выполнена на заводе-изготовителе «УИМП». После нескольких встреч в суде стороны пришли к мировому соглашению, согласно которому застройщик должен был выплатить ретейлеру только 10 млн рублей.

Авария с кровлей гипермаркета «О'Кей» произошла 25 января 2011 года. Около 20.30 в магазине по Выборгскому шоссе, 3/1, над торговым залом из-за большого количества снега произошло обрушение кровли на площади около 500 кв. м. В результате погибла 30-летняя продавщица, 14 сотрудников гипермаркета и покупателей были госпитализированы, четверо из них после оказания медицинской помощи были отпущены на амбулаторное лечение. Потерпевшими по делу признаны 28 человек.

справка

➔ Холдинг «УИМП» был образован в 1991 году. В настоящее время в него входят девять самостоятельных и различных по функционированию компаний, среди которых завод по производству металлоконструкций, предприятие по производству щебня, компания по купле-продаже и аренде недвижимости и ряд других.

тендеры

➔ Комитет по государственному заказу Санкт-Петербурга сообщает о конкурсе по комплексному благоустройству Приморского парка Победы. Тендер разыгрывается в рамках программы строительства нового стадиона на Крестовском острове, а именно этапа создания первичного контроля на прилегающей к объекту территории. Стоимость контракта составляет 2,8 млрд рублей. Согласно техническому заданию, компании-подрядчику необходимо будет построить участок кольцевой дороги от Южной дороги до выезда к арке-звоннице, возвести 16 павильонов контроля доступа на стадион, два КПП, реконструировать касовые павильоны. Заявки на конкурс принимаются до 11 сентября, их рассмотрение состоится 17 сентября текущего года. По условиям кон-

тракта, работы по благоустройству Приморского парка должны быть завершены не позднее 16 декабря 2016 года.

➔ Дирекция заказчика по ремонтно-реставрационным работам на памятниках истории и культуры информирует о конкурсе конкурса по выбору компании-реставратора западной колоннады с проездной аркой северного фасада Казанского собора. По условиям тендера, исполнитель заказа должен будет убрать грибок с камня, различные отложения, заделать трещины, провести ряд других работ. Стоимость контракта оценена заказчиком в 47,07 млн рублей. Заявки от претендентов на реставрацию исторического памятника принимаются до 10 сентября. Провести работы

необходимо будет до 15 декабря текущего года.

➔ Комитет по государственному заказу Санкт-Петербурга объявил о конкурсе по выбору подрядчика реконструкции и строительства новых корпусов санатория – реабилитационного центра «Детские Дюны» в Сестрорецке. Стоимость контракта не должна превышать сумму 67,2 млрд рублей. По техническому заданию, на площади 40 тыс. кв. м должен быть снесен ряд действующих корпусов санатория и построены новые, среди которых школьный и дошкольный блок, корпус «Мать и дитя» и ряд других. Также должны быть проведены работы по благоустройству территории. Заявки на конкурс принимаются до 10 сентября, выберут победителя 19 сентября.

➔ Комитет по государственному заказу Санкт-Петербурга проводит конкурс по выбору подрядчика реконструкции трамвайных путей на Сердобольской ул. Как следует из технического задания, опубликованного на сайте госзакупок, подрядчику работ необходимо будет заменить трамвайные пути на отрезке протяженностью 1395 м, после чего провести благоустройство территории. Максимальная стоимость работ оценена заказчиком в 132,7 млн рублей. Заявки на конкурс принимаются до 5 сентября, победителя выберут 15 сентября. Отметим, что Сердобольская ул. находится в Выборгском и Приморском районах города. Начинается от Большого Сампсониевского пр., вблизи железнодорожной станции Ланская, и проходит до наб. Черной речки.

Жилье освободят от налога

Ирина Ахматова / **Власти страны намерены отменить налог на продажу жилья, бывшего в собственности менее трех лет, если оно является для собственника единственным. Эксперты говорят, что данная мера сделает рынок жилья более прозрачным и цивилизованным.**

Министерство финансов России подготовило поправки к главе 23 Налогового кодекса РФ «Налог на доходы физических лиц» и предложило правительству страны внести в Госдуму соответствующий законопроект.

Новый порядок

Документ предусматривает полное освобождение от уплаты налога на доходы (НДФЛ) от продажи жилой недвижимости (квартира, комната, дом и т. д.) вне зависимости от сроков владения, в случае если эта недвижимость является единственным жилым помещением в собственности налогоплательщика. При этом в случае продажи дома, являющегося единственным жилым помещением в собственности налогоплательщика, предлагается распространить освобождение от налогообложения и на доходы от продажи земельного участка, на котором расположен этот дом.

Если у физического лица на момент продажи объекта в собственности находится более одного подобного объекта (то есть такое лицо получает доходы от продажи жилого помещения, не являющегося единственным жилым помещением, находящимся в его собственности), то освобождать доходы от его продажи предлагается при одновременном соблюдении ряда условий. Во-первых, доходы от продажи этого объекта не должны превышать 5 млн рублей (при этом предлагается предоставить органам власти субъекта РФ, на территории которого находится продаваемый объект жилой недвижимости, уменьшать эту величину) или продаваемое имущество должно располагаться на участках в садоводческих и дачных некоммерческих объединениях граждан жилым строением жилой площадью до 50 кв. м или хозяйственным строением и сооружением общей площадью до 50 кв. м, а также земельным участком, на котором расположено такое жилое или хозяйственное строение и сооружение. Во-вторых, срок владения этим объектом должен составлять не менее трех лет, при этом предлагается предоставить органам власти субъекта РФ увеличивать этот срок вплоть до 10 лет.

Также в целях предотвращения занижения налоговой базы по НДФЛ при продаже физическими лицами жилой и нежилой недвижимости, а также земельных участков планируется предусмотреть исчисление налога с вмененного дохода, рассчитываемого как кадастровая стоимость продаваемого объекта имущества на дату его продажи, умноженная на 0,7, в случае если фактические доходы от продажи ниже этой величины. При этом в документе говорится, что необходимо предоставить субъектам РФ право снижать этот коэффициент.

Законопроект направлен и на снижение привлекательности инвестиций в недвижимость. «Действующий порядок приводит к освобождению крупных доходов, тем самым повышая регрессивность налогообложения, а также ставит в неравные налоговые условия инвестиции физических лиц в ценные бумаги и иное имущество», — обосновывает предлагаемые поправки Минфин.

Двусмысленная инициатива

Полина Яковлева, директор департамента новостей NAI Besag, считает, что инициатива Минфина является двусмыс-

Количество зарегистрированных прав собственности и иных вещных прав на жилые помещения

Наименование	Всего	В том числе:				
		по договорам передачи жилья в собственность граждан	по договорам купли-продажи (мены)	по договорам дарения, наследства	по договорам участия в долевом строительстве физлиц	по иным основаниям
2012 год	261 870	26 690	92 292	57 154	16 315	69 419
2013 год	322 113	58 350	92 096	61 927	23 649	86 091
Первое полугодие 2013 года	124 827	25 195	36 788	26 347	8 414	28 083
Первое полугодие 2014 года	137 402	15 970	46 869	31 330	6 925	36 308
Изменение первое полугодие 2014 года/ первое полугодие 2013 года	110,1%	63,4%	127,4%	118,9%	82,3%	129,3%

Источник: Управление Росреестра по Санкт-Петербургу

ленной и содержит много противоречий. «Очевидно, что при желании частным инвесторам в недвижимость удастся избежать уплаты НДФЛ. К тому же непонятно, как быть с теми, кто получил квартиру в наследство от близкого родственника и решил ее продать», — поясняет госпожа Яковлева.

Алексей Левыкин, руководитель юридического отдела АН «Итака», напротив, считает, что данная инициатива направлена в первую очередь на недобросовестных инвесторов, которые уклоняются от уплаты налогов с прибыли от перепродажи объектов недвижимости. «Тех людей, которые проводят операции с недвижимостью только в целях улучшения жилищных условий и у которых в собственности находится единственное жилье, эти изменения не затронут. Это вполне справедливый законопроект, который, с одной стороны, ужесточает правила для предпринимателей и, с другой стороны, освобождает от налогов простых граждан», — комментирует господин Левыкин.

Добавить прозрачности

Эксперты считают, что данная инициатива поможет сделать рынок жилья более цивилизованным и прозрачным. Согласно данным Управления Росреестра по Санкт-Петербургу, только в первом полугодии 2014 года в городе было зарегистрировано 137,402 тыс. сделок с жилыми помещениями, а в 2013 году — 322,113 тыс. таких сделок. Объем рынка сделок с жильем в Петербурге, по оценкам экспертов, составляет порядка 800 млрд рублей в год.

По мнению Елены Лашаевой, генерального директора АРИН, освобождение от налога на доходы с продажи единственного жилья сделает цены прозрачнее. «Можно прогнозировать также и то, что такая мера уве-

личит количество предлагаемых на рынке объектов. При этом на цене жилья это вряд ли скажется, как и на налоговых поступлениях», — отмечает госпожа Лашаева.

Дмитрий Некрестьянов, партнер, руководитель практики по недвижимости и инвестициям «Качкин и партнеры», говорит, что абсолютное большинство сделок проходят по максимальной необлагаемой сумме, то есть по полной стоимости при владении больше трех лет и за 1 млн при владении менее трех лет. Никто из граждан не рвется заплатить государству «лишние» налоги. «Стимулирование к переходу к реальным цифрам в сделках с недвижимостью — идея правильная, но налогообложение должно быть прежде всего в отношении сверхдоходов, а не в отношении каких-то стандартных сделок. При покупке жилья граждане и так с текущими ценами на недвижимость с трудом могут его себе позволить, и дополнительная финансовая нагрузка просто может подкосить и без того нестабильный рынок жилья», — комментирует инициативу господин Некрестьянов.

Алексей Левыкин прогнозирует, что новая мера, скорее всего, повлечет за собой рост цен на «инвестиционные» квартиры, ведь инвесторы начнут закладывать этот налог в стоимость объектов.

По словам Полины Яковлевой, большой положительный эффект рынок недвижимости получил бы от отмены налога при наследовании и дарении для близких родственников, а также от отмены налога при приватизации недвижимого имущества. «В настоящий момент если с момента приватизации квартиры прошло менее трех лет, при продаже данного жилья собственник обязан заплатить НДФЛ в размере 13%, даже несмотря на то что он проживал в квартире не один десяток лет», — сетует эксперт.

мнение



Дмитрий Некрестьянов, партнер, руководитель практики по недвижимости и инвестициям «Качкин и партнеры»:

— Представляется абсолютно правильной идея про разделение имущества на категорию «социального», то есть не связанного с получением дохода, и всего остального. В то же время критерий «единственного» жилья выглядит странно. Например, у человека есть приватизированная доля в квартире (как правило, родительской), и он приобрел себе квартиру отдельную. Либо происходит покупка квартиры с последующей продажей жилья, чтобы было место где жить на период ремонта, и уже возникает ситуация владения несколькими квартирами при очевидном отсутствии целей по получению дохода.

➔ Зарегистрировать сделку с недвижимостью и права на нее станет проще. Государственный кадастр недвижимости (ГКН) и Единый госреестр прав на недвижимое имущество и сделок с ним (ЕГРП) объединят, а сроки регистрации сократят с 18 календарных до 5-7 рабочих дней. Соответствующий законопроект одобрен правительством РФ. Проект закона «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество» должен заработать с 1 января 2017 года. Документ согласован с Минфином и еще с 15 федеральными органами исполнительной власти. Кроме того, его поддерживает большинство регионов страны. Сейчас Росреестр ведет два параллельных реестра: Государственный кадастр недвижимости и Единый государственный реестр прав на недвижимое имущество и сделок с ним. Законопроект объединяет их в один — Единый государственный реестр недвижимости.

➔ Ремонт и реставрация цирка на Фонтанке оценены в 775 млн рублей.

Такова начальная цена конкурса, информация о котором размещена на сайте госзакупок. Заказчик — ФГБУК «Большой Санкт-Петербургский государственный цирк». Заявки принимаются до 11 сентября, итоги конкурса подведут 15 сентября 2014 года. Срок окончания работ — 1 ноября 2015 года. Проект разработан ОАО «КБ высотных и подземных сооружений». Здание цирка построено в 1877 году по проекту архитектора Кеняля и является вновь выявленным объектом культурного наследия. Площадь участка — 4635 кв. м, общая площадь — 8586 кв. м. Проект предусматривает продолжение работ по воссозданию утраченного исторического и архитектурно-художественного облика, приведение планировочных решений в соответствие с существующими санитарно-гигиеническими и противопожарными нормами. Запланировано частичное восстановление утраченных деталей интерьера (вестибюль, фойе, отдельные элементы убранства зала). Конкурс на право ремонта и реставрации цирка на Фонтанке стоимостью 850 млн рублей уже объявлялся ранее, но был отменен решением УФАС по ряду причин.

➔ На право строительства магистральной теплосети в Красногвардейском районе на территории «Ручьи» претендует ЗАО «МегаМейд».

Это единственная компания, принявшая участие в запросе предложений, объявленном ГУП «ТЭК СПб». Как следует из протокола заседания комиссии, опубликованного на сайте госзаказа, предложенная претендентом цена составляет 478,4 млн рублей против стартовых 493,2 млн рублей. Окончательное решение комиссии станет известно в ближайшие дни. Предмет контракта расположен в Красногвардейском районе, платформа «Ручьи», теплосеть от Северомуринской котельной до территории новой застройки «Ручьи» между КАД и береговой линией Муринского ручья. Подрядчику предстоит построить магистральную сеть для теплоснабжения новой жилой и общественно-деловой застройки с возведением надземного перехода через КАД на 32 км дороги. Ориентировочный диаметр трубопроводов — 600 мм, протяженность — 1250 м со строительством девяти тепловых камер. Срок окончания работ — не позднее 15 ноября 2015 года.

➔ **Девелоперская компания «Соло» выставила на продажу** находящийся в ее собственности бизнес-центр класса В+, расположенный в Московском районе Петербурга. Офисное здание было введено в эксплуатацию после реконструкции в июне этого года. Бизнес-центр расположен рядом со станцией метро «Фрунзенская», на Московском пр., 94. Здание, представляющее историческую ценность, было приспособлено под офисы, всего в проект было инвестировано 500 млн рублей. Общая площадь бизнес-центра составляет 6,6 тыс. кв. м, аренда-пригодная – 5,6 тыс. кв. м. В его состав входит парковочная зона на 41 автомобиль. Удачная локация дает владельцам возможность без проблем закрыть сделку до конца текущего года за сумму около 600-700 млн рублей, полагают эксперты.

➔ **Капремонт стенки набережной левого берега Мойки** между Пощелуевым и Краснофлотским мостом обойдется в 91,6 млн рублей. Это начальная цена конкурса, извещение о котором опубликовано на сайте госзакупок. Заказчик – СПб ГКУ «Дирекция транспортного строительства». Заявки принимаются до 11 сентября, итоги конкурса объявят 19 сентября 2014 года. Завершить капремонт следует не позднее 30 ноября 2015 года. Основание для закупки – целевая программа Петербурга «Сохранение и развитие территории «Конюшенная» и «Северная Коломна – Новая Голландия». Как следует из техзадания, набережная представляет собой подпорную стенку из бутовой кладки на высоком свайном ростверке из деревянных свай. Облицовка выполнена из розового гранита-рапакиви. Последний капремонт производился в 1960 году.

➔ **Ремонт Малой Конюшенной ул. в Центральном районе оценен в 215,5 млн рублей.** Это стартовая цена контракта, извещение о котором опубликовано на сайте госзакупок. Заявки на конкурс можно подавать до 11 сентября, победителя назовут 19 сентября 2014 года. Заказчик – СПб ГКУ «Дирекция транспортного строительства». Работы должны стартовать только после получения письменного разрешения заказчика и завершиться не позднее 31 октября 2014 года. Основание для закупки, как следует из техзадания, – адресная программа ремонта дорог на 2014 год. Исполнитель обязан привлечь к работе малый бизнес и социально ориентированные некоммерческие организации. Проект предписывает отремонтировать покрытие из натурального камня, включая поребрики, с последующим восстановлением благоустройства и озеленением. Подрядчику предстоит работать в жестких условиях: в техдокументации прописано, что «объект закупки уникален и не может рассматриваться как стандартный набор материалов и видов работ, так как учитывает особенности примыкания к действующим участкам улиц, расположения и состав существующего энергоснабжения, канализации и водотока, а также множества других факторов». Также в работе «не могут быть использованы нормативный и тарифный методы в силу императивных норм закона», говорится в техзадании.

«Малоэтажка» сужается в размерах

Денис Кожин / Объемы малоэтажного загородного строительства для постоянного проживания год от года растут. Но с ростом объемов ввода наблюдается тенденция к уменьшению площадей малоэтажного жилья, предлагаемого на рынке.

За пять лет, прошедших после кризиса, площади наиболее востребованных на рынке домовладений показывают явную тенденцию к сокращению. В среднем, говорят аналитики, площадь загородных домов сократилась на 15-20%, наиболее интересны покупателям домовладения эконом-класса площадью 180-250 кв. м.

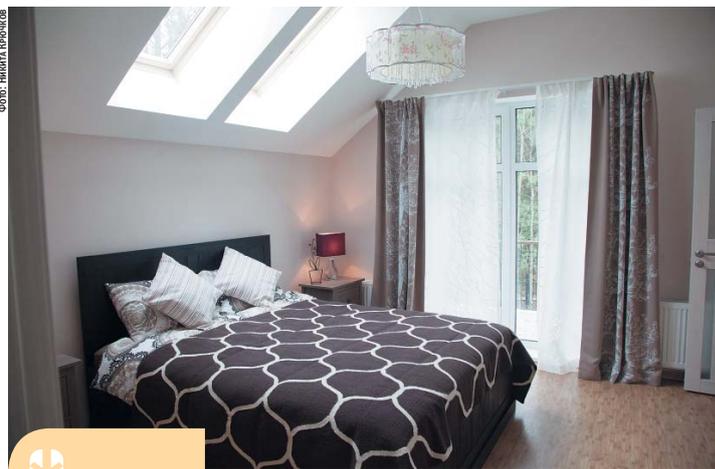
На рынке загородного жилищного строительства представлено сейчас довольно много самых разных решений, в том числе многие участники рынка предлагают клиентам реализацию полностью индивидуальных проектов. Но если рассматривать массовые серии загородных домов, то в целом можно сказать, что на рынке сейчас доминируют проекты площадью от 100 до 250 кв. м. «Учитывая относительно невысокий уровень жизни, приоритеты покупателей на массовом рынке скорее ближе к нижней границе. Дополнительное давление оказывает локальный спад в экономике. Видимо, в краткосрочной перспективе качественных изменений здесь происходить не будет», – считает Максим Клягин, аналитик УК «Финам Менеджмент».

Тенденция нескольких лет

Владимир Скигин, председатель совета директоров УК Satellit Development, считает, что наиболее востребованы двухэтажные коттеджи площадью около 100 кв. м. «В целом эта тенденция сохраняется уже на протяжении нескольких лет», – говорит господин Скигин. Он отмечает, что на Западе, в регионах, где распространен формат постоянного проживания в загородном доме, «стандарт» обеспечения жильем на человека – от 40 кв. м.

Яна Романова, руководитель проекта «Успенские усадьбы», руководитель отдела земельных участков компании Paul's Yard, резюмирует: «В целом можно утверждать, что требования к метражу становятся все более рациональными. Покупатель становится более разборчивым, большинство наших клиентов сейчас уже очень четко представляют себе, из чего складывается адекватная цена загородного дома – это довольно простая арифметика: стоимость земли, стоимость 1 кв. м дома с учетом отделки, наличие и состояние коммуникаций и безопасность дома. Соответственно, большое количество «пустых» метров из признака элитного жилья превращается чуть ли не в обузу».

Екатерина Бармашова, ведущий аналитик АН «Итака», согласна с коллегой: «Планирование пространства – вот что отличает нашу загородную недвижимость от западной. Там приняты более простор-



В среднем за последние годы площадь загородных домов сократилась на 15-20%

ные балконы, санузлы, а в трехкомнатных и многокомнатных квартирах санузлов обязательно два, в отечественных проектах это скорее редкость, за исключением объектов бизнес-класса».

Елена Карасева, директор по маркетингу компании «ПетроСтиль», рассказывает: «Сейчас ситуация на рынке довольно сложная. В частности, из-за макроэкономической ситуации пополнение предложения будет происходить в основном за счет сегмента эконом и даже суперэконом. Это же касается и сегмента таунхаусов – наличие тенденции сокращения общего бюджета покупки и, как следствие, метража. Сейчас на рынке существует предложение от 30 кв. м. Такой продукт довольно сложно назвать таунхаусом. Это скорее двухуровневая квартира, но тем не менее на фоне сокращения платежеспособности клиентов востребованы и такие суперэкономные предложения».

Впрочем, Владимир Скигин считает, что период совсем уж мелких метражей на рынке загородного жилья пройден: «В формате таунхаусов 2-3 года назад наблюдался всплеск спроса в связи с выводом на рынок очень дешевого предложения, немногим превышающего по стоимости 1 млн рублей, но при этом с очень маленькой площадью секций (меньше 30 кв. м). В прошлом году стал очевиден кризис подобного формата, поэтому сейчас застройщики в этом сегменте реализовывают объекты с более крупными секциями».

Оптимистичный горизонт

Господин Клягин полагает, что в горизонте следующих 5-10 лет, по мере восстановления более высоких темпов экономического роста и повышения благосостояния, спрос на жилье будет смещаться к верхней границе. «Одновременно повышение средних размеров площади сверх 200-250 кв. м вряд ли будет наблюдаться как широкое явление. Подобные площади в целом отвечают типичным запросам массового рынка даже при высоком уровне жизни. Такие средние показатели характерны и для развитых рынков. Например, средняя площадь типичного американского частного семейного дома (так называемого private one-family house или standard family house) составляет около 150 кв. м», – рассуждает господин Клягин.

Что касается планировок, то девелоперы при проектировании чаще ориентируются на функциональные планировки, распространенные в Европе и Америке, где загородный рынок уже нашел свой идеальный формат организации внутреннего пространства домов. «Наиболее востребованной является такая планировка: студия (кухня-гостиная) на первом этаже с отдельной столовой зоной. Небольшой – 18-25 кв. м – кабинет и комната для гостей, на первом этаже также обычно располагаются бойлерная с отдельным входом, гостевой санузел, постирочная. От гаража часто откапываются, отдавая предпочтение навесам для автомобилей, так как гараж увеличивает общую площадь дома и его стоимость. Можно отметить моду на примыкающие к кухне террасы, на которых в теплое время года располагается столовая. Второй этаж – минимум две, чаще всего три спальни не очень большой площади с гардеробными (количество спален обусловлено количеством детей, ведь, как правило, за город переезжают семьи с одним и более ребенком либо с перспективой пополнения, и у каждого должна быть своя отдельная комната)», – рассказывает Дмитрий Котровский, управляющий партнер девелоперской компании «Химки Групп».

МНЕНИЕ



Дмитрий Котровский, управляющий партнер девелоперской компании «Химки Групп»:

➔ – Одна из причин спроса на небольшие дома – загородные коттеджи перестали быть предметом роскоши, вторым домом, став для многих местом для постоянного проживания семьи. Вторая причина сокращения площадей – нежелание при покупке домовладения переплачивать за ненужные площади (холлы, большие эркеры, каминные залы, спортивные залы, гаражи на четыре машины, зимние сады и пр., наличие которых отличало планировки коттеджей, построенных в 1990-е годы и в начале нулевых).

Зарыть деньги в землю

Роман Русаков / Рынок земельных участков в Петербурге с каждым годом становится все более дефицитным, однако бизнес по инженерной подготовке территорий все еще находится в стадии становления. ➔

Дефицит ликвидных локаций, обеспеченных необходимой инфраструктурой и нормальной транспортной доступностью, выступает одним из ключевых факторов, негативно влияющих на темпы массового жилищного строительства. И эта проблема является одной из ключевых причин низкой доступности жилой недвижимости для конечного потребителя.

«Если не рассматривать точечную застройку, то можно констатировать, что расходы на формирование масштабной инфраструктуры обычно слишком велики для профильных участников рынка, даже если речь идет о самых крупных компаниях. Поэтому для качественного развития комплексного жилищного строительства, несомненно, необходимо последовательное государственное участие, прежде всего в вопросе создания эффективных механизмов выделения территорий с подготовленными дорогами, коммуникациями, инженерными сетями, социально-бытовыми объектами и т. д. Вероятно, одним из наиболее целесообразных вариантов может быть использование механизмов государственно-частного партнерства», — уверен Максим Клягин, аналитик УК «Финанс Менеджмент».

Появление бизнеса на перепродаже подготовленных участков под застройку пришлось на начало 2000-х годов, когда в основном город продавал участки в сложившейся застройке. Тогда существенных проблем с имущественным статусом и инженерной подготовкой не было. По мере развития рынка на фоне его интенсивного роста в докризисные годы цены на землю быстро росли, наступил этап вовлечения в оборот более крупных участков, в том числе интерес возник и к участкам без инженерной подготовки, к част-



Доля подготовительных работ в структуре себестоимости проекта, по оценкам экспертов, составляет 20-30%

ным владениям. «На этом фоне подчас качество земли в широком понимании не исследовалось покупателями досконально. Проходили сделки с «неправильным» территориальным зонированием, без инженерного обеспечения. «Купят все равно» — эта парадигма была приемлема не для всех. Для части собственников было очевидно, что хорошую цену можно получить, только обеспечив участки инженерными мощностями, решив имущественные проблемы, изменив зонирование. Конечно, не всем удавалось договориться с монополистами с первого раза и на приемлемых условиях. Возможности монополистов и темпы

инженерной подготовки земель под жилую застройку со стороны города не удовлетворяли потребностям строителей. Все более актуальной становилась земля от частных собственников. В целом сейчас подготовка участков осуществляется в заметном объеме, но этот бизнес находится все еще в стадии становления, можно ожидать большего, создавать более совершенные продукты для продажи. Для примера: за 21 год работы на рынке мы только однажды купали проект с разрешением на строительство», — говорит вице-президент по развитию холдинга RBI (входят компании RBI и «Северный город») Николай Князев.

МНЕНИЕ



Николай Пашков,
генеральный директор Knight Frank St Petersburg:

➔ Ленд-девелопмент как бизнес прошел несколько этапов эволюции и на данный момент представлен в нескольких основных форматах. Во-первых, им преимущественно занимаются крупные лендлорды, которые теми или иными способами получили крупные земельные массивы. Для увеличения капитализации собственники меняют вид разрешенного использования участков, переводя их из статуса земель сельхозназначения и промышленного использования в статус жилой или коммерческой недвижимости. Это позволяет увеличить стоимость актива при продаже. Во-вторых, ленд-девелопментом занимаются девелоперские компании, которые еще в докризисные времена начинали развитие крупных территорий, так называемых миллионников. Однако в процессе работы над объектами к ним пришло понимание того, что у них недостаточно ресурсов, чтобы самостоятельно освоить всю территорию. Поэтому они либо полностью, либо частично перешли на схему ленд-девелопмента — подготовка земли, проектной документации, получение технических условий и затем продажа лотов под застройку девелоперам. Среди первых компаний-лендлордов можно назвать «СВП Групп», «Евроинвест», «Сателлит Девелопмент» и еще ряд компаний, которые изначально заявляли девелоперские проекты, — «Новоселье», «Морской фасад», «Балтийская жемчужина» и др.

Несколько путей для лендлорда

Роман Русаков / Стоимость земли после проведения правовой очистки и прокладки инженерных сетей может вырасти в несколько раз.

Сегодня можно выделить несколько направлений подготовки территорий, необходимых для строительства. Первое направление — это юридическая (правовая) подготовка, когда решаются проблемы с переходом права собственности на участок, консолидацией долей, его правовым статусом. Второе — инженерная подготовка, что включает обеспечение возможности присоединения к сетям, получения необходимой мощности. Кроме того, необходимо организовать обеспечение транспортной и социальной инфраструктурой. И третье направление — собственно градостроительная подготовка, в рамках которой могут быть внесены изменения в функциональное назначение участков

(Генплан и территориальное зонирование), происходит разработка проекта планировки территории (ППТ) и получение градостроительного плана земельного участка (ГПЗУ). «В Петербурге есть компании, которые обладают необходимыми ресурсами, чтобы обеспечить всю цепочку подготовки и согласований. По сути, это «первичные девелоперы». Среди них есть профессиональные игроки, которые занимаются владельцами участков. Иногда собственники создают собственные структуры, что целесообразно, когда земли много. Первые подходят к работе более творчески, они часто самостоятельно высказывают участки и инициативно предлагают свои услуги собственникам. Для таких команд важно иметь в своем штате специалистов с опытом и связями, также важен бренд, но он важен в основном для продавца, а не для покупателя», — говорит вице-президент по развитию холдинга RBI (входят

компании RBI и «Северный город») Николай Князев. По его мнению, сегодня в Петербурге насчитывается до 10 профессиональных компаний, специализирующихся на подготовке крупных участков для дальнейшей перепродажи. Меньшие участки осваиваются игроками, которых, по оценкам господина Князева, примерно в 2-3 раза больше, чем крупных. Кроме того, подобную работу ведут, конечно, и непосредственно компании — девелоперы полного цикла для собственных нужд. Максим Клягин, аналитик УК «Финанс Менеджмент», долю подготовительных работ по выделению участка и обеспечению его необходимой инфраструктурой в себестоимости проекта оценивает в 20-30%, особенно если речь идет о крупных городах. «В среднем участки после проведения подготовки могут вырасти в цене в несколько раз», — говорит он. Николай Князев добавляет: «В среднем для объектов

жилищного строительства предпроектные расходы (например, затраты на расчеты с правообладателем земельного участка, разработку исходно-разрешительной документации) составляют до 20%». При этом он отмечает, что срок подготовительных работ по земле может составлять от одного года до десятков лет в зависимости от качества участка и обстоятельств (например, изменение законодательства). «Мы в среднем на подготовку участка тратим 2-3 года с момента приобретения», — уточняет он. Николай Пашков добавляет: «Разница в цене между землей сельхозназначения и землей для строительства многоквартирных домов отличается в разы. Так, к примеру, квадратный метр неподготовленной земли во Всеволожском районе будет стоить около 2000 рублей, а подготовленной для строительства с полным пакетом документов — около 20 тыс. рублей».

Елена Шишулина, директор по маркетингу «СТАРТ Девелопмент», отмечает: «Чем дешевле обходится лендлорду первоначальный кусок земли, тем больше сил, времени и денег требуется вложить в его преобразование. В среднем этот процесс занимает около пяти лет — один год на градостроительную концеп-

цию и по два года на разработку и согласование градостроительной документации и подведение инженерных сетей. Максимальный срок ничем не ограничен — все мы помним несколько проектов КОТ, заявленных еще до кризиса, в 2006-2008 годах, на которых еще даже близко не начиналось строительство».

МНЕНИЕ



Елена Шишулина,
директор по маркетингу «СТАРТ Девелопмент»:

➔ За последние несколько лет доля участков, приобретенных тем или иным образом у государства, находится в пределах 40%, а остальные сделки — покупка частных владений. Крупных игроков на данном рынке немного (SVP-Group, «Евроинвест» и др.). Но именно на базе принадлежащих им территорий формируются сегодняшние проекты КОТ — Кудрово, Мурино-Девятино, Шушары и др.

→ **Минэкономразвития предлагает досрочно прекратить существование** особой экономической зоны портового типа на территории Мурманской области. Текст проекта постановления размещен на едином портале правовой информации, пишет asinfo.ru. В соответствии с законом об ОЭЗ досрочно прекратить существование особой экономической зоны возможно в случае, если в течение трех лет с даты создания не заключено ни одного соглашения об осуществлении (ведении) деятельности в ОЭЗ.

Как отмечается в пояснительной записке к проекту постановления, за прошедшее с момента образования данной ОЭЗ время была разработана концепция создания и развития зоны, проект планировки территории зоны, включая план обустройства и соответствующего материально-технического оснащения ОЭЗ и прилегающей к ней территории (первый этап), а также велась работа по оформлению земельно-имущественных отношений. На указанные работы из средств регионального бюджета израсходовано 56,05 млн рублей.

Вместе с тем интерес к реализации проектов частными инвесторами проявлен не был, резиденты в ОЭЗ ПТ не зарегистрированы. Указанную площадку министерство предлагает развивать в ином формате, вне института ОЭЗ, с использованием механизмов ГЧП.

→ **Начиная с 2015 и до 2018 года из федерального бюджета** на реставрацию памятников Соловецкого архипелага будет выделяться 1 млрд рублей ежегодно. Об этом заявил министр культуры РФ Владимир Мединский, передает asinfo.ru. В 2014 году из федерального бюджета на реставрацию соловецких памятников было направлено 800 млн рублей. По словам чиновника, в министерстве намерены уделить внимание не только комплексу Соловецкого кремля, но и монастырским скитам. Сейчас в стадии проектирования находятся три таких объекта, уже проведен конкурс по реставрации Преображенской гостиницы, идет работа по определению культурной ценности соловецких дорог, многие из которых построены монахами. В продолжение разговора о развитии поселка министр строительства и ЖКХ РФ Михаил Мень назвал главной проблемой МО Соловецкого водоотведение и водоснабжение. «Сети водопровода и канализации изношены на 90%, ситуация близка к чрезвычайной», – отметил министр. – Кроме того, для расселения аварийного жилья и капремонта поселкового жилья необходимо изыскать 140 млн рублей». В федеральном бюджете для приведения в порядок поселкового водопровода зарезервированы 450 млн рублей.

→ **За семь месяцев 2014 года промышленное производство в Ненецком округе выросло больше чем на 4,5%.** При этом в целом по стране рост оказался на уровне 1,5%, пишет asinfo.ru.

Рост индекса промышленного производства в регионе в первую очередь связан с увеличением добычи нефти, включая газовый конденсат, на 4,6%. С января по июль в Ненецком округе добыто свыше 7 млн тонн углеводородов. Кроме того, увеличился показатель производства тепловой и электроэнергии. Лидерами роста стали мясо и субпродукты домашней птицы, а также пиво.

Калининградский курорт нашел инвестора

Михаил Немировский / Власти Калининградской области определились с инвестором, которому предстоит создать игорную зону «Янтарная» на побережье Балтийского моря. На строительство инфраструктуры «русского Баден-Бадена» ЗАО «Группа компаний СТК» потратит 44,5 млрд рублей.

Конкурсное агентство правительства Калининградской области в середине августа подвело итоги открытых торгов на право аренды участка площадью 99,5 га в районе пос. Куликово на побережье Балтийского моря для создания игорной зоны «Янтарная». Победителем аукциона стало московское ЗАО «Группа компаний СТК», предложившее за 1 кв. м участка 15,58 рубля. Основной соперник «ГК СТК» – «ЦКАД-Телеком» – предлагал 15,32 рубля при стартовой цене в 15,21 рубля за 1 кв. м. Срок аренды участка – 15 лет, общая сумма годовой аренды – 15,1 млн рублей. При этом новоявленный инвестор игорно-курортной зоны тесно связан с игорным бизнесом. Так, по данным СМИ, ЗАО «Группа компаний СТК» была учреждена в 2008 году Валерией Добрыниной и Ильей Лелекой. Генеральным директором компании с июля 2014 года является Андрей Баштунов, владеющей калининградской компанией ЗАО «Союз игро импорт», зарегистрированной еще в 2010 году. Он же руководит компанией «Бинго-КЛД», которая занимается организацией ярмарок, парков аттракционов, а также розничной торговлей алкогольной продукцией. В свою очередь, владельцы «Бинго-КЛД» связаны с букмекерским бизнесом.

Конкурсный пакет

Конкурс на право создания игорной зоны был объявлен в середине июля 2014 года. Согласно условиям конкурса, за свой счет инвестор должен построить ряд инвестиционных объектов, подготовить документацию по планировке территории, проектированию, концептуальному планированию, закупить игорное оборудование, оплатить проектно-изыскательские работы и т. д. В целом инвестор обязуется вложить 44,5 млрд рублей. На эти средства он должен возвести 267 тыс. кв. м зданий, строений, сооружений (за исключением площадей дорожного и тротуарного покрытий, парковок, стоянок и прочих объектов вспомогательного характера, не являющихся инвестиционными объектами). Как отметили в областной администрации, часть предлагаемого в аренду участка – 2329 кв. м – относится к охранной курортной зоне Светлогорск-Отрадное и Пионерский. Там разрешается размещать только объекты рекреационного назначения.

ЗАО «Группа компаний СТК» уже представило в администрацию региона бизнес-план и проект развития туристическо-рекреационной зоны. Инвестор будет реализовывать глобальный проект под названием «Амберленд». Проект предусматривает до 2029 года строительство и создание инфраструктуры нового курортно-рекреационного города. Первый объект площадью 18 тыс. кв. м планируется запустить через год, осенью 2015 года. Это будет современная гостиница бизнес-класса с ресторанами, казино и другими развлекательными центрами. Одновременно будут строиться гостиничные комплексы, индивидуальные виллы и апартаменты, пансионаты, спа-центры и другие курортные объекты, включая променад с парком развлечений. Полным перечнем объектов в региональной администрации



За счет инвестора будет подготовлен ППТ, закуплено оборудование и построено 267 тыс. кв. м коммерческой недвижимости

пока не располагают, однако в правительстве сообщили, что к работе над проектом «Амберленд» инвестор уже привлек ведущие мировые компании, специализирующиеся на строительстве и эксплуатации курортно-развлекательных комплексов, – AECOM и Steelman Partners. В свою очередь, в AECOM данные переговоры не подтверждают. «Мы ведем большое количество сделок, но подтвердить их можем лишь по факту. Никаких контрактов по Калининградской области у нас нет», – сказала директор по маркетингу AECOM Ольга Драбкина.

Не место для игр

Напомним, о желании создать на побережье Балтийского моря санаторно-реабилитационные курорты, совмещенные с коммерческой функцией по типу Баден-Бадена, региональные власти говорят уже несколько лет. Еще в октябре 2012 года эту идею председателю правительства Дмитрию Медведеву предложил глава региона Николай Цуканов и получил принципиальное согласие. А в апреле 2014 года господин Цуканов заявил, что до конца года на побережье начнется реализация другого курортного проекта – «Новый город», в рамках которого предусмотрено строительство гостиничной, развлекательной инфраструктуры, спа-центров.

Впрочем, в успех новой игорной зоны эксперты не верят. «Победа в конкурсе той или иной компании – это еще не 100% гарантия того, что строительство начнется в ближайшее время. Мы часто становились свидетелями ситуаций, когда компании выигрывают аукцион, но проходит время, а реализация проекта так и не начинается. Не исключено, что в игорной зоне «Янтарная» будет такая же ситуация», – говорит генеральный директор бизнес-брокерской компании «Альтера Инвест» Максим Новицкий. По оценке эксперта, объекту стоимостью 44,9 млрд рублей вместе со строительством потребуются явно больше 15 лет, поэтому обозначенные сроки аренды земельного участка вызывают много вопросов. «Я сомневаюсь в том, что этот проект вообще когда-либо окупит-

ся. Ведь для того чтобы полностью окупить все затраты на создание и строительство игорной зоны, будет необходим большой поток посетителей. Россияне с деньгами привыкли ездить и тратить их в игорных зонах за границей, и я сомневаюсь, что они изменят свои привычки», – добавил господин Новицкий.

В связи с непростой экономической ситуацией в ближайшие годы можно ожидать удлинения хода строительства даже небольших коммерческих объектов, а застройка почти 100 га земли на побережье Балтийского моря может растянуться на десятки лет, считает генеральный директор управляющей компании LCMC Евгений Каур. «Что касается игорного бизнеса – здесь тем более не стоит строить очень радужные планы, например в Ростовской области бизнесмены свои вложения потеряли», – рассказал эксперт.

Проекту в Калининграде нужно будет как-то привлекать спрос из других регионов России и конкурировать за него с игровой зоной в Сочи, а также в соседних странах Балтии и в Польше, считает руководитель департамента гостиничного бизнеса компании JLL Дэвид Дженкинс.

МНЕНИЕ



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

→ Вероятность реализации проекта увеличит два факта. Во-первых, если государство обяжет крупный бизнес инвестировать в игорную зону, но это маловероятно в связи с планами по развитию Крыма. Во-вторых, проведение в Калининградской области мероприятий мирового масштаба. Только эти сценарии подтолкнут инвесторов к скорейшей реализации проекта.

Панельно-каркасные перспективы

Екатерина Костина / По экспертным данным, в год в Петербурге вводится около 800 тыс. кв. м жилья по панельной технологии сборного домостроения, что составляет около 30% от общего числа построенных «квадратов». Участники рынка видят перспективы данного сегмента в расширении масштабов застройки на границе с Ленинградской областью. ➔

Полина Яковлева, директор департамента новостроек NAI Besag, рассказала, что главная особенность панельного домостроения состоит в том, что такие дома возводятся по типовым проектам. К ним относятся 121, 137, 504, 606.11 серии, у каждой из которых свой тип планировочного решения, отличающийся по метражу. Позитивной тенденцией в панельном домостроении в Санкт-Петербурге, по ее мнению, является то, что внешний вид домов становится более привлекательным. «Например, в ЖК «Силы природы» (застройщик – O2 Development) фасады зданий будут окрашены в различные яркие цвета, а также предусмотрены окна большего, чем стандартные, размера», – отметила Полина Яковлева. По ее словам, большинство панельных домов возводится в новых спальных районах Санкт-Петербурга (за КАД) и в Ленинградской области. Минимальная стоимость 1 кв. м составляет около 55 тыс. рублей, что на 15% ниже цены «квадрата» в монолитном доме.

Евгений Веденеев, директор по строительству O2 Development, рассказал, что доля «чистой» панели в новом строительстве составляет около 5%, а доля домов, построенных по смешанным технологиям (монолитной или каркасной технологиям с навесными панельными фасадами), – около 15%. По его словам, панельное домостроение претерпевает качественные изменения. Приходит оборудование из Швеции, Финляндии, Германии. Многие заводы модернизировались, кроме того, в Петербурге есть представительства западных предприятий (в том числе из стран Прибалтики). Выбор панелей тоже стал разнообразнее – есть панели бетонные, железобетонные одно- и многослойные, из различных «небетонных» материалов.

МНЕНИЕ



Лев Марголин, директор по строительству компании Mirland Development Corporation:

➔ – В советское время львиную долю рынка массового жилого строительства занимало панельное домостроение. Это позволяло более оперативно решать вопросы обеспечения жильем населения, поэтому сегодня для увеличения темпов жилого строительства, снижения стоимости и большей доступности такого жилья государство может и должно поощрять развитие домостроительных комбинатов, вводить льготы и создавать финансовые инструменты, особенно для развития панельного строительства в регионах РФ.

В свою очередь, Евгений Семенов, руководитель отдела продаж ООО «Коннолахтинский 55», рассказал, что прежде всего особенностью панельного домостроения в сроках строительства и себестоимости. Также из плюсов можно отметить полную отделку в домах такого класса, более низкую цену квартир в сравнении с кирпично-монолитной технологией и др. «Бюджетное жилье из кирпича-монолита строить очень дорого, а на территории Ленинградской области, где в основном и сосредоточено такое домостроение, конкуренция очень высока. В ближайшее время панель никуда не исчезнет, потому что цена квартир в такого класса домах на порядок дешевле более современного кирпича-монолита. На территории Ленинградской области каждый второй дом – панельный, кирпично-монолитные дома там просто экономически нецелесообразно строить. КОТы также строят в основном из панели», – прокомментировал господин Семенов.

Со своей стороны, Дмитрий Плавник, генеральный директор «ПСР Групп», отметил недостатки панельной техноло-

гии: отсутствие возможности контроля качества скрытых работ (армирование, установка закладных и т. п.) на строительной площадке и уменьшение свободы планировки строящихся помещений. «Также исторически существует мнение о том, что эти дома являются менее теплыми. Это связано со случаями брака при изготовлении на заводе и некачественным выполнением стыков на стройке», – отметил он.

Полина Яковлева рассказала, что лидером на рынке панельного домостроения в Санкт-Петербурге является Группа ЛСР. К наиболее крупным игрокам в этом сегменте также относятся застройщики Setl City и «Полис Групп», «СВ-155» и «КВС», «ЮИТ», «O2 Девелопмент», «Ленстройтрест» (с продуктом панель «Оптим») и др.

Лев Марголин, директор по строительству компании Mirland Development Corporation, считает, если правительство будет поощрять строительство более дешевых панельных домов, то его объем однозначно вырастет. «Безусловно, основным достоинством панельного строительства является то, что оно дешевле монолит-

ного. Сроки строительства короче, кроме того, панельное строительство – серийный продукт, технологические ошибки минимизированы. К плюсам относится и то, что современные серии панельных домов дают большую гибкость в планировках, чем серии 20-30-летней давности», – прокомментировал он.

Арсений Васильев, генеральный директор ГК «УНИСТО Петросталь», уверен, что рынок панельного домостроения занимает уверенную долю на рынке жилищного строительства: «Рост этого сегмента возможен только за счет увеличения количества домов с навесными панелями на монолитном каркасе. Возможно увеличение мощности заводов по изготовлению серийных панельных домов, но это не окажет существенного влияния на распределение долей, так как количество таких заводов ограничено».

➔ Типы технологий, по которым возводятся дома в Петербурге и Ленинградской области, %



Источник: ГК «УНИСТО Петросталь»

Новый слой рынка

Екатерина Костина / Качество здания в классическом панельном домостроении значительно зависит от толщины панелей, наличия и качества теплоизоляционного слоя, выбранной отделки.

Несмотря на то что в глазах потребителя панельное домостроение менее престижно и менее комфортно, оно пользуется постоянным спросом в связи со своей низкой стоимостью.

Тем не менее Илья Тюкин, директор ГК «Арт-Фасад», констатировал, что одна из основных проблем панельного домостроения связана с его негативным восприятием, являющимся результатом качества строительства в советский период. «При этом популяризации панельного домостроения, доснесение факта улучшения качества современных панельных домов в России занимают мало. А между тем технологии действительно

усовершенствовались. Однослойная панель, применявшаяся при строительстве домов в советский период, уже давно не используется. Сегодня застройщики работают с трехслойной панелью, с готовым финишным слоем, используются столы для свободной раскройки панелей, – все это позволяет более гибко работать с внешним видом панели, улучшить ее акустические и теплоизоляционные свойства. В результате на данный момент строительство домов по монолитной технологии и панельное домостроение выровнялись по качеству и себестоимости строительства. При этом конечная цена для покупателя в панельном доме может быть ниже на 10-12%, что связано с вышеуказанной имиджевой проблемой этого вида домостроения. Хотя ситуация заметно улучшилась: еще два года назад разница в цене составляла 15-20%», – заключил эксперт.

Андрей Жеребцов, руководитель технического отдела компании «ПЕНОПЛЭКС», рассказал о нескольких современных вариантах утепления панельного дома: «Первый вариант – так называемый трехслойной панельной плиты, когда прослойка из экструзионного пенополистирола с двух сторон защищена бетонными плитами, – считается оптимальным на строительном рынке. Второй вариант, не менее эффективный с точки зрения качества, это когда теплоизоляционная плита крепится с наружной стороны бетонной плиты, а затем штукатурится. Основные требования, предъявляемые к теплоизоляционным плитам при панельном домостроении, – толщина порядка 100 мм (помимо всех прочих условий, таких как экология, пожарная безопасность и проч.). Именно применение теплоизоляционных плит такой толщины позволяет гарантировать высокую сте-

пень теплоизоляции помещения. По своим качественным свойствам и характеристикам панельные дома, построенные с применением теплоизоляции, ничем не уступают кирпичному или монолитному домостроению». Арсений Васильев, генеральный директор ГК «УНИСТО Петросталь», рассказал, что разница в стоимости между различными типами конструкций на рынке жилищного домостроения в большей степени зависит от местоположения объекта. «Так, например, квартиры в панельном

доме в Приморском районе Санкт-Петербурга будут продаваться дороже, чем квартиры в кирпично-монолитном доме Красносельского района. Тем не менее, учитывая менталитет граждан (некоторые из них все еще проводят параллели между современной панелью и советскими «хрущевками»), застройщики возводят панельные дома преимущественно на территориях, которые предпочтительны для строительства жилья в массовом сегменте. Итак, средняя цена реализации квартир в панельных домах составляет

на сегодня около 85 тыс. рублей за 1 кв. м, что примерно на 7-8% ниже, чем средняя стоимость «квадрата» квартир в монолитных новостройках», – сделал вывод эксперт. Руслан Ямалетдинов, партнер ТД Rusland SP, также уверен, что стоимость 1 кв. м жилья в панельных домах зависит от местоположения жилого дома. Так, цена может колебаться от 60 тыс. рублей за 1 кв. м в непрестижном районе Петербурга в доме на начальной стадии строительства до 150 тыс. рублей за 1 кв. м за жилье на Петроградке.

МНЕНИЕ



Владимир Скигин, председатель совета директоров УК Satellit Development:

➔ – Панельные дома сегодня в основном реализуются в эконом- и комфорт-классе. Их основное преимущество – это скорость возведения. Что касается стоимости, то сегодня, говоря о качественной панели, стоимость дома, построенного по этой технологии, ненамного ниже, чем по монолитной. Качество панельных домов сегодня намного лучше, чем в советские времена, – они обладают большей энергоэффективностью и звукоизоляцией.



**МЫ СТРОИМ
БУДУЩЕЕ**

www.cds.spb.ru
(812) 320-12-00