

Construction

www.asninfo.ru

WEEKLY

published
since 2002

№33 (621)
year 2014

Special Edition
**PROESTATE
EXPO REAL**



Industrial team spirit

Industry development in the region has reached a deadlock. We do have professional staff in St. Petersburg, but there is not enough area for construction. In the Leningrad region there are a lot of sites, but the shortage of specialists is felt. Market participants believe that the two subordinate entities of the Federation must urgently join forces.
(For more details, see pp. 6, 7, 22, 23) ➔



PROESTATE on the starting blocks, Pp. 2, 3, 4, 21

PROESTATE forum, which had taken place in St. Petersburg for many years, will take place in Moscow on 8-10 September.



Commercial real estate

Retailers enchained the trade, Pp. 12, 13

St. Petersburg is the capital of retail chains, their share in the total volume of retail turnover is higher than in other regions. However, the dominance of retail chains may hamper the trade.



Industrial zones

The industrial reserves, Pp. 18, 19

There is almost no vacant land for development in the populated districts of the city, so redevelopment is the only way of area evolution in the urban environment.



Golden Domes

Low-rise residential district
in the town of Sertolovo

NEW
PROJECT



«RosStroyInvest» Group
+7 (812) 331-50-00
www.rsti.ru



Застройщик: ООО «РосСтройИнвест»
Проектная документация на сайте: www.rsti.ru
Адрес: область, Сертолово, микрорайон Черная речка, Восточно-Выборгская ш., участок №2

ADVERTISEMENTS

вопрос номера

Одна общероссийская площадка лучше, чем масса локальных

На следующей неделе в Москве начнет работу выставка PROESTATE, много лет базировавшаяся в Петербурге. «Строительный Еженедельник» обратился к читателям с вопросом: нужна ли вообще Петербургу своя выставка, посвященная инвестициям в недвижимость? ➔

Ольга Пономарева, вице-президент ГК Leorsa, инвестор бизнес-центра Eightedges:

– Переезд выставки PROESTATE в Москву – вполне логичное явление. Принимая во внимание тот факт, что PROESTATE – это в первую очередь отраслевой форум для представителей недвижимости, разумно проводить его в столице, куда могут съехаться представители компаний из разных регионов нашей страны.

Борис Мошенский, генеральный директор Magis в ассоциации с CBRE:

– Первые два года в Петербурге PROESTATE активно развивался, а последующие выставки потеряли свою эксклюзивность, уникальность. Возможно, стоило пересмотреть их концепцию. Не знаю точной причины переноса мероприятия, быть может, это связано с тем, что в Москве больше экспонентов. Жаль, что в Петербурге не осталось крупных мероприятий, но, с другой стороны, появилось много других. Например, которые организует ГУД, выставки по жилой недвижимости, круглые столы, которые организуют СМИ.

Ольга Шарыгина, управляющий директор департамента управления активами NAI Besag:

– В настоящее время основная деловая активность сосредоточена в Москве. Рынок Петербурга готов к местной инвестиционной выставке, но нужна ли она в таких масштабах – вопрос. По моему мнению, оптимальным вариантом было бы чередование Петербурга и Москвы как основных площадок проведения выставки.

Арсений Васильев, генеральный директор «УНИСТО Петросталь»:

– Основные выставочные площадки России в основном сконцентрированы в Москве, где на более высоком уровне развита сопутствующая инфраструктура. Санкт-Петербург пока не готов принять масштабные инвестиционные выставки, хотя прогресс в данной области в последние годы намечается.

Андрей Бойков, партнер ГК Rusland SP:

– Исходя из экономической эффективности и достижения большей целевой аудитории, подобные выставки выгоднее

проводить в Москве. Проведение подобных мероприятий в столице придает им более весомый статус и охват аудитории, чем при проведении в Петербурге.

Андрей Тетыш, председатель совета директоров АРИН:

– Для меня совсем неочевиден тезис, что такая выставка нужна в Петербурге. Лучше иметь хорошую, уверенную общероссийскую площадку, нежели плодить массу локальных.

Наталья Гончарова, директор по маркетингу ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate:

– Нас крайне огорчает отсутствие в Петербурге крупного мероприятия, посвященного коммерческой недвижимости. В 2014 году город лишился последней значимой региональной площадки в этом сегменте рынка – CRE Summit. Полагаю, что Петербургу необходимо локальное деловое мероприятие, которое будет интересно местным девелоперам, представителям власти, инвесторам, архитекторам, консультантам, а также представителям бизнеса из других регионов и стран, заинтересо-

ванным в развитии проектов в Северной столице. Однако в данный момент сильным и авторитетным организаторам, которым было бы по силам проводить на регулярной основе подобное мероприятие, неинтересен данный формат. Перспектив проведения в Петербурге федеральных мероприятий, посвященных коммерческой недвижимости, я не вижу. Москва всегда была наиболее оптимальной площадкой для выставок и конференций подобного формата.

Андрей Косарев, генеральный директор Colliers International в Санкт-Петербурге:

– PROESTATE вполне может сюда вернуться. Откровенно говоря, рынок Петербурга не настолько крупный, чтобы масштабные инвестиционные выставки здесь имели успех. Однако в качестве всероссийской площадки он (как и в первые годы проведения PROESTATE) вполне может быть востребован. Нужна политическая воля, организационные усилия и должный маркетинг. Надеюсь, скоро Петербург получит такую площадку и сможет проводить регулярные мероприятия федерального масштаба.

**АПАРТАМЕНТЫ
НА БЕРЕГУ ФИНСКОГО
ЗАЛИВА В КОМАРОВО**
в многофункциональном
медицинском и
оздоровительном центре

от **9,9** млн
РУБ.

214-ФЗ, РАССРОЧКА




(812) 702 4222
komarovo1.ru



Застройщик: ООО «АНТАРЕС-Стройинвест». Проектная декларация доступна на сайте: komarovo1.ru. В соответствии с ФЗ № 214 Застройщик с целью обеспечения обязательств по заключаемым договорам с участниками долевого строительства осуществляет страхование своей гражданской ответственности.

 the question of the day

It is better to have a nation-wide platform, rather than a lot of local ones

Next week PROEstate exhibition will start in Moscow, which had taken place in St. Petersburg for many years. "Construction Weekly" has asked its readers a question: "Does Petersburg need its own exhibition dedicated to investing in real estate?" 

Olga Ponomareva, Vice-president at Leorsa Group, Eightedges business center developer

The fact that the exhibition has moved to Moscow is a logical phenomenon. Taking into account the fact that PROEstate is primarily the real-estate forum for the industry representatives, it is rational to allocate it in the capital city, which may be attended by representatives from different regions of our country.

Boris Moshensky, Managing Director at Maris in association with CBRE

PROEstate had been actively developing for the first two years in St. Petersburg; however, subsequent exhibitions have lost their exclusivity and uniqueness. Probably their concept should have been reconsidered. I do not know the exact reasons why another city has been chosen for the exhibition, maybe it is due to the fact that Moscow has more exhibitors. It is a pity that there are just few major events in St. Petersburg, but on the other hand new happenings have appeared – for example, the events, organized by Managers and Developers Guild,

exhibitions dedicated to residential real-estate, roundtable discussions, supported by mass media.

Arseniy Vasiliev, Managing Director at Unisto Petrostal

Main exhibition venues in Russia are mainly concentrated in Moscow, where the related infrastructure is developed at a higher level. St. Petersburg is not yet ready to host large-scale investment exhibitions, although a positive trend in this sphere can be noticed.

Natalia Goncharova, Marketing Director at ASTERA, alliance member of BNP

We are extremely saddened by the absence of a major event dedicated to commercial real estate in Petersburg. In 2014 the city lost the last significant regional platform in this market segment – CRE Summit. I believe that St. Petersburg should have local business event, which will be of interest for local developers, government representatives, investors, architects, consultants, and business representatives from other regions

and countries interested in different projects' development in the northern capital. However, at the moment strong and authoritative organizers, who could potentially conduct such event on regular basis, are not interested in this format. I do not see the perspectives of conducting of events of federal level in Saint-Petersburg, dedicated to commercial real-estate. Moscow has always been the most appropriate venue for exhibitions and conferences of such format.

Andrey Boykov, Partner at Rusland SP Group

From the economic efficiency view-point and taking into account a greater target audience, it is more profitable to host such exhibitions in Moscow. Conducting such events in the capital city give them a more important status and audience coverage comparing to St. Petersburg.

Olga Sharygina, Head of Asset management department at NAI Becar

Currently, the main business activity is concentrated in Moscow. Petersburg market is ready for local investment fair; however,

another question is whether it is needed in such scale. In my opinion, the best option would be the alternation of St. Petersburg and Moscow as the main venues of the exhibition.

Andrey Kosarev, Managing Director at Colliers International in Saint-Petersburg

PROEstate may well come back. Frankly speaking, the St. Petersburg market is not so big for the large-scale investment exhibitions to be a success. However, as the nation-wide platform it (as in the early years of PROEstate) may well be in demand. We need political will, organizational efforts and proper marketing. I hope, soon Petersburg will receive such venue and will be able to carry out regular activities of federal scale.

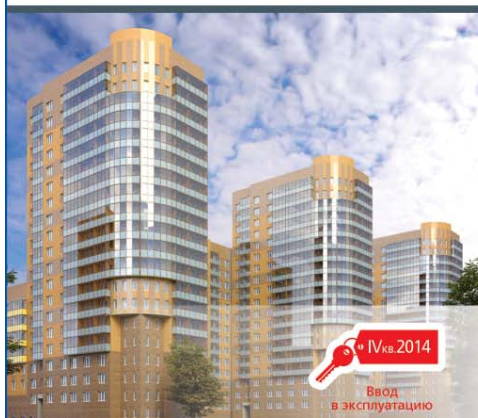
Andrey Tetyshev, chairman of board of directors at ARIN

To my mind, the thesis that such an exhibition is needed in St. Petersburg is not obvious. It is better to have a good, reliable nation-wide platform, rather than a lot of local ones.



ГЛАВСТРОЙ-СПБ

КОМПЛЕКСНОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ



ПАНОРАМА 360

Новый городской квартал рядом с историческим центром Санкт-Петербурга.



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

Новая часть Приморского района Санкт-Петербурга.



Проектная декларация на сайте yuntolovo-spb.ru

Офис продаж

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

680-40-40

glavstroi-spb.ru

реклама

PROESTATE на низком старте

Марина Акатова / В Москве с 8 по 10 сентября состоится Международный инвестиционный форум PROESTATE, который до прошлого года проходил в Санкт-Петербурге. Петербургский бизнес традиционно будет участвовать в мероприятии. Но в этом году ему предстоит побороться за внимание федеральных чиновников и инвесторов. ➔

Российские регионы готовят обширную программу. Ключевая тема деловой программы – инвестиционные центры России.

В этом году на форуме ожидается 3 тыс. участников. В частности, официальные делегации из Башкортостана, Крыма, Магаданской, Орловской, Саратовской, Тверской, Воронежской, Кировской, Псковской, Свердловской, Тульской, Ярославской областей, Чечни, Татарстана, Хабаровского края.

«В этом году регионы России привезут на форум конкретные проекты, которые намерены представить инвестиционному сообществу. Это говорит о том, что в региональных центрах сформировалось предложение для инвесторов, регионы смогли определить, в какие именно сегменты и направления необходимо привлекать средства в первую очередь. К примеру, Орловская область обозначила свой интерес в привлечении инвестиций в сферу промышленного производства и создание новых индустриальных парков. Тюменская область привезет на форум пул новых проектов по созданию в регионе санаторно-оздоровительных комплексов», – рассказывает директор форума PROESTATE, вице-президент Российской гильдии управляющих и девелоперов Павел Гончаров.

Тема инвестиционного потенциала российских регионов будет раскрыта в рамках конференции «Инвестируйте в Россию»,



Два года назад петербургские проекты были главными на форуме, теперь делегация Северной столицы будет бороться за внимание инвесторов на равных условиях с делегациями других регионов и стран

которая на форуме организуется совместно с Министерством регионального развития РФ. Как ранее заявил заместитель министра регионального развития Михаил Крук, министерство рассчитывает, что форум станет дополнительным прикладным инструментом для инвесторов, кото-

рые хотят открыть и реализовать новые инвестиционные возможности.

В рамках мероприятия состоится презентация инвестиционного потенциала Рязанской области и Бурятии.

Похоже, что ожидания от переезда форума в Москву себя оправдывают.

Мероприятие стало площадкой общероссийского масштаба, заручившись поддержкой федеральных ведомств. Организаторами форума PROESTATE выступают Министерство регионального развития РФ и НП «Российская гильдия управляющих и девелоперов» при поддержке Совета Федерации РФ и Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ.

«Это мероприятие, которое дает участникам возможность представить интересные проекты и позволяет найти для них инвесторов. Кроме того, оно гарантирует серьезную профессиональную дискуссию с участием спикеров международного уровня. Также следует отметить широкое представительство в форуме российских регионов и отклик государственных структур федерального уровня», – говорит генеральный директор ГК «Пионер», направление «Санкт-Петербург», Юрий Грудин.

По словам руководителя отдела складской и индустриальной недвижимости Cushman & Wakefield Егора Дорофеева, несмотря на то что PROESTATE получил московскую прописку только в прошлом году, он смог стать ключевым событием на рынке коммерческой недвижимости. «Форум – это отличная дискуссионная площадка, которая позволяет встретиться с коллегами, чтобы обсудить происходящие на рынке процессы и тренды», – говорит господин Дорофеев.

НОВЫЙ ОККЕРВИЛЬ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС



Застройщик – ООО «Отделстрой», проектная декларация на сайте www.otdelstroy.spb.ru

УДОБНО ВСЁ



670-01-01

Подробную информацию можно узнать на сайте

www.otdelstroy.spb.ru



ЛУЧШИЙ ПРОЕКТ

на Общероссийском конкурсе проектов комплексного освоения территорий 2011 и 2012



МИНИСТЕРСТВО
РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ
Российской Федерации



ПОБЕДИТЕЛЬ КОНКУРСА FIABCI-РОССИЯ

«Лучший реализованный девелоперский проект на российском рынке недвижимости – 2012» (детский сад в «Новом Оккервиле»)



ЛУЧШАЯ КОНЦЕПЦИЯ Благоустройства и Инфраструктуры

на премии Urban Awards 2011



ЛУЧШИЙ ПРОЕКТ ПО КОМПЛЕКСНОМУ ОСВОЕНИЮ ТЕРРИТОРИИ

на конкурсе в сфере недвижимости «КАИССА-2013»

Группа компаний
КРАШ МАШ

Убираем преграды на пути модернизации

Услуги:

- реновация, рекультивация городских и промышленных территорий
- комплексный промышленный демонтаж
- устройство стены в грунте, земляные работы
- проектирование и согласования
- экологическое сопровождение проектов
- рециклинг и утилизация строительных отходов



Services:

- demolition and deconstruction
- groundworks, piling
- pre-construction services
- environmental management
- material management and recycling

Россия, г. Москва, пр. Мира, д. 74, стр. 1А, пом. 175; тел.: +7 (499) 500-38-11
г. Санкт-Петербург, ул. 5 Советская, д. 44; тел.: +7 (812) 448-64-40;

info@crushmash.ru
www.crushmash.ru



**ИНСТИТУТ СОВРЕМЕННЫХ
СТРОИТЕЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ**

Основан в 1997 году

- ✓ Уникальный опыт, накопленный годами
- ✓ Широкий арсенал проектных решений
- ✓ Оперативность, гибкость и надежность сотрудничества

ИССТ.РФ

фирма **СЕВЗАП МЕТАЛЛ** 320-92-92



ЧЕРНЫЙ МЕТАЛЛОПРОКАТ

АЛЮМИНИЕВЫЙ ПРОФИЛЬ

ПЛАЗМЕННАЯ РЕЗКА

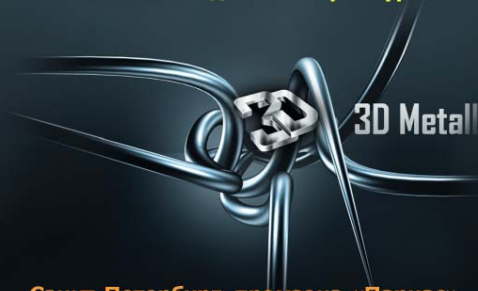
ЛАЗЕРНАЯ РЕЗКА



www.szmetal.ru

3Д-МЕТАЛЛ

Производим, продаем: каркасы диаметром от 6 до 25 мм;
гибочные изделия из арматуры



Санкт-Петербург, промзона «Парнас»,
5-й Верхний проезд, д. 16,
тел./факс: 449-23-50, 449-23-51

Точки притяжения

Дарья Литвинова / В июле текущего года в Ленобласти был принят закон о господдержке создания и развития индустриальных парков в регионе. Он направлен на поддержку девелоперов и управляющих компаний. Отмечая позитивный характер нового закона, эксперты говорят о необходимости мер, стимулирующих заполнение парков. ➔

Законом «О мерах государственной поддержки создания и развития индустриальных парков в Ленинградской области» предложены налоговые льготы и льготная ставка на арендную плату за землю для девелоперов индустриальных парков. Льготы аналогичны существующим в регионе преференциям для инвесторов: ставка по налогу на прибыль снижена до 13,5%, а ставка по налогу на имущество – до 0%. Льготы будут предоставляться сроком на четыре года, при этом в течение шести лет с момента присвоения статуса индустриального парка организация сможет сама выбрать четырехлетний период для получения льгот.

Закон вступит в силу с 1 января 2015 года.

Не за бюджетные средства

Принятия закона ожидали давно. Губернатор Ленинградской области Александр Дрозденко неоднократно высказывал мнение, что усилия правительства должны быть направлены на предоставление налоговых льгот, а не на вливание прямых бюджетных инвестиций, как, например, это делают в Калужской области.

«Областной закон о поддержке индустриальных парков – один из необходимых нам законов поддержки бизнеса, который мы наметили принять с приходом новой команды правительства в 2012 году. Он направлен на создание зон эффективного налогообложения компаний, которые будут инвестировать в Ленинградскую область. Закон получился достаточно гибким и учитывает как активно развивающиеся районы региона, так и депрессивные, – считает Александр Дрозденко. – Мы делаем ставку на предоставление налоговых льгот. Срок возврата бюджетных инвестиций очень долгий. Бюджетное финансирование предполагается только в трех создаваемых индустриальных парках».

Принятый закон предусматривает введение льготного режима для потенциальных инвесторов в строительство индустриальных парков. Эксперты отмечают основной



Губернатор Ленобласти Александр Дрозденко считает, что усилия необходимо сосредоточить на предоставлении льгот инвесторам

недостаток закона – отсутствие в документе льгот для будущих резидентов индустриальных парков.

«К масштабному развитию индустриальных парков принятие нового закона в регионе он вряд ли приведет. Он действует на потенциальных резидентов достаточно опосредованно, только за счет большей финансовой стабильности управляющих компаний», – считает исполнительный директор Tellus Group Мария Хомич.

«Частные парки Ленобласти вряд ли способны оперировать ценой земли как конкурентным преимуществом даже после принятия данного закона, – уверена Светлана Березина, заместитель директора департамента консалтинга Colliers International. – В то же время у региона есть немало других конкурентных преимуществ: хороший доступ к транспортно-логистическим узлам, близость к рынку сбыта, доступ к портам».

По мнению вице-губернатора Ленинградской области Дмитрия Ялова, положения данного нормативного акта стимулируют крупных инвесторов вкладывать средства непосредственно в развитие инфраструктуры будущих индустриальных парков – строить дороги, тянуть инженерные сети и т. д. И главное, законом утверждено отсутствующее до сих пор понятие статуса индустриального парка с четким определением предъявляемых к объекту критериев. Что же касается дополнительных льгот для резидентов индустриальных парков, то, по мнению вице-губернатора, в них нет необходимости, так как для поддержки инвесторов в регионе уже действует закон № 113-оз от 29 декабря 2012 года «О режиме государственной поддержки организаций, осуществляющих инвестиционную деятельность на территории Ленинградской области, и внесении изменений в отдельные законодательные акты

Ленинградской области». Этим законом могут воспользоваться инвесторы, размещающие свои производственные мощности как в индустриальных парках, так и на участках, не оформленных в виде парка.

Определили суть

Новый закон ликвидировал пробелы в законодательстве, касающиеся определения индустриального парка. В нем определено понятие «индустриальный парк» и другие базовые понятия (управляющая компания (УК), объекты имущественного комплекса, виды деятельности УК и др.). Вместе с тем в документе не разграничиваются виды деятельности отдельно для УК или девелоперов.

Это достигается путем указания на основное требование, предъявляемое к УК, – наличие программы развития парка, обязательными условиями которой являются создание объектов инфраструктуры и недвижимости, расположенных на территории парка. В соответствии с законом наличие статуса управляющей компании и реализация программы позволяют воспользоваться мерами господдержки, а также заинтересовать арендатора земельного участка не только создавать объекты имущественного комплекса, но и управлять ими путем предоставления льготы по налогу на прибыль организаций.

справка

Открытие первых двух государственных парков планируется в Ленобласти в 2016 году. Северо-Западный нанотехнологический центр (нанопарк) откроют в Гатчине, индустриальный парк «Пикалево» – в одноименном городе. Предполагается, что в нанопарке будет 37 резидентов с общим числом высокопроизводительных рабочих мест около 1,5 тыс. В «Пикалево» 21 резидент создаст более 300 рабочих мест. Согласно данным Ассоциации индустриальных парков (АИП), Ленинградская область в настоящее время является лидером среди всех регионов РФ по количеству уже созданных и находящихся в разных стадиях разработки парков. Всего в регионе 15 действующих и проектируемых индустриальных парков.

МНЕНИЕ



Дмитрий Ялов, вице-губернатор Ленинградской области:

– В условиях дефицита готовых промышленных площадок в регионе такой закон, безусловно, необходим. Предлагаемые нами меры поддержки в виде налоговых льгот и сниженной арендной ставки позволят стимулировать организации для создания индустриальных парков, обеспеченных инфраструктурой, на территории региона.



Михаил Тюнин, руководитель отдела складской, индустриальной недвижимости и земли Knight Frank St Petersburg:

– Что хорошего: наконец-то есть законное определение понятия «индустриальный парк». Естественно, развитие правового поля будет способствовать и развитию самих парков. То, что раньше называлось просто «территорией», теперь является парком. Достаточно ли этих мер для поддержки отрасли – вопрос спорный. Налоговые и арендные льготы – хорошо. Но закон направлен на развитие именно управляющих компаний, а привлечению резидентов внимания уделено мало.



Максим Соболев, директор по коммерческой недвижимости компании «ЮИТ Лентек»:

– Важно, что закон вводит индустриальные парки в законодательное поле Ленинградской области, и уже только ради этого следовало бы его принять. Предусматриваемые льготы позволяют немного улучшить эконоимику проектов. Стимулировать развитие индустриальных парков могло бы формирование механизмов, позволяющих привлекать «длинные» деньги в проект. Окупаемость парка – более 10 лет. Вовлечение пенсионных денег в проекты ГЧП по созданию индустриальных парков могло бы стимулировать отрасль. Проблема отрасли сейчас состоит не в том, что парков нет. Парки есть, но они заполнены в лучшем случае наполовину. Таким образом, необходимы меры, стимулирующие заполнение существующих парков.



Мария Хомич, исполнительный директор Tellus Group:

– Закон содержит перечень требований, предъявляемых к индустриальному парку и управляющей компании индустриального парка, процедуру и условия присвоения статуса ИП. В этом отношении он проработан тщательнее предыдущего аналогичного закона, принятого в 2011 году. Наиболее интересен закон с точки зрения предоставления льгот по налогу на имущество, в большей степени УК – собственникам не только инфраструктуры, но и объектов капитального строительства в индустриальном парке. Причем ввиду короткого срока льготирования (четыре года) объекты имущественного комплекса парка должны находиться в завершающей стадии строительства на момент получения статуса парка.

Points of attraction

Daria Litvinova / This year in July the Law On Measures of State Support for Establishing and Developing Industrial Parks in the Leningrad Region was adopted. It aims to support developers and management companies. Noting the positive character of the new law, the experts talk about the need for measures to encourage filling of parks. ➔

In accordance with the law, organizations dealing with development of industrial parks can receive state support such as tax benefits and reduced ground rate. These benefits are the same as those for investors in the region: corporate tax rate is reduced to 13.5% and wealth tax rate – to 0%. Tax benefits will be granted for 4 years, at that, an organization can choose 4 year period within 6 years after receiving industrial park status.

The law will come into effect on 1st January 2015.

Not from the budget funds

The adoption of the law has been expected for a long time. Alexander Drozdenko, the Leningrad region Governor, has repeatedly expressed the view that the government's efforts should be focused on the provision of tax incentives rather than on direct injections of budgetary investments, as it is done in the Kaluga region, for example.

"Regional law on measures of state support for industrial parks is one of the laws adopted to support business that we have planned to adopt since the time when the new government was formed in 2012. It is aimed at the creation of zones of effective taxation of those companies that will invest in the Leningrad region. The law is quite flexible and takes into account both actively developing areas of the region, as well as depressive ones", Alexander Drozdenko notes. "We place stake on providing tax incentives. Return on investment period is very long. Budget funding is planned for only three industrial parks which are being established."

The adopted law provides the introduction of preferential treatment for potential



Photo: Илья Клепиков



Drozdenko Alexander, Governor of Leningrad Region, believes that efforts should be focused on providing benefits to investors, rather than on making direct budget infusions in the projects

land as a competitive advantage even after the adoption of this law," Svetlana Berezina, Associate Director, Consulting department at Colliers International, notes. "At the same time, the region has a lot of other competitive advantages – the very good access to transportation and logistics sites, the proximity to markets, and the access to the ports."

According to Dmitry Yalov, Vice-Governor of the Leningrad region, the provisions of this regulatory document encourages major investors to invest directly in infrastructure

investors placing their production facilities in industrial parks, as well as in areas not designed as a park, can take advantage of this law.

The heart of the matter

The new law eliminated the gaps in the legislation relating to the definition of the industrial park. It defines the concept of "industrial park" and other basic concepts (the management company (MC), the objects of the property complex, the activities of MC, etc.). However, the document does not delimit activities for MC and developers.

This is achieved by the reference to the basic requirement for MC – the presence of development program of an industrial park; the main requirement for this program is the creation of infrastructure and of real estate located within the park's area. In conformity with the law MC status and the program's implementation allow to take advantage of state-support measures, as well as to motivate the tenant of the land not only to create objects of the property complex, but to also manage them by providing reduced wealth tax rates.

In addition, one of the criteria for obtaining the status of an industrial park is the land's area. It should be not less than 10 ha, and for the eastern regions – Podporozhsky, Lodeinopolsky and Boksitogorsky ones – 3 ha.

Budget funding is planned for only three industrial parks which are being established

investors in the construction of industrial parks. Experts say the main drawback of the law is the absence of benefits for future residents of the industrial parks.

"The adoption of a new law is unlikely to result in the large-scale development of industrial parks in the region. It influences potential residents rather indirectly, only due to the greater financial stability of management companies", Maria Khomich, Executive Director at TellusGroup, says.

"Private parks in the Leningrad region are unlikely to operate with the cost of

of the future industrial parks – to build roads, to lay utilities and so on. The most important that the law defines the status of industrial park with a clear definition of object's criteria. In the opinion of the Vice-Governor the additional benefits for the residents of industrial parks are not necessary, since another regulatory document to support investors in the region has already been enacted – Law № 113-oz "On State Support for Organizations Investing on the Territory of the Leningrad region and on Related Legislative Amendments". The

opinion



Maksim Sobolev, Real estate development director at YIT Lentek

➔ - It is important that the law introduces industrial parks in the legislative field of the Leningrad region, and already just for the sake of this fact this law was worth adopting. The stipulated benefits will help to improve a little the economy of the projects.

New mechanisms that could help to attract long money into the project would catalyze the development of industrial parks. Project payback period is more than 10 years. Involvement of pension money in public private partnership projects of industrial parks construction could stimulate the industry. The industry problem now is that there are no parks. As it were, there are parks, but they are half-full. Thus, we need special measures to stimulate the filling of existing parks.



Maria Khomich, Executive Director at TellusGroup

➔ - The law contains a list of requirements for industrial parks and for the companies managing them; it also defines the procedure and conditions for granting the status of the industrial park. In this regard, the law is worked up more carefully than the previous similar law enacted in 2011.

The law is most interesting in terms of providing wealth tax incentives, mainly to management companies that own not only the infrastructure, but also the objects of capital construction in the industrial park. Moreover, due to the short period of granting tariff preferences (four years), the objects of the property complex of the park should be in the final stages of construction at the time of obtaining the status of the park.

information

➔ Opening of the first two state parks in the Leningrad region is planned for 2016. Northwest Nanotechnology Center (nanopark) will be opened in the city of Gatchina; another industrial park "Pikalevo" will be opened in the namesake city. It is assumed that the nanopark will have 37 residents with the total number of 1.5 thousand of high-performance workplaces. In "Pikalevo" 21 residents will create more than 300 jobs. According to the Association of Industrial Parks (AIP), today Leningrad region is the leader among all regions of the Russian Federation in terms of the amount of industrial parks already created or being at various stages of development.

opinion



Dmitry Yalov, Vice-Governor of the Leningrad region

➔ - Given the lack of completed industrial sites in the region, such law is definitely needed. Proposed support measures such as tax exemptions and reduced rental rates will catalyze organizations to create industrial parks with dedicated infrastructure in the region.

opinion



Mikhail Tyunin, Head of Industrial, warehouse and land department at Knight Frank

➔ What's good: finally we have a legal definition of "industrial park". Naturally, the development of the legal framework will hasten the development of the parks themselves. What used to be called simply "a territory" is now called "a park". A moot point is whether there are enough of these measures to support the industry. Tax exemptions and reduced rental rates are positive incentives; however, the law is aimed at the development of management companies, while the little attention is devoted to the attraction of residents.

Коллективная форма инвестирования

Елена Львова / Паевые инвестиционные фонды (ПИФы) довольно редко используются для финансирования строительных проектов. Однако схема существует, хоть и стала в последние годы достаточно редкой. ➔

Пару лет назад паевые фонды использовались для оптимизации налогообложения, однако после внесения поправок в Налоговый кодекс и возвращения налога на имущество схема стала менее интересна. Тем не менее закрытые паевые инвестиционные фонды (ЗПИФы) или закрытые паевые инвестиционные фонды недвижимости (ЗПИФНы) полностью с рынка не ушли, и небольшая доля проектов финансируется подобным образом.

По данным Кирилла Иванова, коммерческого директора компании «Пеноплекс СПб», общая сумма вложений ЗПИФов в недвижимость (по стране) на сегодняшний день составляет около 173 млрд рублей. Это относительно небольшая цифра.

Эффективен для внешнего финансирования

Как коллективная форма инвестирования, позволяющая консолидировать значительные средства, закрытые ПИФы, безусловно, являются достаточно эффективным инструментом внешнего финансирования нового строительства. В ряде случаев они вполне могут выступать актуальной альтернативой таким наиболее распространенным в строительной индустрии механизмам привлечения заемных средств, как банковское кредитование, облигационные займы и доленое софинансирование. «Как правило, инвестиционная стратегия таких фондов рассчитана на период от года до 2-3 лет и подразумевает инвестирование средств в приобретение прав по договорам долевого участия, преимущественно в наиболее ликвидных проектах эконом-класса. После завершения строительства и сдачи объекта права реализуются на рынке, и паи фонда погашаются, прибыль формируется за счет маржинальности проекта», — рассказал Максим Клягин, аналитик УК «Финам Менеджмент».

Вместе с тем на данном этапе ЗПИФы недвижимости именно как инструмент финансирования новых проектов широко не распространены. Более динамичному росту препятствует высокий барьер входа — нижняя граница стоимости пая составляет в среднем около 1 млн рублей, что в усло-

Мнение



Александра Смирнова, директор направления инвестиционного брокериджа NAI Besar:

➔ Паевые инвестиционные фонды в большей степени распространены на Западе. Преимуществом финансирования строительных проектов через ПИФ является облегченная по сравнению с банками процедура получения денежных средств. В России же ПИФ как полноценный инвестор в строительных проектах не участвует. Это обусловлено тем, что при реализации строительных проектов в европейских странах риски минимальны и прозрачны. В РФ на сегодняшний день инвестирование в строительные проекты сопровождается высокими рисками. В России паевые инвестиционные фонды зачастую участвуют в строительных проектах в качестве дольщиков либо предпочитают вкладывать денежные средства в уже построенные объекты недвижимости. Таким образом, доля инвестиций ПИФ в российские строительные проекты незначительна.

виях сравнительно невысокого уровня жизни затрудняет формирование большого количества фондов. «Кроме того, негативным фактором остаются другие системные ограничения, например закрытый характер фондов. Инвестиции фактически замораживаются в проекте на несколько лет, что в условиях быстро меняющейся внешней конъюнктуры, конечно, подразумевает определенные риски. На этом

мере роста спроса и повышения благосостояния, число таких проектов может возрасти», — говорит господин Клягин.

Универсальный инструмент

Господин Иванов говорит, что ЗПИФы в основном участвуют в финансировании строительства коммерческой недвижимости. Их доля в общем объеме финан-

Самое большое распространение ЗПИФНы получили в секторе жилого девелопмента — пайщики инвестируют в договоры долевого участия на нулевом цикле с целью последующей сдачи в аренду готовых квартир

сировании, по мнению эксперта, не превышает 5%. Евгений Каур, управляющий директор LСMС, имеет другую точку зрения: «Паевые инвестиционные фонды в основном вкладываются в жилищное строительство, так как в нем наиболее прозрачная схема окупаемости и минимум рисков. По коммерческой недвижимости их доля ничтожна».

Самое большое распространение ЗПИФНы получили в секторе жилого девелопмента — пайщики инвестируют в договоры долевого участия на нулевом цикле с целью последующей сдачи в аренду готовых квартир и/или перепродажи их на более позднем этапе строительства. Это объясняется тем, что жилая недвижимость является наиболее ликвидным активом в секторе недвижимости, не стоит забывать, что любой фонд прежде всего заботится о сохранении капитала пайщиков. По этой же причине ЗПИФНы инвестируют в рентные активы на рынке коммерческой недвижимости, в которых арендный поток гарантируется долгосроч-

ными договорами аренды с фиксированной ежегодной индексацией. Как правило, управляющие компании стремятся составлять диверсифицированный портфель активов, включающий более доходные инвестиции в строящееся жилье и более стабильные рентные активы», — поясняет господин Владимиров.

Он также отмечает, что частным случаем применения ЗПИФН является выход собственников из крупных проектов. В случае если объект настолько крупный, что его не может себе позволить инвестор в одиночку, то собственник может «упаковать» данный объект в ЗПИФН. Собственник с помощью управляющей компании «заводит» объект в фонд, становится собственником всех паев, затем частично либо полностью выходит из проекта посредством продажи паев на вторичном рынке.

Плюсы и минусы

К плюсам финансирования проекта через ЗПИФы господин Иванов относит то, что такие деньги могут быть более «длинными» — срок предоставления до 15 лет, что редко встречается в банковском секторе. «Но и маржинальность на вложенный рубль паевые фонды хотят выше рынка», — поясняет он.

«Плюсом такого фонда является то, что инвестиции ЗПИФН «длинными»: фонд имеет фиксированный срок жизни, пайщики не могут отозвать свои инвестиции обратно. Поскольку большинство инвесторов/девелоперов заинтересованы в высокодоходных приобретениях, то ЗПИФН может закрывать возникающие пробелы в рыночной ликвидности, приобретая готовые объекты после ввода и позволяя девелоперам начинать новые проекты. Минусом является более высокая целевая доходность относительно ставки по кредиту», — соглашается с коллегой Сергей Владимиров.

«Подобное сегментирование и невысокая популярность среди девелоперов связаны со следующими причинами: идея паевых инвестиционных фондов сильно дискредитирована кризисом 2008 года, плюс еще нефиксированная доходность, комиссия управляющей компании — все вместе выглядит опасно и накладно. На рынке наблюдается недостаток активных индивидуальных частных инвесторов, желающих пользоваться такими инструментами; аморфная правовая база не добавляет привлекательности этому инструменту; частному инвестору со «свободными» деньгами проще и надежнее купить квартиру или коммерческую недвижимость сразу», — рассуждает господин Каур. Она при этом отмечает, что сказать, что рынок ПИФов в России неразвит, нельзя, — просто есть более удобные инструменты.

Андрей Бойков, партнер Rusland SP, поясняет: «Схема ПИФов часто используется при проектах, где много независимых инвесторов. Коллективные инвестиции гораздо безопаснее осуществлять через схему ЗПИФ».

Не исключено, что в ближайшее время доля ЗПИФов в общей массе финансовых схем может и вырасти. Это произойдет, если ставки кредитования традиционными финансовыми институтами (банками) пойдут вверх, считает господин Иванов. А такое, судя по макроэкономической ситуации, может произойти достаточно скоро.

цифра

173 млрд

рублей составляют на сегодняшний день вложения ЗПИФов в недвижимость России

ДОХОДЬ
УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ

ЗПИФ — эффективный инструмент инвестирования


- Создание закрытых паевых инвестиционных фондов, в т. ч. в сфере недвижимости
- Управление активами ЗПИФов
- Консультирование

Запишитесь на консультацию по созданию ЗПИФа недвижимости
Тел.: (812) 635-68-60 или 8 (800) 333-85-85

ООО «УК „ДОХОДЬ“», 191186, СПб, наб. канала Грибоедова, 6/2, лит. А, тел. (812) 635-68-63. Официальный сайт: uk.dofond.ru. Лицензия ФСФР на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами, негосударственными пенсионными фондами № 21-0001-00012 от 20.12.2008. Внимание! Внимание! Наблюдая (сократ) уменьшает доходность инвестиций в инвестиционные паи паевых инвестиционных фондов. Прежде чем приобрести инвестиционный пай, следует внимательно ознакомиться с правилами доверительного управления паевыми инвестиционными фондами. Стоимость инвестиционных паев может увеличиваться и уменьшаться, результаты инвестирования в прошлом не определяют доходы в будущем, государство не гарантирует стоимость инвестиционного пая.

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

Collective mode of investment

Yelena Lvova / Mutual funds are rarely used to finance construction projects. However, the scheme exists, though it has become quite rare in recent years. 

A couple of years ago, mutual funds were used to optimize the taxation, but after the amendments to the Tax Code have been made and the property tax has returned, the scheme has become less interesting. Nevertheless closed mutual funds (CMF) or closed real estate mutual funds (CREMF) are not gone from the market and a small percentage of projects are funded in this way.

According to Kirill Ivanov, Commercial director at "PENOPLEX St. Petersburg", total investment of CMF in real estate (in the country) to date is about 173 billion rubles. This is a relatively small figure.

Effective for external financing

As a collective form of investment, allowing significant means' consolidating, CMF are surely an effective tool for external financing of new construction. In some cases, they may act as an alternative to the current common mechanisms of borrowing in construction industry, such as bank loans, bond issues and equity co-financing.


"As a rule, the investment strategy of these funds is designed for the period from one year up to 2-3 years and involves investing in the acquisition of rights as per equity construction agreements, mainly in the most liquid projects of economy-class. After the completion of construction and commissioning of a facility the rights are exercised in the market and fund shares are redeemed, the profit is generated by the project's margins," Maxim Klyagin, Analyst at "Finam Management" says.

However, at this stage property CMFs as an instrument to finance new projects are not widely distributed. More dynamic growth is hampered by the high entry barrier – the lowest share value is approximately 1 million rubles, which given the relatively low standard of living makes it difficult to form a large amount of funds. "In addition, there are other negative factors, such as system constraints, for example, the closed nature of funds. Investments are actually frozen in the project for several years, which given the rapidly changing external environment, of course, involves some risks. Against this background, most of the funds are focused on the most marginal projects that are in high demand, so they are mostly limited to the geography of Moscow and the Moscow region, as well as to just a few large projects in other key cities. The total amount of such funds, according to approximate estimates, is about 200 billion. In the mid-run, in the wake of demand rising and welfare flourish, the number of such projects may increase," Mr. Klyagin says.

opinion



Aleksandra Smirnova, Head of Investment brokerage at NAI Becar

 Mutual funds are more prevalent in the West. The advantage of financing construction projects through the mutual fund is the fact that the procedure for obtaining funds is easier, compared to the banks. In Russia, the mutual fund as a full investor is not involved in projects construction. This is due to the fact that the implementation of construction projects in European countries has minimal risks and those risks are transparent. In today-Russia investing in construction projects is accompanied by high risks. In Russia, mutual funds are often involved in construction projects as shareholders, or prefer to invest money in already built properties. Thus, the share of investment of mutual funds into projects construction in Russia is not substantial.

Universal tool

Mr. Ivanov notes that CMFs are mainly involved in financing of commercial real estate construction. Their share in the total volume of funding, according to the expert, does not exceed 5%.

Evgeny Kaur, Managing Director at LCMC has a different point of view: "Mutual funds are mainly invested in housing, since it has

Closed real estate mutual funds are mostly used in the sector of residential development – shareholders invest in the equity construction agreements at the “zero” cycle for the purpose of further renting of the finished apartments

the most transparent scheme of payback and minimum risk. Their share in commercial real estate is negligible."

Sergei Vladimirov, Head of Capital Markets at JLL in St. Petersburg believes that CREMF is a versatile tool for the real estate investments. "These funds can invest in residential and commercial real estate at either on the stage of project development or on the operational stage. CREMF are mostly used in the sector of residential development – shareholders invest in the equity construction agreements at the “zero” cycle for the purpose of further renting of the finished apartments and/or reselling them at a later stage of construction.

This is due to the fact that residential housing is the most liquid asset in the real estate sector; it is worth remembering that any fund primarily takes care of saving shareholders' capital. For the same reason CREMF invest in rental assets in commercial real estate, in which the rental stream is guaranteed by the long-term lease with fixed annual indexation.

As a rule, management companies seek to make a diversified portfolio of assets, including both more profitable investment in housing under construction and more stable rental assets," Mr. Vladimirov says. He also notes that a special case of CREMF's use is owners' withdrawal.

If the object is so large that the investor alone cannot afford it, then the owner can "pack" the property to CREMF. The owner with the help of the management company "puts" the object to the fund, becomes the owner of all the shares, then

partially or completely leaves the project through the sale of shares on the secondary market.

Pros and cons

The advantages of project financing through CMF is the fact that such money can be long money – loan issuance period is up to 15 years, which is rare in the banking

completion and allowing developers to start new projects. The downside is the higher return on capital in relation to the interest rate," Sergei Vladimirov agrees with his colleague.

"Such segmentation and low popularity among developers can have the following reasons: the idea of mutual funds was greatly discredited by the crisis in 2008, plus a non-fixed rate of return, the commission of the management company – all together look dangerous and expensive; the market lacks active individual private investors wishing to use these tools; amorphous legal framework does not add any appeal to this tool; for a private investor with "free" money it is easier and safer to buy an apartment or commercial property at once," Mr. Kaur says.

She also notes that one cannot say that the market of mutual funds in Russia is undeveloped – there exist just better tools.

Andrey Boyko, Partner at Rusland SP says: "The scheme of mutual funds is often used in the projects where a lot of independent investors exist. Collective investments are much safer to carry out through the CMF scheme."

It is possible that in the near future CMF share in the total mass of financial schemes may grow. This will happen if the lending rate by traditional financial institutions (banks) will go up, says Mr. Ivanov, which may happen soon, taking into account the present macroeconomic situation.

V Всероссийская научно-практическая конференция
«САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ В СТРОИТЕЛЬНОМ КОМПЛЕКСЕ:
ПОВСЕДНЕВНАЯ ПРАКТИКА И ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО»



17 сентября 2014
Санкт-Петербург,
Park Inn Пулковская

Открытый диалог
с представителями власти



Приниматели: 

Организатор: 

Спонсоры: 

Информационные партнеры: 

Регистрация на конференцию — sroconf.ru

Схемы на выбор

Денис Кожин / В первые годы после принятия 214-ФЗ застройщики пытались найти оптимальные для себя схемы продаж. Но время экспериментов давно прошло, и сейчас на рынке присутствуют две основные схемы продаж жилья, предусмотренные законодательством. ↗

В настоящее время в рамках действующего законодательства на рынке многоквартирного жилищного строительства действуют две основные схемы реализации жилья – по схеме долевого участия в строительстве, регулируемой 214-ФЗ, и по схеме паенакопления посредством вступления в ЖСК. Есть еще возможность выпуска специальных жилищных сертификатов. Но последний способ крайне редко используется на практике. «Если застройщик реализует квартиры по каким-либо иным схемам, то он, скорее всего, действует вне рамок существующего законодательства», – полагает Ирина Онищенко, директор по продажам группы компаний «Эталон».

«В основном продажи, осуществляемые в соответствии с 214-ФЗ, занимают около 80% рынка, и за последние годы ситуация изменилась мало. Есть застройщики, которые традиционно для себя используют схему ЖСК, и их доля продаж, соответственно, составляет 20%», – говорит Станислав Кривенков, финансовый директор ГК ААГ.

Светлана Лежнева, начальник отдела маркетинговых исследований ГК «Пионер», направление «Санкт-Петербург», говорит, что основных источников финансирования жилищного строительства всего три: во-первых, собственные средства девелоперских компаний, во-вторых, привлеченные средства участников долевого строительства и, в-третьих, банковское финансирование (проектное финансирование, кредиты на покупку земельных участков). «Доли между источниками финансирования распределяются, как правило, следующим образом: на собственные средства компаний приходится 15-20% от капита-



ла проекта, средства дольщиков составляют от 20 до 80%. Доля банков доходит до 80%. Принципиально новых схем на рынке не появилось», – утверждает госпожа Лежнева.

Станислав Кривенков считает, что лишь половина строек привлекает проектное финансирование. «При оценке доли, во-первых, надо исключить застройщиков с иностранным капиталом и застройщиков, входящих в финансово-промышленные группы. Они финансируются материнскими компаниями и банками, с которыми аффилированы. Во-вторых, проектное

финансирование для малых застройщиков практически недоступно. Если банк и соглашается профинансировать проект, то кроме залога земельного участка, на котором будет осуществляться строительство, банк требует дополнительное обеспечение: поручительство владельца или третьих лиц, залог прочих активов, не вовлеченных в проект. Данное требование, строго говоря, не позволяет назвать привлеченное таким способом финансирование проектным. В-третьих, в последнее время в связи с экономической ситуацией требования банков ужесточаются, что

уменьшает возможность получения проектного финансирования застройщиками», – рассказал господин Кривенков.

Полина Яковлева, директор департамента новостроек NAI Besag, отмечает: «Доля проектного финансирования по-прежнему мала, я думаю, она не превышает 10%. Скорее всего, расти эта доля не будет, поскольку данная схема реализации жилья несет в себе большое количество рисков, например банкротства».

Галина Гараева, генеральный директор компании «Континент», полагает, что проектное финансирование как инструмент привлечения средств доступно в основном крупным компаниям, которые давно состоят с банками в партнерских отношениях. «Основные сложности, препятствующие компаниям получить проектное финансирование, – отсутствие необходимого обеспечения и несоответствие жестким требованиям банков», – поясняет она.

Алексей Берников, маркетолог-аналитик ЗАО «Группа Прайм», отмечает, что точную долю проектного финансирования сложно указать, так как застройщики неохотно раскрывают источники финансирования своих проектов: если объем вложений обычно известен или его можно оценить, то тип вложений – собственные, заемные либо от инвестора – не указывают.

«Кредитование строящихся объектов использует большинство застройщиков – около 70% игроков берут такие займы. Причем одинаково охотно открывают кредитные линии как небольшие компании, так и крупные девелоперы», – говорит господин Берников.

А вот доля жилья, выходящего в продажу после сдачи дома, существенно не меняется и остается на уровне 1-2% от объема предложения. Такой стратегией известен лишь один застройщик в Петербурге.

цифра

1% жилья

выводится на рынок после сдачи дома

Место для «серых» схем

Денис Кожин / Как полагают эксперты, несмотря на то что рынок финансирования жилых проектов становится все более цивилизованным, «серые» схемы на нем все же остаются.

Дмитрий Гусев, управляющий партнер ГК «Глубина», говорит, что подавляющее большинство сделок – вексельные суррогаты, предварительные договоры купли-продажи и прочее – относится в наибольшей степени к «серым» же застройщикам, мелким полумошенническим фирмам, частным застройщикам, осуществляющим застройку на участках, изначально отведенных под ИЖС или даже дачное строительство. «Иной раз вместо квартиры (или апартаментов) как самостоятельного объекта права продается «доля» в здании. Такие схемы в подавляющем большинстве случаев свидетельствуют о том, что у застройщика отсутствуют

даже минимальные ресурсы, необходимые для того, чтобы организовать проект в формате 214-ФЗ. Исход, как правило, также очевиден», – сетует господин Гусев. Впрочем, он отмечает, что исключение составляют случаи, когда подобные инструменты (например, предварительные договоры) являются составной частью более сложной конструкции: так, если застройщик финансируется за счет банковского проектного финансирования, оформив залог имущественных прав на строящиеся (и, соответственно, продающиеся) квартиры в финансирующем банке. «Часто для того чтобы продать заложенную квартиру, застройщик заключает с покупателем предварительный договор (долевого участия), в соответствии с которым покупатель вносит небольшой обеспечительный взнос (5-10%), после чего застройщик за

счет собственных средств выкупает квартиру из залога банка и оформляет полноценный ДДУ», – рассказал господин Гусев. Эксперт компании «Домус Финанс» говорит, что в РФ доля жилищно-строительных кооперативов (ЖСК) в общем объеме первичного рынка жилья составляет примерно 15%. «При этом в столичных городах эта доля значительно ниже. Чисто теоретически покупка квартиры по ЖСК несет в себе больше рисков, чем приобретение объекта в соответствии с 214-ФЗ. Во-первых, договор с пайщиком не проходит государственную регистрацию. Во-вторых, внесение дополнительных расходов на строительство, а также увеличение расходов на содержание ЖСК приходится возмещать всем пайщикам вместе. В-третьих, если пайщику понадобится продать квартиру, то сделать это он сможет только с разрешения

правления. Иными словами, покупка квартиры по системе ЖСК имеет те изъяны, которые были устранены за счет введения 214-ФЗ», – говорит в «Домус Финанс». В компании отмечают, что, по сути, все схемы покупки квартиры, кроме договора долевого участия, являются рискованными, в том числе

и ЖСК, хотя они и разрешены 214-ФЗ, поскольку не исключают двойных продаж, могут повлечь дополнительные финансовые затраты покупателя и не фиксируют срок строительства дома. Директор по продажам O2 Development Елена Беседина добавляет: «Переход застройщиков, в том числе и крупных, на схему реализации квартир через ЖСК связан с ее удобством, в частности с возможностью получать на свой счет

деньги покупателей сразу после заключения договора, а не после его регистрации в Росреестре, как это происходит в случае с ДДУ. Последнее обстоятельство, однако, обременяет не всех застройщиков, работающих по ДДУ. Некоторые исправляют «недостаток» схемы, предлагая дольщикам внести деньги непосредственно после заключения договора. То есть используют лазейку. А в случае с ЖСК в этом нет необходимости, все прозрачно».

МНЕНИЕ



Ирина Онищенко, директор по продажам группы компаний «Эталон»:

– Помимо продаж по 214-ФЗ мы реализуем наши квартиры по схемам ЖСК. Но, как и многие другие крупные российские застройщики, постепенно отказываемся от схемы жилищно-строительных кооперативов. Это связано в первую очередь с изменением законодательства (изменения в Жилищном кодексе – Федеральный закон от 30.11.2011 № 349-ФЗ), вступившим в силу с 1 января 2012 года. Таким образом, большинство ЖСК, представленных сейчас на рынке недвижимости и используемых для привлечения средств граждан для жилищного строительства, являются ЖСК, созданными до 1 января 2012 года. В настоящий момент реализовывать инвестиционно-строительный проект по схеме долевого участия в строительстве удобнее.

Photo: Elena Krivenkova



Crediting of projects under construction is used by majority of developers

Schemes to choose from

Denis Kozhin / In the first years after the adoption of the Federal Law No. 214-FZ developers were trying to find the best possible sales schemes. However, the time of experiments is long gone, and currently there are two main schemes in housing sales, that are stipulated by the legislation. ↻

Presently, within the limits of active legislation there are two basic schemes of housing implementation on apartment houses construction market – the scheme of equity participation in construction, regulated by the Federal Law No. 214-FZ, and the scheme of share accumulation by joining building and housing cooperative. There is also the possibility of special housing certificates release. The latter method is rarely used in practice. "If a developer sells the apartment based on "other" schemes, most likely it acts outside the existing legislation," says Irina Onishchenko, Sales Director of "Etalon Group".

"Basically sales made in accordance with the Federal Law No. 214-FZ reach approximately 80% of the market, and in recent years the situation has not changed a lot. There are developers that traditionally use the scheme of building and housing cooperative, and

their market share is 20% respectively," says Stanislav Krivenkov, CFO at AAG Group.

Svetlana Lezhneva, head of marketing research Pioneer Group in Saint-Petersburg, says there are only three main sources of building financing: first, developers' own funds; secondly, attracted funds from equity construction participants; and third, bank financing (project financing, loans for the parcel of land purchase).

"The shares between funding sources are distributed generally as follows: companies' own funds account for 15-20% of project capital – interest-holders' funds account for 20 to 80%. Banks' shares account up to 80%. Fundamentally new market schemes have not appeared yet," says Ms. Lezhneva.

Stanislav Krivenkov estimates that only half of construction projects involve project financing. "In making an assessment

of shares, first, it is necessary to exclude foreign-owned developers and members of the financial-industrial groups. They are financed by parent companies and banks they are affiliated to.

Secondly, project financing is virtually unavailable for small developers.

If a bank agrees to finance a project, then, in addition to the pledge of the parcel of land on which the construction will be carried out, the bank requires the collateral: owner or third party's guarantee a pledge of other assets that are not involved in the project.

This requirement, strictly speaking, does not permit to consider financing, attracted in this way, as a project financing.

Third, in recent years, due to the economic situation banks have toughened their requirements, which reduces the possibility of obtaining project financing by developers.

Now we do not see constructed housing share growth in the total size of the market participants' supply.

At the end of 2013 and in the first half of 2014 sales have increased substantially, but in the future, admitting the possibility of consumer activity decline, an increase in the proportion of unsold apartments is quite possible," said Mr. Krivenkov.

Polina Yakovleva, director of new houses department, NAI Becar, says: "The share of project financing is still small, I think it does not exceed 10%. This share is unlikely to increase, since this scheme of housing implementation carries a large number of risks, such as bankruptcy".

Galina Garaeva, CEO Continent, believes that the project financing as a tool to attract funds is available to mainly large companies that have established partnership with banks since long ago.

"Noncompliance with banks requirements and lack of capital maintenance are considered to be the main difficulties hindering companies to get project financing," she says.

Alexei Bernikov, marketing analyst CJSC Prime Group, says that it is difficult to specify the exact percentage of project financing, because developers are reluctant to disclose the projects financing sources. The volume of investments is generally known or can be estimated, meanwhile the type of investments – own funds, borrowed ones or investors' ones – is usually not specified.

"Crediting of projects under construction is used by majority of developers – approximately 70% of the market players take such loans. Both small companies and large developers open credit lines equally willingly," says Mr. Bernikov.

However, the share of property that goes on sale after house completion does not change significantly and remains at the level of 1-2% of the total supply. This strategy is only used by one of the developers in St. Petersburg.

1% of housing goes on sale after house completion

Illegal schemes

Denis Kozhin / Experts believe that despite the fact that financing market is becoming more civilized illegal schemes still remain.

Dmitry Gusev, Managing Partner at Glubina Group, says that the vast majority of such schemes – bill substitutes, preliminary sale and purchase agreements, etc. – refer to illegal developers, small half-fraudulent companies, and private developers, engaged in the development of parcel of lands, originally designated for residential construction or even country house construction. "Sometimes instead of an apartment (or apartments) as an independent legal object the so-called "share" in the building is sold... Such schemes in most cases indicate that the developer lacks even minimum of resources required to organize the project in accordance with the Federal Law No. 214-FZ. The result, as a rule, is also evident," says Mr. Gusev.

He notes, though, that exception to this rule applies where similar tools (i.e., preliminary agreements) are contributor to a more complex structure: for example, if a developer is financed by bank project financing, having made the pledge of proprietary rights for apartments under construction (and therefore on sale) in the financing bank.

"Often, in order to sell the mortgaged apartment, a developer enters into a preliminary agreement with a buyer (agreement of participation in equity construction), according to which a buyer pays a small security deposit (5-10%), following which a developer at its own expense redeems an apartment from the pledge and draws full agreement of participation in equity construction," says Mr. Gusev.

Domus Finance expert says that in Russia the proportion of building and housing cooperatives in the total volume of

the primary housing market is about 15%.

"Along with this the proportion is much lower in the capital cities. Purely theoretically buying an apartment by joining building and housing cooperative carries more risks than purchasing the real-estate unit in accordance with the Federal Law No. 214-FZ. Firstly, an agreement with a shareholder is not registered with the state. Secondly, an introduction of additional construction costs as well as an increase in the cost for the building and housing cooperative's maintenance must be compensated by all shareholders together. Third, if a shareholder needs to sell an apartment, he/she can do so only with the permission of the Board.

In other words, purchasing an apartment by joining building and housing cooperative has the flaws that have been eliminated by the introduction of the Federal Law No. 214-FZ,"

opinion



Irina Onishchenko,
Sales Director in Etalon Group:

"In addition to sales made in accordance with the Federal Law No. 214-FZ, we also sell our apartments using the building and housing scheme. Just like many other large Russian developers we tend to move away from using the latter scheme. This is happening due to the changes in legislation (amendments to Housing Code of the Russian Federation – the Federal Law from November 30, 2011 of No. 214-FZ) taking effect on 01 January 2012. Thus, the majority of building and housing cooperatives (represented now in real estate market and used to attract funds of citizens for housing construction) are the building and housing cooperatives, established before January 1, 2012. At the moment, it is more comfortable to implement an investment and construction project through the scheme of equity construction."

Domus Finance experts say. The have also noted that, in fact, all schemes of purchasing an apartment, except of entering into agreement of participation in equity construction, are risky (although allowed by the Federal Law No. 214-FZ) including building and housing cooperative scheme, as long as all schemes may imply "double" sales or may involve additional financial costs for a buyer and do not fix the period of housing construction.

Sales Director at O2 Development Besedina Elena says: "Transition of developers (including large ones) to the scheme of apartments implementation through building and housing cooperatives is associated with its convenience: in particular, with the possibility of getting money from customers immediately after the conclusion of the contract, rather than after its registration in Russian State Register, as it happens when the agreement of participation in

equity construction is concluded. The latter circumstance, however, doesn't burden all developers that use agreement of participation in equity construction. Some of them eliminate "the defect" of the scheme by offering shareholders to make payment immediately after the conclusion of the contract. Thus, it means using a legal loophole. Meanwhile, when developers use building and housing cooperative scheme everything is transparent."

Сети опутали торговлю

Роман Русаков / Петербург традиционно считается столицей торговых сетей. Если в Москве доля сетевых компаний в общем объеме розницы составляет около 20% (среднероссийский показатель), то в Петербурге на сети приходится более 50% торгового оборота. Участники рынка полагают, что это может негативно повлиять на развитие торговли. ➔

По данным Росстата, Санкт-Петербург является единственным в России регионом с долей сетей более 50%.

Торговая десятинна

Вероника Лежнева, руководитель отдела исследований Colliers International в Санкт-Петербурге, подсчитала, что в настоящее время в Санкт-Петербурге ведется строительство восьми отдельно стоящих гипермаркетов суммарной общей площадью около 75 тыс. кв. м, что составляет около 10% от текущего объема торгового строительства.

«Высокая концентрация гипермаркетов в Санкт-Петербурге оказывает существенное влияние на развитие остальных типов продовольственных торговых сетей, так как предлагает покупателю широкий спектр товаров по сравнительно низким ценам. Нахождение гипермаркетов в спальных районах на основных магистралях (в том числе и внутри жилых кварталов) приводит к тому, что форматы магазина «у дома» развиваются гораздо медленнее», – считает Вероника Лежнева.

Как говорят участники рынка, засилье торговых сетей влияет и на строительные проекты в области коммерческой недвижимости.

Роман Евстратов, партнер Rusland SP, добавляет: «Торговые сети разрабатывают единые стандарты отделки и оборудования своих помещений. Торговые центры, концепция которых предполагает размещение сетевых арендаторов, должны учитывать эти требования в проекте. Здесь на помощь могут прийти профессиональные консультанты, которые знают требования сетевых ретейлеров и разрабатывают концепции торговых центров с их учетом».

Тормоз для рынка

Анастасия Балмочных, руководитель отдела торговых площадей компании JLL в Санкт-Петербурге, видит в засилье сетей и некоторую опасность для рынка. Распространение сетей уменьшает общее число операторов на рынке. А это ведет к клонированию концепций торговых комплексов, когда набор магазинов идентичен и однообразен. «Конечно, подобные проекты малоинтересны и потребителю, и самим ретейлерам, ведь подобный tenant-mix не способен генерировать значительный поток посетителей. В итоге девелопе-



Нахождение гипермаркетов в спальных районах на основных магистралях приводит к тому, что форматы магазина «у дома» развиваются гораздо медленнее

рам ТРК, где набор арендаторов копирует другие объекты, для привлечения ретейлеров приходится проявлять гибкость в формировании арендных ставок, что негативно сказывается на экономике проекта. В условиях отсутствия новых сетей существующие операторы менее заинтересованы в расширении, так как они уже заняли свою нишу, обеспечили себе достаточную представленность во всех районах города. Особенно такой подход становится актуальным в ситуации сложных экономических условий, которую мы наблюдаем сейчас. Сетевые ретейлеры оценивают эффективность существующих и планируемых магазинов, оптимизируя сети путем закрытия неэффективных торговых точек. Ситуация негативно сказалась и на появлении в Петербурге новых сетей. Те крупные международные операторы, которые анонсировали свои планы по выходу на рынок в 2014-2015 годах, в результате политической и экономической неопределенности взяли паузу и находятся в стадии принятия решения. Это касается не только Петербурга, но и Москвы. В итоге наш город до сих пор ждет, когда у нас появятся такие бренды, как Debenhams, Banana Republic, Women'Secret и другие», – гордится госпожа Балмочных.

Она полагает, что немаловажным фактором, влияющим на их появление,

является и недостаточное количество по-настоящему качественных торговых комплексов. «Несмотря на то что обеспеченность Петербурга торговыми площадями выше показателя Москвы и среди российских городов-миллионников уступает лишь Екатеринбург, торговых комплексов, востребованных ретейлерами, в городе не так много. Крупные международные бренды, как правило, готовы рассматривать для открытия своих магазинов не более пяти из существующих торговых комплексов Петербурга. При этом они заинтересованы прежде всего в суперрегиональных объектах с арендуемой площадью не менее 55-60 тыс. кв. м, помимо этого, ключевыми параметрами для них являются локация объекта, качественный tenant-mix, способный генерировать поток покупателей. Хочется надеяться, что новые торговые объекты, которые запланированы к вводу в перспективе ближайших нескольких лет, смогут стать достойной площадкой для известных сетей, которых ждался наш город», – резюмирует Анастасия Балмочных.

С ней согласны и аналитики «Финам Менеджмент». Они считают, что, учитывая высокий уровень насыщенности локального рынка, потенциал дальнейшего органического роста количества торговых объектов здесь ограничен. Тем не менее

благодаря высокой деловой активности и значительному спросу рынок торговой недвижимости, безусловно, продолжает развиваться достаточно высокими темпами. «Вместе с тем в настоящий момент конъюнктура в отрасли достаточно сложная. Необходимо отметить, что в условиях выраженного замедления экономического роста потребительский спрос остается слабым, что оказывает давление и на ретейл, и на потребительский сектор в целом. В среднем по РФ темпы роста розничных продаж в сопоставимых ценах в январе-мае были почти на один процентный пункт ниже, чем за аналогичный период прошлого года – 3,1% против 3,9%. Для локального рынка Санкт-Петербурга в силу высокой базы характерно даже более выраженное негативное влияние», – говорит Максим Клягин, аналитик УК «Финам Менеджмент».

Страдают смежные отрасли

Отрицательно влияет засилье торговых сетей и на эксплуатационный бизнес. Евгений Якушин, генеральный директор «УК Система», сетует: «Сегодня мы наблюдаем парадоксальное явление: сетей торговли становится больше, но спрос на услуги эксплуатации среди них стремительно сокращается. Это объясняется тем, что многие торговые сети предпочитают работать с одной-двумя эксплуатирующими компаниями на всех объектах. Все, конечно, очень сильно зависит от видения руководства, но такая схема многим представляется более удобной, чем постановка разных точек на обслуживание у разных организаций. Кроме того, торговые сети зачастую все переделывают под себя, руководствуясь собственными стандартами и экономическими соображениями. Главное требование для них – недорогое содержание и большая посещаемость торговой точки».

цифра

8 гипермаркетов

в отдельно стоящих зданиях площадью 75 тыс. кв. м в настоящее время строится в Петербурге (10% от общего объема торгового строительства в городе)

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ
ВСЕРОССИЙСКИЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС

1-3 октября
Sokos Hotel Olympia Garden
Россия, Санкт-Петербург

Регистрация на сайте: www.gilforum.ru

Стратегические медиапартнеры
СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | АСТ-ИНФО

1 500 участников
40 мероприятий
250 выступлений

ГЛАВНЫЕ ТЕМЫ

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

Retailers enchainé the trade

Roman Rusakov / Petersburg has traditionally been considered the capital of the retail chains. In Moscow the share of network companies in total retail supply is about 20% (average performance in Russia), while in St. Petersburg this performance is more than 50% of the total retail supply. Market participants believe that it can negatively affect the development of trade. ➔

According to Russian Federal State Statistics Service, St. Petersburg is Russia's only region with share networks which is more than 50%.

Trade tithe

Veronica Lezhneva, Director of Research Department at Colliers International in St. Petersburg, estimates that currently in St. Petersburg eight detached hypermarkets with a total area of 75.000 m² are under construction, which is about 10% of the current volume of trade development.

"The high concentration of hypermarkets in St. Petersburg has a significant influence on the development of other types of food retailers as it offers its customers a wide range of goods at relatively low prices. The hypermarkets are located in the bedroom suburbs along the major highways (and inside residential areas as well), which leads to the fact that the format of the shop in close proximity to the house is developing much more slowly," Veronica Lezhneva says.

Market participants say that the retail chains' dominance affects the construction projects in commercial real estate sphere as well.

Roman Evstratov, Managing Partner at Rusland SP, adds: "The retail chains are developing uniform standards of interior decoration and equipment of their premises. Shopping centers, the concept of which implies chain tenants' allocation, should consider these requirements in the project. In such case the assistance of professional consultants may be needed, as long as they understand the requirements of the chain retailers and develop the concept of shopping centers taking these requirements into account."

Brake for the market

Anastasia Balmochnyh, head of retail space department at JLL in St. Petersburg, sees some risks for the market in the dominance of retailing chains. Retailers' expansion reduces the total number of operators in the market. This leads to the cloning of shopping complexes concepts, when the set of stores is identical and monotonous. "Surely, such projects are of little interest for both consumers and retailers, since such tenant-mix is not able to generate a significant flow of visitors. As a result, developers of those shopping malls, where the set of tenants is identical to other objects, have to show flexibility in the rental rates formation, which adversely affects the project economics."

In the absence of new chains the existing operators are less interested in expanding, as they have already found their niche and have secured their adequate representation in all areas of the city. This approach becomes especially relevant in the difficult economic conditions that we are seeing now. Chain retailers evaluate the effectiveness of existing and planned stores, optimizing the network by closing inefficient outlets. Situation has a negative impact on the advent of new chains in St. Petersburg.

Those big international operators who have announced their plans to enter the market in 2014-2015 as a result of political and economic uncertainty took a break and are in the process of decision making. This applies not only to St. Petersburg, but also to Moscow. As a result, our city is still waiting when we will have such brands as Debenhams, Banana Republic, Women's Secret and others," Mrs. Balmochnyh notes.

She believes that the poor quantity of truly high-quality shopping centers is one of the important factors of the advent of new chains.



Photo: NIKITA KRYUCHENKO

➔ The hypermarkets are located in the bedroom suburbs along the major highways, which leads to the fact that the format of the shop in close proximity to the house is developing much more slowly

Currently in St. Petersburg 8 detached hypermarkets with a total area of 75.000 m² are under construction, which is about 10% of the current volume of trade development

"Despite the fact that retail space density is greater than in Moscow and ranks number two after Ekaterinburg comparing all megacities, still there are not so many shopping malls, sought-after by retailers. Major international brands are usually willing to consider no more than five of the existing shopping centers in St. Petersburg when choosing a shopping mall for their opening stores."

However, they are primarily interested in superregional objects with a rentable area of not less than 55.000-60.000 m². In addition to this, the key parameters are the object loca-

tion, the variety and quality of the tenant mix, capable of generating a flow of customers. It is hoped that the new retail facilities, which are going to be launched within the next few years, may become a good platform for well-known chains, long-awaited by our city," Ms. Balmochnyh sums up.

"Finam Management" analysts have the same opinion. They believe that, given the high level of the local market saturation, the potential for further proliferation of shopping facilities is limited. Nevertheless, thanks to the high level of business activity and the sig-

nificant demand commercial real estate market surely continues to evolve quite rapidly. "However, currently the industry environment is quite complicated. It should be noted that under conditions of economic slowdown, consumer demand remains weak, which puts pressure on the retail and on the consumer sector as a whole. On average in Russian Federation retail sales growth rate in comparable prices in January-May was almost one percent lower comparing to the same period last year - 3.1% vs. 3.9%. For the local market of St. Petersburg due to the higher base even more negative impact is characteristic of. According to the statistics, the retail trade turnover in St. Petersburg in the first half of the year in comparable prices (in commodity weight) has decreased year to year by 0.7%. At the same time it should be noted that the observed slowdown is the result of the overall difficult macroeconomic environment."

Fundamentally the local retail, despite the relatively high level of market saturation and quite tough competitive environment, given its high capitalization remains very attractive from an investment point of view, and in the mid-run surely has considerable potential for growth," Maxim Klyagin, the analyst of the management company "Finam Management" says.

Related industries at risk

Operational business is adversely affected by retail chains dominance. Eugene Jakushin, CEO of the management company "System" notes: "Today we are witnessing a paradox: chains become larger, but the demand for operational services is rapidly declining. This is due to the fact that many retail chains prefer to work with one or two operating companies in all locations. Everything mainly depends on leadership's vision, but this scheme seems much more comfortable than when different premises are operated by different organizations. In addition, chains often redo everything for themselves, guided by their own standards, and economic considerations. The main requirements for them are inexpensive content and the large attendance of the outlet."



Photo: NIKITA KRYUCHENKO

➔ Given the high level of the local market saturation, the potential for further proliferation of shopping facilities is limited



ЗАО «ЯРРА Проект»

Проектирование общественных, жилых зданий и сооружений / Design of public buildings, residential units and structures

Входит в ГК «РосСтройИнвест» / is part of RosStroyInvest CJSC



ЖК «Золотые купола» / «Golden domes» residential complex

Авторы: Копков М.П., Мигунов В.В., Васильев А.А.
Адрес объекта: Муниципальное образование Сертолово, Всеволожского муниципального района Ленинградской области
Проект реализуется: ГК «РосСтройИнвест»
Заказчик: ООО «РосСтройИнвест»
Проектировщик: ЗАО «ЯРРА Проект»

Project designer: Koptkov M.P., Migunov V.V., Vasiliev A.A.
Project address: Seretolovskoye settlement municipal formation, Vsevolozhsky Municipal District, Leningrad region
Project is being implemented by: «RosStroyInvest» group of companies
Project owner: «RosStroyInvest» LLC
Project office: CJSC «YARRA Project»



Михаил Копков, генеральный директор ЗАО «ЯРРА Проект» / M.P. Koptkov, Director-General of CJSC «YARRA Project»



ЖК «Дом с курантами» / «Kurant House» residential complex

Авторы: Копков М.П., Мещеряков Е.В.
Адрес объекта: г. Санкт-Петербург, ул. Оптиков, участок 6
Проект реализуется: ГК «РосСтройИнвест»
Заказчик: ООО «БалтИнвестСтрой»
Проектировщик: ЗАО «ЯРРА Проект»

Project designer: Koptkov M.P., Meshcheryakov E.V.
Project address: 6, Optikov str., Saint-Petersburg
Project is being implemented by: «RosStroyInvest» group of companies
Project owner: «RosStroyInvest» LLC
Project office: CJSC «YARRA Project»



ЖК «Земляничная поляна» / «Berry House» residential complex

Авторы: Копков М.П., Шувалова А.И.
Адрес объекта: Ленинградская обл., г. Всеволожск, Пугоревский проезд, участок 1
Проект реализуется: ГК «РосСтройИнвест»
Заказчик: ООО «АРГОинвест» в лице ООО «БалтИнвестСтрой»
Проектировщик: ЗАО «ЯРРА Проект»

Project designer: Koptkov M.P., Shuvalova A.I.
Project address: 1, Pugorevsky proezd, Vsevolozhsk, Leningrad region
Project is being implemented by: «RosStroyInvest» group of companies
Project owner: «ARGOinvest» LLC in the name of «BaltInvestStroy» LLC
Project office: CJSC «YARRA Project»



ЖК «Утренняя звезда» / «Morning Star» residential complex

Авторы: Копков М.П., Мигунов В.В., Вакулин П.С.
Адрес объекта: г. Санкт-Петербург, пр. Маршала Блюхера, 8, к.1, лит. ВЖ
Проект реализуется: ГК «РосСтройИнвест»
Заказчик: ООО «БалтИнвестСтрой»
Проектировщик: ЗАО «ЯРРА Проект»

Project designer: Koptkov M.P., Migunov V.V., Vakulin P.S.
Project address: 8, Marshala Blyukhera pr., bld. 1, lit VZ, Saint-Petersburg
Project is being implemented by: «RosStroyInvest» group of companies
Project owner: «RosStroyInvest» LLC
Project office: CJSC «YARRA Project»

197198, Санкт-Петербург, пр. Добролюбова д. 17, лит. С,
 тел. (812)325-03-90, yarra-proekt@mail.ru,
 СРО: СРО-П-012-156-06 от 07.02.2014 г.

17 lit. C, Dobrolyubova street, 197198, Saint-Petersburg,
 tel. (812) 325-03-90, yarra-proekt@mail.ru

Сергей Цыцин: «Петербургу нужен стратегический план развития города»

Максим Еланский / Петербургский архитектор Сергей Цыцин рассказал «Строительному Еженедельнику» о своем видении настоящего и будущего Северной столицы. По словам эксперта, для того чтобы город не потерял свою уникальность, ему необходимо придерживаться особой программы развития, проработанной на 100 лет вперед. ➔

– Сергей Викторович, как сложился Петербург как архитектурное пространство, каким видите его современное состояние?

– Выбор стратегического места поселения будущей столицы России в развилочной дельте реки Невы и более чем 300-летняя работа целой плеяды талантливых архитекторов и градостроителей предопределили результат. На Петербург, как, наверное, ни на какой другой город страны, влияет его историческое прошлое. Это вполне понятно, так как город Петра достаточно интересно формировался предыдущие столетия. К его строительству привлекались западные и отечественные архитекторы, являющиеся выдающимися мастерами своих эпох, которые и создали один из самых красивых городов мира.

Конечно, после революции, в советскую эпоху, ситуация несколько изменилась. Началась унификация, борьба с излишествами в архитектуре. Конечно, хорошо, что страна в советский период уделяла должное значение социальному развитию, строились дома культуры, парки, медицинские учреждения и школы. Но, к сожалению, вместе со стремлением к массовому и типовому строительству, из градостроительной политики вымылось понятие красоты среды обитания человека, в результате чего начали появляться достаточно невыразительные новостройки. В новостройках за редким исключением не удалось создать среду обитания, равную по качеству предыдущим периодам. Хотя были и плюсы по многочисленному строительству социальных объектов.

После начала перестройки в СССР мы вступили в новую фазу – в коммерческий период градостроительства. Застройщики стали искать везде быструю выгоду, появилось много непродуманных проектов, но одновременно стало и больше индивидуальности. Из серьезных минусов, присущих современному Петербургу, можно отметить хаотичную высотную застройку на окраинах, транспортные и экологические проблемы. Правда, в последние годы начали появляться попытки у инвесторов и девелоперов понять город как единый организм. Сейчас перед нами стоит задача регулировать и развивать мегаполис так, чтобы он не удушил себя в своих объятиях.

– Как это сделать?

– Как основа развития Петербурга нужен стратегический план развития города. Притом это должен быть не просто Генплан, а программа развития города с тремя горизонтами планирования вперед – на 20, 50 и 100 лет. Я абсолютно уверен, как только профессиональное сообщество и элита города примут этот стратегический план, то шаг за шагом реализуя его, мы начнем избавляться от многих существующих проблем и избежим новых. Этот план должен быть сформулирован вербально и графически, в нем должны быть основные ТЭ показатели будущего развития.

– То есть такой стратегический план предполагает принцип, как развиваться Петербургу в долгосрочном периоде?

– Именно так. И важно, чтобы, конечно, он соблюдался. В стратегическом плане должны быть обозначены приоритеты, прописаны определенные запреты. Мы должны понять, каким мы хотим видеть



Фото: Никита Яценко

наш город в идеале через 100 лет. Также в нем должны быть учтены механизмы с обратной связью и возможностью внесения актуальных изменений. Если брать конкретно какие-то градостроительные решения, то важно, чтобы в основу развития легла модель полицентрического развития, планом должно быть задействовано спутниковое развитие Петербурга. Именно самодостаточные малозатяжные города-спутники должны быть точками дальнейшего его роста. Спутники должны быть самодостаточными, в разрывах между ними должны быть зеленые зоны.

– А как можно решить транспортные проблемы?

– За последние 25 лет произошел транспортный взрыв, при котором значительно увеличилось количество автомобилей в городе. Мы, конечно, упустили драгоценное время, чтобы заранее в достаточной мере подготовиться к этому вызову, тем более необходимо наверстывать эти решения сейчас.

Полагаю, власти города должны полностью пересмотреть концепцию транспортного развития города. Во-первых, стараться больше разделить само движение пешеходов и транспорта, деля определенные улицы пешеходными, другие больше транспортными. Во-вторых, всеческими способами, в том числе административными, необходимо ограничить транспортное движение в центре города, так как пропускная способность исторических улиц при соблюдении принципов комфортности движения и проживания явно ограничены. Считаю вполне нормальным сделать платным въезд в центр города, как, к примеру, сделано это сейчас в Лондоне, не говоря уже о платных стоянках.

Кроме того, необходимо продолжать развитие транспортной связанности города, строя новые мосты, виадуки, развязки, транспортные хабы. У нас есть мощнейший «серый пояс», на его территории вполне можно сделать что-то наподобие

московского третьего кольца. Причем такое шоссе должно создаваться совместно с зеленым буфером, который будет снижать загазованность и уменьшит шум от автомобилей, значительно увеличив комфортность движения.

– Какая роль во всех проектах должна быть у властей?

– Власти Петербурга должны стать квазидевелопером, направляющим работу девелоперов. Именно чиновники должны понимать, что город – действительно очень сложный механизм и особая субстанция. Уровень их компетенции во всех градостроительных, экологических проектах должен быть очень высок, чтобы действительно помочь развитию города. К сожалению, пока это не так, но у властей уже есть понимание, что Петербургу нужны преобразования именно для сохранения его уникальности.

– Сергей Викторович, вы много работаете в Москве. А как развивается столица? Отличается ли от Петербурга?

– Отличия, действительно, есть. В Москве с начала перестройки инвестиционное давление было несравненно большим, чем в Петербурге. В строительное ведомство приходили люди с большими связями и начинали лоббировать свои интересы, часто вопреки интересам градостроительства. Естественно, что под таким давлением были сделаны некоторые градостроительные ошибки. Однако, с другой стороны, власти Москвы начали раньше понимать, что с определенными проектами они могут уйти не туда. Сейчас в столице активно реализуется модель полицентричного развития, расширяются города-спутники. Считаю это правильной и рациональной градостроительной политикой.

– Расскажите немного о вашей архитектурной мастерской. Над какими проектами работаете сейчас?

– Архитектурная мастерская была открыта мной в период, когда только разрешили частную деятельность. За все это время специалистами организации было спроектировано, построено и введено в эксплуатацию 1,75 млн кв. м объектов различного назначения. В большей степени это жилье – от супердуплексного, как ЖК «Славянка», до суперэлитного, такого как ЖК «Каменный остров». Также мы проектируем спортивные объекты, в частности работаем с Газпромом по их целевой программе возведения в регионах спортивных объектов. Занимаемся гостиницами, в частности спроектировали «Мариот» в Москве, сейчас работаем над проектом «Глинки, 4» – элитным апартамент-отелем в центре Петербурга. Безусловно, также проектируем офисные и торговые комплексы, многофункциональные центры.

Из наших работ также хотелось бы отметить Duderhof Club при «Балтийской жемчужине», первая очередь которого уже построена, а вторая строится. А также интересный малозатяжный проект комплексного развития территории в Сертолово для «КВС», целая группа объектов, которые мы реализуем совместно с «ЮИТ». Кроме того, сейчас строится жилье по нашему проекту в подмосковных Химках. В Екатеринбурге возводится спутник на 350 га, где задействованы элементы «зеленого» строительства.

– А не могли бы вы рассказать подробнее, что представляет собой «зеленое» строительство?

– Еще когда только началась моя самостоятельная деятельность, в процессе проектирования я начал обнаруживать интересные решения возведений объектов, выходящие за рамки действующих нормативов. Например, к таковым можно отнести использование рельефа местности при строительстве, правильной ориентации к солнцу, энергоэффективной инженерии.

Так, в 1995 году при строительстве бассейна СКА нами был применен тогда еще совсем не освоенный метод рекуперации, при которой тепловая энергия уходящего воздуха частично передается входящему воздуху. Сейчас данный метод уже обязателен для большинства общественных объектов. Отмечу, что изначально мы применяли элементы «зеленого» строительства интуитивно. Уже потом, когда обратились к международной практике, обнаружили, что это огромная отрасль, предполагающая и сертификацию объектов по данным стандартам.

В целом «зеленое» строительство – это элемент рационального планирования. По своему решению оно имеет огромное значение для инвесторов и девелоперов, так как решаются вопросы комплексной экономики использования ресурсов и экологии. Нашим заказчикам мы всегда предлагаем делать здания с применением таких «зеленых» стандартов. В настоящее время те инвесторы и девелоперы, которые занимаются бизнес-центрами, уже активно практикуют «зеленое» строительство, считая его почти обязательным. Застройщики жилых объектов пока к «зеленым» стандартам относятся менее заинтересованно. Но все же, по-видимому, применение энергоберегающих стандартов в данной отрасли – это следующий шаг.

Свежий взгляд на конкурсной основе

Роман Русаков / Конкурсные процедуры уже давно стали привычными на строительном рынке города как в сфере госзаказа, так и при реализации проектов с частным капиталом. Однако архитектурные конкурсы все еще редкость для петербургского девелопмента. ➔

Архитектура – один из основных элементов, который влияет на качество объекта недвижимости. Дело не только в «красивом фасаде», но и в эргономике здания, и в эффективности планировочных решений.

Поэтому нередко именно конкурсные процедуры способны дать возможность заказчику выбрать оптимальный проект.

Илья Тюкин, директор ГК «Арт-Фасад», отмечает, что существуют значительные различия в подходе к проведению конкурсов в России и на Западе. «У нас это в большинстве случаев конкурс инвестиций, где архитектура рассматривается в качестве одной из составляющих. То есть победителем является больший бюджет. При этом, как показывает практика, в ходе реализации таких проектов концепция может меняться, и не исключено, что итог сопоставим с конкурсной заявкой. Можно также отметить, что сам фактор бюджета не всегда гарантирует качество. Утрируя, конечно, но можно предположить, что дом с золотым фасадом потребует большого бюджета, а качества проекту в целом и его эффективности для города этот материал не добавит», – поясняет он.

На Западе есть и конкурс инвестиций, но при этом существует широкая практика конкурсов, основанных на качественных параметрах. Выигрывает тот, кто создает более привлекательные условия для города. Например, победителя могут определять исходя из параметра финальной цены объекта недвижимости для потребителя, то есть в этом случае заказчик ориентирован на создание доступного жилья или офисов. «При выборе функций и градостроительно-архитектурных решений проектов мы также практически не пользуемся «мультипликаторами» – показателями косвенного влияния проектов на город с точки зрения создания рабо-



Фото: Никита Коронов



Именно конкурсные процедуры способны дать возможность заказчику выбрать оптимальный проект

чих мест, эффективности использования участка, социального климата, безопасности и пр.» – добавляет господин Тюкин.

Он вспоминает, что в Барселоне были удачные примеры конкурсов на основе оценки архитектурной концепции приспособления памятников под современные функции. Качество адаптации и вновь создаваемой архитектуры являлось определяющим фактором.

Илиас Штокман, архитектор O2 Development, продолжает: «В плане выбора победителя и распределения призовых мест действуют два основных принципа, которые одинаково применяются как в западной практике, так и в российской. В первую очередь оценивается соответствие проекта поставленному заданию, во вторую – визуально-эстетическая составляющая. Часто решающим является мнение заказчика».

Одним из самых ярких отличий в работе западных и отечественных архитекторов является отношение к контексту, историко-культурному наследию существующей застройки, что особенно остро чувствуется на примере нашего города, Санкт-Петербурга. Местные архитекторы демонстрируют в своих работах преемственность и глубокое уважение к архитектурным традициям города, с одной стороны, сохраняя таким образом его облик практически неизменным, но, с другой, превращая современный, живой город в заповедник.

Над приглашенными же архитекторами не так довлеет бремя традиций, а многие просто не считают необходимым вписывать новые здания в окружающую среду, «буквально» копируя стиль старых мастеров. В результате работы последних нередко оказываются очень необыч-

ными и интересными, часто опережающими свое время. Такие проекты либо производят положительный эффект, либо вызывают непонимание и общественное неодобрение.

Дмитрий Котровский, вице-президент, управляющий партнер девелоперской компании «Химки Групп», подсчитал, что в настоящий момент на профессиональных архитектурных порталах официально заявлены порядка 100 различных конкурсов, так или иначе связанных с архитектурой, градостроительством, развитием территорий либо созданием архитектурных форм.

Евгений Богданов, генеральный директор финского проектного бюро Rumpu, считает, что технология проведения архитектурных конкурсов в России развита значительно слабее, чем на Западе. «Как правило, такие мероприятия проводят только коммерческие организации для частных объектов. В нашей стране не предусмотрены призы за победу в конкурсе, поэтому, фактически, компании ведут борьбу только за выдачу контракта», – говорит господин Богданов.

Стоимость проведения архитектурного конкурса может быть разной в зависимости от статуса судей и уровня СМИ, которые его освещают. Она может варьироваться от нескольких сотен тысяч до нескольких миллионов рублей. Проведение грамотного спланированного, хорошо освещенного конкурса высокого уровня может стоить около 2 млн рублей и более.

МНЕНИЕ



Вера Сецкая,
президент
компании GVA
Sawyer:



Следует понимать разницу между архитектурным конкурсом и архитектурным тендером. В первом случае устроители хотят получить видение архитекторами проекта, являющегося предметом конкурса, поэтому участникам оплачивается некоторая сумма за эскизные разработки по проекту, во втором случае оценивается прошлый опыт и компетенции компаний-участников, рассматривается существующее портфолио.

Работа в тандеме

Роман Русаков / За последние пять лет девелоперы стали проводить архитектурные конкурсы гораздо чаще. Активнее стали привлекать иностранных архитекторов. Но из амбициозных проектов, к участию в которых приглашались мэтры архитектуры, ни один не состоялся.

В частности, привлекались архитекторы Курокава, Мосс, Перро, Уилкинсон, архитектурные бюро WORKac, MVRDV. Но сотрудничество не задалось. Игорь Оноков, генеральный директор девелоперской компании «Леонтьевский мыс», поясняет: «От Европы мы отличаемся тем, что нам нужны не просто архитекторы, способные реализовать тот или

иной проект, а архитекторы, которые могут пролезть через дебри наших законов и норм. Как ни печально, очень многие специалисты становятся просто проводниками по этим дебрям и теряют свою творческую составляющую в процессе длительных согласований. Это приводит к тому, что в выигрыше остается не более творческая личность, а тот человек, который может разобрататься в череде меняющихся законов и норм. Поэтому современных объектов с концепцией, разработанной совместно российскими и международными специалистами, в Петербурге очень мало. Не все идеи иностранных архитекторов можно адаптировать под российские реалии». Отчасти это обусловлено

сложными согласовательными барьерами и действующими строительными нормами и правилами. На согласования (в случае если они вообще возможны) уходит до 70% времени реализации проекта. В пересчете на время это могут быть годы, что автоматически делает проект невыгодным для девелопера. Евгений Богданов, генеральный директор финского проектного бюро Rumpu, говорит: «На мой взгляд, самая эффективная конфигурация – это партнерство российских и западных архитекторов. Представитель российского рынка знает наш менталитет, который, безусловно, отличается от западного, знаком с особенностями российского потребителя, законодательны-

ми ограничениями и доступностью строительных материалов на российском рынке. При этом зарубежный опыт для архитектора также необходим. Переняв западные технологии, адаптировав их под российскую действительность, можно создавать новый и очень качественный продукт». У российских архитекторов пока недостаточно опыта реализации современных объектов, они не обладают знаниями технологий, которые

используются в мире, считают эксперты. «Например, до сих пор сложно найти отечественных специалистов, которые умели бы строить без колонн. Затраты на современную архитектуру однозначно окупаются, западные архитекторы также могут подсказать заказчику, как сэкономить на различных архитектурных и инженерных решениях, увеличить количество полезной и эксплуатируемой площади», – рассуждает Ольга Пономарева,

вице-президент ГК Leorsa, инвестор БЦ Eightedges. Вера Сецкая, президент компании GVA Sawyer, заключает, что в последние годы сформировалась положительная практика сотрудничества иностранных и российских архитекторов: «Иногда это творческий союз двух компаний; часто это иностранные компании, создавшие в России офисы, в которых работают российские специалисты. Например, компания Aedas (теперь AHR)».

МНЕНИЕ



Евгений Богданов, генеральный директор финского проектного бюро Rumpu:



На российском рынке архитекторы все чаще сталкиваются с рыночными ограничениями. Частные компании, как правило, заранее выставляют бюджетный ориентир. Таким образом, архитекторы не станут проектировать дорогостоящие объекты, а постараются сделать все необходимое, чтобы цена проекта не выходила за рамки плановой себестоимости.

A fresh look by means of competition

Roman Rusakov / Competitive procedures have become commonplace in the construction market of the city in the sphere of the state demand as well as in the process of private capital projects execution. However, architectural competitions are still a rarity for St. Petersburg's development. ➔

Architecture is one of the key elements that affect the quality of the property. It is not just a "beautiful facade", it is also the ergonomics of the building, and the effectiveness of design decisions.

That is why competitive procedures can allow the customer to choose the best project.

Ilya Tyukin, "Art Fasade Group" Director, notes that there are significant differences in the policy of competitions conducting in Russia and in the West. "In our case these are mainly investment competition, where architecture is regarded as one of the components. In other words, the winner is a bigger budget.

However, experience has proven that in process of such projects implementation the concept may change and it is possible that the result cannot be compared with a competitive bid. It can also be noted that the factor of the budget does not always guarantee quality. Exaggerating, of course, one can assume that a house with a golden facade will require a large budget, however, this material will add neither project quality nor its effectiveness for the city," he explains.

In the West, there exist investments competition as well; nonetheless, there is a widespread practice of competitions that are based on quality parameters. The winner is the one who creates more favorable conditions for the city. For example, the winner may be determined based on the parameters of the final price of the property for the consumer. In this case the customer is focused on creating affordable housing or offices.

"While selecting the town-planning and architectural projects and functions we do not practically use "multipliers" – indicators of projects indirect impact on the city in terms of providing employment, effectiveness of the site using, social climate, security, and so forth," added Mr Tyukin.

He recalls that in Barcelona there were good examples of competitions when the main criteria of assessment was whether the architectural monument may be suitable for modern functions. The quality of adaptation and newly created architecture was therefore considered a determining factor.

Ilias Stockman, the architect in "O2 Development", continues: "In terms of

Photo: Nina Mischenko



selecting the winner and the distribution of prizes, there are two basic principles that are applied equally in western practice as well as in Russia. First, competition bid compliance is evaluated, secondly – a visual aesthetic component. The customer's view is often the most crucial factor."

One of the most striking differences in the native and foreign architects' work is the attitude towards the background, historical and cultural heritage of the existing building, which is particularly felt in the context of St. Petersburg. Local architects demonstrate continuity and deep respect for architectural traditions of the city, which, on the one hand, helps to preserve the city shape virtually unchanged; however, on the other hand, may transform a modern, vibrant city into a reserve.

This burden of traditions does not weigh upon invited architects, and many simply do not consider it necessary to associate a new building to its setting, "literally" copying the style of the old masters. As a result the works of the latter are often very unusual and interesting, often ahead of their time. Such projects either produce a positive effect or cause confusion and public disapproval.

The presence of Western architects among the participants is an undoubted benefit

for competition. This is a fresh look and an unusual pitch, as well as an additional incentive for all the contestants to work more efficiently, more creatively.

Dmitry Kotrovsky, Managing Partner, Vice-President of "Khimki Group" development company, estimates that at the present moment there are around 100 different official competitions on professional architectural portals, related to architecture, urban planning, development areas or the creation of architectural forms.

Evgeny Bogdanov, General Director of Finish project bureau "Rumpu", believes that the technology of architectural competitions in Russia is considerably less developed than in the West. "As a rule, such activities are carried out only by commercial organizations for private objects. In our country the winners do not get prizes, so, in fact, companies are fighting only for the issuance of the contract," says Mr. Bogdanov.

The cost of architectural competition conducting may be different, depending on the status of judges and the level of the media that cover it. It can range from a few hundred thousand to several million rubles. Holding a well-planned, well-lit high-level competition may cost about 2 million rubles or more.



Competitive procedures can allow the customer to choose the best project

opinion



Vera Setskaya,
President
of "GVA Sawyer"



– It is necessary to understand the difference between the architectural competition and architectural tender. In the first case, the organizers want to get architects' vision of the project which is the subject of the contest, so the participants are paid a certain amount for the sketch design of the project; in the second case the past experience and competence of participating companies is evaluated; the existing portfolio is taken into account.

Working in tandem

Roman Rusakov / Over the past five years, developers have held much more architectural competitions. Foreign architects are invited more often. However, none of ambitious projects, where the masters of architecture were invited, has taken place.

In particular, the architects involved Kurokawa, Moss, Perrault, Wilkinson, architectural bureaus WORKac, MVRDV. However, the collaboration has not worked out.

Igor Onokov, General Director of "Leontief cape", explains: "The difference between Europe and us is that we need not just architects, able to implement a particular project, but the

architects who can get through the jungles of our laws and regulations. As sad as it sounds, many experts become guides to these jungles and lose their creative component in the process of long-term approvals. This leads to the fact that the winner is not a more creative person, but the person who can figure out in a series of changing laws and regulations. Therefore, there are just few modern objects in St. Petersburg with the concept, developed in collaboration with local and international experts. Not all the ideas of foreign architects can be adapted to the realities of Russia."

This happens partly due to the complex negotiation barriers

and the current construction regulations. It takes up to 70% of the project implementation process to get all needed approvals. In terms of time, it may take years, which automatically makes the project profitless for a developer. Evgeny Bogdanov, General Director of Finish project bureau "Rumpu", says: "In my opinion, partnership of Russian and foreign architects is the most effective configuration. The representative of the Russian market knows our mentality, which is definitely different from the western one, is familiar with the special aspects of the Russian consumer, legal constraints and the availability of construction materials on the

Russian market. In this case, the architect is required to have international experience as well. Having domesticated Western technology, and having adapted it to the Russian reality, one can create a new and very high-quality product."

The Russian architects still do not have enough experience in the implementation of modern facilities, they lack knowledge of technologies that are used in the world, experts say. "For example, it is still difficult to find local experts who know how to make buildings with no columns. Modern architecture expenditures are surely repaid; Western architects can also tell the customer how to save money using a variety of

architectural and engineering solutions, how to increase the amount of usable and workable space," says Olga Ponomareva, "Leorsa" Vice-President, investor "Eightedges" Business Centre. Vera Setskaya, President of "GVA Sawyer", concludes that in recent years, the good practice of cooperation between

foreign and Russian architects has been formed: "Sometimes it is a creative union of two companies; these are often foreign companies that have established representation offices in Russia and have employed Russian specialists. For example, the company "Aedas" (now AHR)".

opinion



Evgeny Bogdanov,
General Director of Finish
project bureau "Rumpu":



"On the Russian market architects face market constraints with increasing frequency. Private companies tend to exhibit pre-budget guidepost. Thus, the architects will not design expensive objects, trying to do their best to ensure the price of the project is not beyond the planned cost."

Промышленный резерв

Олег Привалов / В обжитых районах Петербурга практически не осталось свободных территорий для застройки, поэтому редевелопмент – это единственный путь развития территорий в городской среде. ➔

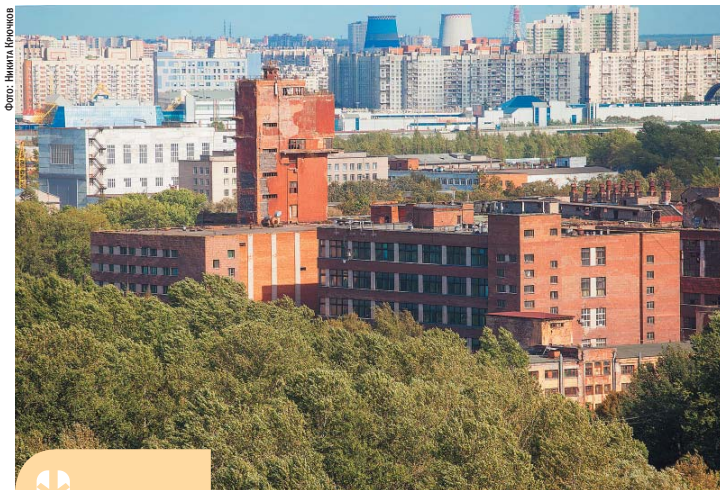
«Серые пояса» есть во многих городах России, так как промышленные предприятия были градообразующими. По объему площадей они исчисляются тысячами гектаров.

Алексей Берников, маркетолог-аналитик ЗАО «Группа Прайм», отмечает: «Территории промышленных предприятий в границах Петербурга являются очень перспективными для дальнейшего развития. По оценкам экспертов, общая площадь крупнейших промышленных территорий, пригодных для редевелопмента, составляет около 6 тыс. га. Промзоны занимают как минимум 1/3 площади центральных районов Петербурга. В перспективе освоение таких территорий позволит существенно увеличить объем предложения нового жилья, не прибегая к расширению городских границ».

Участники рынка говорят, что в редевелопменте помимо локаций есть как свои положительные, так и отрицательные стороны. Минус в том, что это не просто участки земли. Перед началом строительства необходимо заниматься сносом старых построек, а также рекультивацией земли, в случае если на этом месте располагалась вредное производство. А это большие инвестиции. «С другой стороны, есть очень большой плюс в том, что, как правило, все промышленные площадки отлично обеспечены всеми ресурсами, будь то канализация, водоснабжение, водоотведение, электричество, а это в нашем городе решает большое количество проблем», – рассуждает Константин Ковалев, первый заместитель генерального директора ГК «Пионер», направление «Санкт-Петербург».

Основным тормозом процесса редевелопмента долгое время было то, что экономика закрытия или перевода промышленного предприятия за пределы города не была очевидна. Сейчас же, когда цена на землю в центре города достигла заоблачных высот, экономика подобных проектов оказалась жизнеспособной.

Затраты на снос существующего строения и рекультивацию земли даже при плот-



Стоимость преобразований варьируется в диапазоне 25-40 млн рублей на 1 га, в зависимости от имущественных проблем и загрязнения участка

ной застройки в городской черте, по мнению господина Ковалева, не превышают 5-7% от бюджета.

Алексей Берников подсчитал: «Затраты по освобождению территорий бывших промзон для нового строительства в каждом конкретном случае очень индивидуальны. В среднем, по экспертным оценкам, стоимость преобразований варьируется в диапазоне 25-40 млн рублей на 1 га, в зависимости от имущественных проблем и загрязнения участка. Как правило, целый перечень собственников, с каждым из них нужно прийти к взаимовыгодному сотрудничеству. Кроме того, в некоторых случаях необходима рекультивация участка».

Елена Валуева, директор по маркетингу компании Mirland Development Corporation, рассуждает: «Западный опыт показывает, что ранее востребованная

территория со временем может превратиться в депрессивную. Так произошло, например, с бывшими доками в Лондоне, которые утратили свой функционал к 1970-м годам. За короткий период времени огромная территория – свыше 20 кв. км – оказалась невостребованной. И что же мы видим сегодня на месте этих территорий? Деловой квартал Canary Wharf, который конкурирует с «Лондонским City»; выставочный центр ExCel, где проходил саммит G20; аэропорт; жилые, торговые и развлекательные комплексы. Конечно, все это было бы невозможно без создания транспортной инфраструктуры, связавшей эти территории с центром города и между собой. За 10-15 лет брошенные территории превратились в быстрорастущие районы, и, например, только квартал Canary Wharf на сегодня обеспечивает свыше 100 тыс. рабочих мест».

МНЕНИЕ



Елена Валуева,
директор по маркетингу
компании Mirland
Development
Corporation:



– В Петербурге много потенциальных проектов под редевелопмент расположено в Адмиралтейском районе, на Петроградской стороне, Петровском острове, вдоль Малой и Большой Невки. Часто ситуация осложняется тем, что у одного объекта разные собственники. Бывает также, когда промзону образует целый ряд объектов с разными собственниками. Для реализации столь масштабных проектов требуется комплексный подход, и без поддержки властей не обойтись.

Марина Федорова, заместитель директора по развитию по региону Северо-Запад ГК «Спектрум», добавляет: «Наиболее успешными примерами модернизации промышленных площадок в Европе стали перепрофилированные территории под общественные и культурные пространства. Например, лондонская галерея «Тейт Модерн», открытая в 2000 году в помещении бывшей электростанции Bankside Power Station на южном берегу Темзы. Или культурный и творческий центр Эссена в Рурском регионе Германии, организованный на бывшей шахте Цольферайн. Есть и успешные примеры многофункциональной застройки при редевелопменте – в 2001 году Венские газометры при модернизации были успешно разделены на жилую, офисную и культурно-развлекательную зону».

С оглядкой на власть

Олег Привалов / Редевелопмент промышленных зон связан с необходимостью внесения изменений в Генеральный план, этот процесс пока идет сложно.

Также необходима более ускоренная разработка проектов планировки территорий. «Будет очень большая помощь для редевелопмента, если город организует ускоренную процедуру разработки градостроительной документации», – полагает Константин Ковалев, первый заместитель генерального директора ГК «Пионер», направление «Санкт-Петербург».

Алексей Берников, маркетолог-аналитик ЗАО «Группа Прайм», говорит: «Основной сдерживающий фактор редевелопмента – отсутствие у городской администрации

конкретных планов по преобразованию промышленных территорий. Более того, в последние годы было сразу несколько заявлений о приостановке вывода таких предприятий из центра Петербурга, что сдерживает редевелопмент «серого пояса». Положительные изменения в этом вопросе произойдут лишь в случае утверждения нового Генплана Санкт-Петербурга с внесением в него изменений, касающихся вывода промышленных предприятий (помимо вредных производств) на границы Петербурга. То есть ранее 2015 года никаких сдвигов ожидать не приходится. Остается дожидаться результатов работы парламентариев по итогам проведенных публичных слушаний, посвященных изменениям в Генеральный план города».

Впрочем, эксперты полагают, что далеко не все предприятия необходимо выводить за черту Петербурга. «В свое время Петербург, тогда еще Ленинград, традиционно был столицей НИОКР, НИИ. С тех пор сохранились так называемые опытно-конструкторские производства, где производят модельные образцы, идет и разработка, и производство. Понятно, что такие объекты имеют право на жизнь в обжитых районах, потому что они никаких ограничений не несут, – говорит господин Ковалев. – Напротив, тяжелые производства, связанные, к примеру, с машиностроением, металлообработкой, на которых существуют достаточно серьезные санитарно-эпидемиологические ограничения, на мой взгляд, должны выводиться в промышленные зоны вне черты города».

МНЕНИЕ



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



– В наше время очень большая проблема всех крупных городов – маятниковая миграция. Утром люди едут из окраин в центральные районы на работу, вечером возвращаются обратно. Это создает нагрузку на дороги, общественный транспорт, так как пиковые нагрузки никак не компенсировать. А транспортные пути проложены как раз через этот «серый пояс». Редевелопмент в этой сфере позволяет увеличить объем населения в таких местах и снизить нагрузку на транспортную инфраструктуру.

Марина Федорова, заместитель директора по развитию по региону Северо-Запад ГК «Спектрум», отмечает: «Наукоемкие производства будут, скорее всего, оставаться в городе из-за человеческого фактора, но финальное решение должно быть за собственником. Город в данном вопросе должен сформировать свою долгосрочную промышленную политику и дать о ней знать предприятиям. Безусловно, есть и такие про-

изводства, которые необходимы городу как рабочие места для горожан, в этом случае они должны получать дополнительные преференции от государства». Руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость» Ольга Трошева подсчитала, что в Санкт-Петербурге сейчас около 1 млн кв. м строящегося и выставленного на продажу жилья находится на бывших промышленных территориях,

что составляет около 8-10% от объема первичного рынка. Она полагает, что с точки зрения объемов будущей застройки наиболее перспективны Московский и Невский районы. «На каждый из них приходится 18-20% от общего объема заявленных проектов редевелопмента. Также большой объем заявлен в Адмиралтейском районе (13%) и на Васильевском острове (8-10%)», – говорит она.

Photo: Marina Fedorova



The cost of transformation ranges within 25-40 million rubles per 1 ha, depending on the property and on the site contamination problems

opinion



Elena Valueva,
Marketing Director of
Mirland Development
Corporation in
St. Petersburg

A lot of potential projects that may be used for redevelopment are located in the Admiralteysky district, on the Petrogradskaya side, Petrovsky Island, along the Bolshaya and Malaya Nevka. Often the situation is complicated by the fact that one object has different owners. It can also happen when the industrial area is formed by a variety of objects with different owners. To implement such an ambitious project requires an integrated approach and the support of the authorities.

The industrial reserves

Oleg Privalov / There is almost no vacant land for development in the populated districts of the city, so redevelopment is the only way of area evolution in the urban environment.

There are industrial zones in many Russian cities, as enterprises used to be the major employers. The overall area is calculated in thousands of hectares.

Alexey Bernikov, the marketing analyst in JSC "Prime Group" notes: "Industrial sites within the limits of St. Petersburg are very promising for further development. According to experts, the overall area of the largest industrial areas suitable for redevelopment is approximately 6,000 hectares.

The total industrial area makes at least 1/3 (one third) of the area of the central districts of St. Petersburg. In the future, the development of such areas will significantly increase the amount of new housing supply waiving the city limits expansion."

Market participants say that in addition to the location redevelopment has both its positive and negative sides. The downside is that it's not just a parcel of land. Prior to construction it is necessary to deal with the demolition of the old buildings, as well as with the reclama-

tion of land, if a hazardous industry was located on this place. These are big investments. "On the other hand, there is a positive side, since, as a rule, all the industrial sites are well provided with all the resources: sanitary piping, water supply, sewerage, electricity, which helps to solve many problems," says Konstantin Kovalev, first Deputy General Director of "Pioneer Group" in Saint-Petersburg.

For a long time the main obstacle for redevelopment process has been the fact that the economy of industrial enterprises closing or transportation outside the city was not evident. Now, when the price of land in the city center has reached dizzying heights, the economy of such projects comes out to be viable.

The cost of demolition of the existing buildings and land reclamation, even taking into account the dense housing in urban areas, does not exceed 5-7% of the budget, as Mr. Kovalev estimates.

Alexey Bernikov, the marketing analyst in JSC "Prime Group" says: "Costs of the former

industrial areas clearance in order to start new construction is in each case very individual. On the average, according to experts' assessment, the cost of transformation ranges within 25-40 million rubles per 1 ha, depending on the property and on the site contamination problems. There exists a whole list of owners on a single object; it is needed to come to a mutually beneficial cooperation with each of them. Furthermore, in some cases, the site reclamation is required."

Elena Valueva, Marketing Director of Mirland Development Corporation says: "Western experience has proven that previously demanded area may eventually turn into a depressive one. This happened, for example, with the former docks in London that had lost their direct functionality by the 70s of the last century. Within a short period of time a huge area - more than 20 km² - became unclaimed. And what do we see today instead of these areas? Canary Wharf business district, which competes with

the London City; ExCel exhibition center, which has hosted the Summit of G20; airport; residential, commercial and entertainment complexes. Of course, all this would have been impossible without the creation of transport infrastructure which has connected these areas to the city center and with each other. Within 10-15 years the abandoned territory turned into a fast-growing area, and, for example, only Canary Wharf has provides over 100,000 jobs."

Marina Fedorova, Deputy Business Development Director in North-West region in "Spectrum Group" adds: "The most successful examples of industrial sites modernization in Europe are the areas redeveloped for public and cultural spaces. For example, London's Tate Modern opened in 2000 in the former Bankside Power Station on the south bank of the Thames. Another example is the cultural and creative center of Essen in the Ruhr region of Germany, organized on the former mine Zollverein area. In Russia, the good example is the project on New Holland Island in Saint Petersburg, which is being implemented by "New Holland Development" company." There are successful examples of multi-functional building together with redevelopment - in 2001 the Gasometers in Vienna were modernized and the structures have found new residential and commercial use in modern times successfully divided into residential, office, cultural and entertainment area."

With a careful eye to the authorities

Oleg Privalov / Industrial areas redevelopment implies the city master plan change request, which is happening very slowly.

Also, a more rapid areas design planning is needed. "It will be a very big support for redevelopment if the city organizes an accelerated procedure for the preparation of planning documentation," says Konstantin Kovalev, First Deputy General Director of "Pioneer Group" in Saint-Petersburg. Alexey Bernikov, the marketing analyst in JSC "Prime Group" notes: "The main constraint for redevelopment is the lack of specific city administration plans to transform the industrial areas. Moreover, in the last couple of years there have been several applications for suspension of industries output from

the center of St. Petersburg, which restrains the industrial zones redevelopment." Positive changes in this matter will take place only in the case of approval of the new master plan of St. Petersburg with the introduction of changes in it relating to the output of industrial enterprises (other than hazardous industries) outside the limits of St. Petersburg. This means, that until 2015 no progress can be expected. It remains to wait for the results of parliamentarians' work carried out at the close of public testimony, dedicated to the changes to the city master plan." However, experts believe that not all enterprises need to be put out of St. Petersburg. "At its time, St. Petersburg, at that times still Leningrad, used to be traditionally the capital of

the R&D institutes. Since then there has survived the so-called developmental production, which produces model samples; there is developing, and manufacturing in process. It is clear that such objects have the right to remain in populated areas, because they do not carry any restrictions", says Mr. Kovalev. "By contrast, heavy industry, for example, mechanical engineering, metalworking, where there exist strong sanitary and epidemiological limitations, in my opinion, should be displayed in the industrial zone outside the city limits," he adds. Marina Fedorova, Deputy Business Development Director in North-West region in "Spectrum Group" notes: "High-tech production will most likely remain in the city because of the human factor, but the own-

ers should make the final decision. City must form its long-term industrial policy regarding this matter and should make the enterprises aware of this policy. Of course, there are some enterprises required for the city as long as they provide jobs for the citizens, in which case there should be additional preferences from the state."

Head of the Consulting Center "Petersburg Real Estate" Olga Trosheva estimates that currently approximately 1 million m² of properties (both under construction and on sale) is located in the former industrial areas, which makes 8-10% of the primary market volume. She believes that in terms of the future development

volume the most promising areas are Moscovsky and Nevsky districts. "Each of them accounts for 18-20% of the total number of the announced redevelopment projects. Also, a large number of projects are planned in the Admiralteysky district (13%) and on Vasilevsky Island (10.8%)," she says.

opinion



Konstantin Kovalev, first Deputy General Director of "Pioneer Group" in Saint-Petersburg

Nowadays, one of the biggest problem in all big cities is commuting. In the morning, people leave the outskirts of the city to go to the city center, in the evening they come back. This imposes load on the roads, on the traffic, because the peak load cannot be compensated. Transport paths are laid through industrial areas. Redevelopment allows to increase the population in such areas and to reduce the load on the transport infrastructure.



ОАО «ФОНД ИМУЩЕСТВА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА»

ПРОДАЖА ГОСУДАРСТВЕННОГО И ЧАСТНОГО ИМУЩЕСТВА

Земельные участки под коттеджную застройку



8,7 га

Ленинградская обл., Всеволожский р-н, пос. Щеглово

Цена продажи – 150 млн руб.



22,4 га

МО «Низинское сельское поселение», дер. Низино

Цена продажи – 394 млн руб.



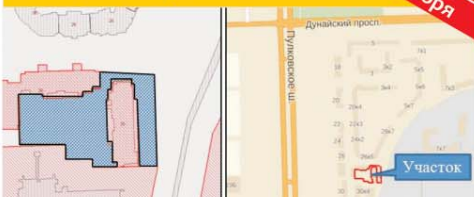
14,9 га

Ленинградская обл., Всеволожский р-н, д. Васкелово, Новопроложенная ул., уч. б/н

Цена продажи – 210 млн руб. Охранная зона ЛЭП – 567 кв. м

Аукцион по продаже земельного участка

17 сентября



СПб, Пулковское шоссе, участок 1 (юго-восточнее д. 30, корп. 2, лит. А по Пулковскому шоссе)

Сз/у – 3 487 кв. м
Начальная цена – 17 млн руб.

Земельный участок под строительство гостиницы, апарт-отеля, торгового комплекса



С возводимых улучшений – 6 000 кв. м

Выборг, пос. Гвардейский, Островная ул., Д. 1

Сз/у – 6 790 кв. м
Цена продажи – 27 млн руб.

Земельный участок под строительство 16-этажного жилого дома



Ленинградская обл., Всеволожский р-н, г. п. им. Свердлова

Сз/у – 3 045 кв. м
С возводимых улучшений – 6 773 кв. м

Цена продажи – 44,9 млн руб.

Земельный участок с расположенными на нем объектами недвижимости



СПб, Тамбовская ул., д. 46, корп. 2
Лит. Д – здание административно-бытового и производственно-складского назначения; лит. Б – нежилые помещения

Сз/у – 2 489 + 711 кв. м
Цена продажи – 50 млн руб.

Вид разрешенного использования земельного участка – ТЗЖДЗ

Инвестиционный проект строительства офисного центра на Чкаловском пр.



Земельный участок в собственности (5 мин от ст. м. «Петроградская»)
Цена продажи – 180 млн руб.

Аукционы на право заключения договоров аренды земельных участков на инвестиционных условиях

Витебский пр., участок 1 (северо-западнее пересечения с Дунайским пр.) под строительство бизнес-центра

1 октября



Сз/у – 8 657 кв. м **С возводимых улучшений – 18 700 кв. м**
Начальный размер арендной платы – 70 млн руб.

ГОТОВЯТСЯ К ПРОДАЖЕ ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ ПОД ЖИЛИЮ ЗАСТРОЙКУ НА ИНВЕСТИЦИОННЫХ УСЛОВИЯХ

Октябрьская наб., участок 1 (юго-восточнее д. 116, корп. 4, лит. А по Октябрьской наб.)



Сз/у – 11 756 кв. м **С возводимых улучшений – 50 700 кв. м**
Начальный размер арендной платы – 265 млн руб.

Октябрьская наб., участок 1 (северо-восточнее д. 118, корп. 7, лит. А по Октябрьской наб.)



Сз/у – 16 012 кв. м **С возводимых улучшений – 60 600 кв. м**
Начальный размер арендной платы – 322,7 млн руб.

Полюстровский пр., участок 1 (северо-восточнее пересечения с Менделеевской ул.)



15 октября

Сз/у – 30 565 кв. м **С возводимых улучшений – 92 560 кв. м**
Начальный размер арендной платы – 780 млн руб.

Дальневосточный пр., участок 1 (напротив д. 7, лит. А по Дальневосточному пр.)



Сз/у – 30 110 кв. м **С возводимых улучшений – 75 000 кв. м**
Начальный размер арендной платы – 723 млн руб.

ул. Бадаева, участок 7 (юго-восточнее пересечения с ул. Ворошилова)



ул. Кржижановского, участок 3 (юго-западнее д. 2, корп. 2, лит. А по ул. Кржижановского)
Многоквартирный дом со встроенными помещениями + объект дошкольного образования

Сз/у – 21 703 кв. м **Сз/у – 10 554 кв. м**
С возводимых улучшений – 40 400 кв. м
Начальный размер арендной платы – 293 млн руб.

пос. Понтонный, Фанерный пер., участок 1 (южнее д. 4, лит. А по Фанерному пер.)



Сз/у – 4 058 кв. м **С возводимых улучшений – 3 280 кв. м**
Начальный размер арендной платы – 19 млн руб.

новости «Союзпетрострой» / «Souzpetrostroi» news

➤ Каталог инновационных продуктов строительной сферы поддержан правительством Санкт-Петербурга

«Союзпетрострой» выступил с инициативой создания в Санкт-Петербурге каталога «Инновации в сфере строительства и промышленности строительных материалов», которую поддержали Комитет по строительству, Комитет по промышленной политике и инновациям и Комитет по развитию транспортной инфраструктуры Санкт-Петербурга.

Ведение подобного каталога в Санкт-Петербурге соответствует задачам, поставленным в Стратегии инновационного развития Российской Федерации. Каталог комплектуется инновационными и другими продуктами (материалами, конструкциями, технологиями и т. п.), как производимыми, так и применяемыми (планируемыми к применению) на территории Санкт-Петербурга.

Главным преимуществом данного ресурса является то, что продукция, опубликованная в каталоге, будет рекомендована к применению на территории Санкт-Петербурга, в первую очередь при заключении государственных контрактов на строительство объектов. На основе каталога в дальнейшем планируется осуществлять сопровождение инноваций – от включения в региональную нормативную базу для разработки проектно-сметной документации до последующего обязательного применения при строительстве зданий и сооружений.

Оператором каталога является ООО «Союзпетрострой-Инновации» – специально созданное подразделение «Союзпетрострой». В настоящее время в целях проведения экспертизы инновационных продуктов для

включения в каталог создается экспертный совет каталога, в который войдут представители Комитета по промышленной политике и инновациям, Комитета по строительству, Комитета по развитию транспортной инфраструктуры Санкт-Петербурга, профессиональных общественных организаций, профильных вузов и другие представители экспертного сообщества Санкт-Петербурга. Таким образом, в каталоге можно будет получить информацию о качественной продукции, имеющей подтверждение экспертного сообщества города.

Каталог рассчитан на проектировщиков, строителей, производителей материалов Санкт-Петербурга и Ленинградской области, а также других специалистов, работающих в строительной сфере. Ведение каталога осуществляется в сети Интернет с периодическим изданием на бумажных носителях.

➤ Предвыборная встреча в «Союзпетрострое»

27 августа в «Союзпетрострое» прошла встреча руководителей компаний союза с А.И. Вахмистровым – доверенным лицом кандидата в губернаторы Санкт-Петербурга Г.С. Полтавченко. В ней также принял участие председатель Комитета по строительству М.В. Демиденко. Состоялся конструктивный разговор, затронувший основные проблемы строительного комплекса города, в том числе малого и среднего строительного бизнеса и административных барьеров. Строители выразили надежду, что в случае победы на выборах Г.С. Полтавченко продолжит работу по улучшению предпринимательского климата в Санкт-Петербурге в строительной сфере, и обещали ему свою поддержку 14 сентября.

На правах рекламы

➤ Catalog of innovative products in the construction sector is supported by the Government of St. Petersburg

"Souzpetrostroi" has initiated the establishment in St. Petersburg of the catalog "Innovations in the field of construction and building materials industry". The initiative was supported by the Construction Committee, the Committee on Industrial Policy and Innovation, and by the Committee on the development of transport infrastructure in St. Petersburg.

Keeping such a catalogue in St. Petersburg matches the tasks, set in the Strategy of innovative development of the Russian Federation. The catalogue is completed with innovative and other products (materials, design, technologies, and so on), both produced and being used (planned to use) in St. Petersburg.

The main advantage of this resource is that the products that are published in the directory will be recommended for use on the territory of St. Petersburg, first and foremost at the conclusion of the state contracts for construction of facilities. On the basis of the catalog in the future we plan to implement innovations maintenance – starting from the inclusion of innovations to the regional regulatory framework for the development of project budget documentation, following with

the mandatory application in the construction of buildings and structures.

"Souzpetrostroi-Innovations" LLC – the specially created unit of "Souzpetrostroi" – will be the catalogue's operator. Currently, for the purpose of examination of innovative products for inclusion in the catalogue the special council of experts is being created, which will include representatives of the Construction Committee, the Committee on Industrial Policy and Innovations, and of the Committee on the development of transport infrastructure in St. Petersburg, as well as the representatives of the professional non-governmental organizations, universities and other relevant representatives of the expert community of St. Petersburg.

Thus, in the catalog you can get information about the quality of products that will have the approval of the expert community of the city.

The catalog is designed for project designers, builders, manufacturers of materials of St. Petersburg and of the Leningrad region, as well for other professionals working in the construction industry. The catalogue is maintained via the Internet with periodical issuance of its hard-copies.

➤ Pre-election meeting in "Souzpetrostroi"

On August 27, "Souzpetrostroi" held a meeting of CEOs of the companies-members of the Association with A.I. Vakhmistrov, the agent of the candidate for governor of St. Petersburg – G.S. Poltavchenko. It was also attended by M.V. Demidenko, the chairman of the Construction Committee. The discussion was very constructive: the main issues of the city building complex were covered, including

the problems of small and medium-sized construction business and the administrative barriers. Builders expressed the hope that in case G.S. Poltavchenko wins the election, he will continue to work to improve the business climate in St. Petersburg in the construction industry, and promised their support on 14 September.



SPONSORED STATEMENT

events

PROESTATE on the starting blocks

Marina Akatova / International Real Estate Investment Forum PROestate, which had taken place in St. Petersburg for many years, will take place in Moscow on 8-10 September. Petersburg business will traditionally take part in the event. However, this year, it will compete for the attention of federal officials and investors.

Russian regions are preparing a comprehensive program. The key topic of the business program is "Investment Centers of Russia."

This year, as expected, the forum will welcome three thousand participants. In particular, official delegations are expected from Bashkortostan, Crimea, Magadan, Orel, Saratov, Tver, Voronezh, Kirov, Pskov, Sverdlovsk, Tula, Yaroslavl region, Chechnya, Tatarstan, the Khabarovsk Territory. "This year Russian regions are going to present the specific projects to the investment community. This points to the fact that the regional centers have formed the offer to investors; the regions have determined exactly which segments and directions need to raise funds first and foremost. For example, Orel region has outlined its interest in attracting funds in industrial production

and the creation of new industrial parks. Tyumen region will bring to the forum its pool of new projects dedicated to the creation of health and fitness centers," says Pavel Goncharov, Director of PROESTATE forum, Vice-President of the Russian Guild of Managers and Developers. The theme of the investment potential of Russian regions will be revealed at the conference "Invest in Russia", organized jointly by the Ministry of Regional Development of the Russian Federation. As previously stated by Mikhail Kruk, Deputy Minister of Regional Development of the Russian Federation, the ministry hopes that the forum will become an additional application tool for investors who want to discover and implement new investment opportunities.

During the event the presentation of the investment potential of Ryazan region and Buryatia will be made. It seems that the expectations of the Forum's moving to Moscow justify themselves. With the support of the federal agencies, the event has become a platform of national scale. PROESTATE forum was organized by the Ministry of Regional Development and the non-profit Partnership "Russian Guild of Managers and Developers" with the support of the Federation Council of the Russian Federation and the Ministry for Construction, Housing and Public Utilities of the Russian Federation. "This is the event that gives participants the opportunity to present interesting projects and allows them to find investors for their projects. In addition, it guarantees a serious



Фото: Мария Кривоносова



Two years ago St. Petersburg projects were the main ones at the forum; however, this year, the Northern Capital delegation will compete for the investors' attention on equal footing with the delegations from other regions and countries

professional discussion with the participation of international speakers. Also we need to note that the Russian regions are well represented and the event is supported by the government structures of the federal level," Yury Grudin, General Director at

Pioneer Group in St. Petersburg, says. According to Egor Dorofeev, Partner, Head of Land, Warehouse & Industrial department в Cushman & Wakefield, despite the fact that PROESTATE moved to Moscow

only last year, it has become a key event in the commercial real estate market. "This forum is a great discussion platform that allows meeting with colleagues to discuss the ongoing market processes and trends," Mr. Dorofeev says.

Производственная взаимовыручка

Елена Львова / Развитие промышленности региона зашло в тупик: в Петербурге есть профессиональные кадры, но не хватает территории для строительства. В Ленобласти же земли полно, но ощущается дефицит специалистов. Участники рынка уверены, что двум субъектам Федерации надо срочно объединять усилия. ➔

Набор льгот, предоставляемых разными регионами, схож и, как правило, включает льготный налог на землю, имущество, прибыль, службу одного окна, инженерную подготовку территории. Основные различия заключаются в том, как реализованы эти преференции на каждой конкретной территории: насколько легко в регионе получить землю, льготы, как работает поддержка инвесторов и т. п.

Специалисты считают, что развитие промышленности будет в ближайшее время осуществляться за счет индустриальных парков.

Владимир Скигин, председатель совета директоров УК Satellit Development, говорит: «Такое развитие производства предполагает оптимизацию управленческих и эксплуатационных затрат, профессиональный подход к ведению бизнеса. Чаще всего индустриальный парк имеет специализацию, поскольку каждый сегмент производства имеет свои особенности. Часто индустриальные парки ориентированы на средний и малый бизнес, поскольку для

крупного производства может быть более целесообразен собственный проект, реализованный в формате built-to-suit».

Регионы, которые рассматривают развитие промышленности как приоритетное, уделяют внимание не только созданию непосредственно индустриальных парков, но и развитию всей инфраструктуры, причем не только инженерной или административной, но во многом уже и социальной. В ряде случаев параллельно с развитием производственных площадок по соседству реализуется жилая функция, формируется социальная инфраструктура. Хотя пока таких примеров немного. Практика строительства жилья для сотрудников завода не очень распространена в современной России. Как правило, такая потребность возникает только спустя 3-5 лет после старта завода и только в том случае, если на рынке труда наблюдается высокая конкуренция за квалифицированный персонал. «В качестве примера одного из таких проектов можно привести поселок

Hakkapelita Village, который завод Nokian Tyres построил под Всеволожском через четыре года после запуска самого завода, а также технопарк «Габцево», поблизости от которого специально строится жилье для сотрудников якорного арендатора, завода «Фольксваген». Но эти примеры относятся к первой волне индустриальных парков», – уточняет Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований JLL в Санкт-Петербурге.

Все участники рынка утверждают, что политику по развитию индустриальных парков в Петербурге и Ленинградской области следует вести скоординированно. Земельные ресурсы есть в области, кадровые – в Петербурге. Высокий потенциал города-миллионника может способствовать развитию индустриальных парков. Но многое упирается в земельный вопрос – стоимость земли оказывается чрезмерно высокой для окупаемости проекта. «Кроме того, на сегодняшний день лишь со стороны Администрации Ленинградской области наблюдается

реальная заинтересованность в инвесторе, областные власти постепенно выстраивают систему привлечения инвестора, его сопровождения», – констатирует господин Фадеев.

В Петербурге это содействие пока проявляется в меньшей степени. Тем не менее опыт развития индустриальных парков в Петербурге уже есть. Если под индустриальным парком понимать территорию, обеспеченную инженерной инфраструктурой, на которой размещены производственные предприятия, находящиеся под управлением специализированной управляющей компании, то в Петербурге и прилегающих районах Ленинградской области, по данным JLL, в активной стадии находятся 10 индустриальных парков. Еще около восьми проектов заявлены к реализации как индустриальные парки. «Однако реально эти промышленные площадки вряд ли можно пока отнести к индустриальным паркам», – говорит господин Фадеев.

Алена Давыдова, консультанта отдела корпоративных услуг и продаж компании Maris в ассоциации с CBRE, рассуждает: «Самым эффективным, на мой взгляд, для развития промышленности было бы соглашение правительства Ленобласти или правительства Санкт-Петербурга с ответственными монополистами о предоставлении в качестве преференций точек доступа к коммуникациям (воде, газу и электричеству) в непосредственной близости к развиваемым территориям. Такая практика существует в Канаде, Америке и Европе, на территории России подобная модель реализована в Калуге. Таким образом, парки будут дешевле и станут более привлекательными для промышленников, которые, в свою очередь, будут строить больше заводов и создавать новые рабочие места, и как следствие, обеспечат гарантированные долгосрочные налоговые поступления».

Некоторые проектируемые индустриальные парки типа Greenfield, расположенные в зоне влияния Петербурга

	Местоположение	Общая площадь, га	Девелопер	Дополнительная информация
Trigon Тосно	Ленинградская область, Тосно, Московское шоссе	57 (11,4 – первая очередь)	Trigon Capital	Предполагается продажа участков, так и сдача в аренду помещений.
Южные ворота	Ленинградская область, Гатчинский район, Коммунар	103	Beijing DingShang Science and Technology	Предполагается строительство заводов по производству железобетонных изделий, изготовлению мебели, а также по производству сыпучих смесей и материалов.
Южный, Санкт-Петербург	Санкт-Петербург, Пушкинский район	99	СТАРТ Девелопмент	Планируется размещение предприятий V класса опасности. Предоставление права собственности.
Тосненский	Ленинградская область, Тосненский район	100	Леноблинновации	Парк предназначен для размещения предприятий автомобилестроения, производств комплектующих к авто, малых и средних компаний, логистических комплексов до III класса опасности.
Морозовка	Ленинградская область, Всеволожский район	100 (33 га – первая очередь)	Леноблинновации	Предприятия II-III класса опасности.

Источник: Colliers International

На откуп частному капиталу

Елена Львова / Единое федеральное законодательство, регулирующее деятельность индустриальных парков, в России отсутствует. При этом каждый регион РФ или почти каждый из них планирует развивать или уже развивают такие площадки и при этом предоставляет резидентам те или иные льготы.

По данным Ассоциации индустриальных парков, Ленинградская область на сегодняшний день является лидером среди всех регионов РФ по количеству уже созданных и находящихся на разных стадиях разработки индустриальных парков. Власти региона ожидают, что на развитие отрасли индустриальных парков значительно повлияет принятие закона «О мерах государственной

поддержки создания и развития индустриальных парков в Ленинградской области», проект которого будет вновь рассмотрен осенью. Документ предполагает осуществление мер государственной поддержки – до 0%. Льготы в виде налоговых льгот и льготной ставки по налогу на прибыль снижена до 13,5%, а ставка по налогу на имущество – до 0%. Льготы будут предоставляться сроком на четыре года, при этом в течение шести лет с момента присвоения статуса индустриального парка организация сможет сама выбрать четырехлетний период для получения льгот. Пока же чиновники ждут от частного капитала самостоятельности в развитии

индустриальных парков. Как говорят участники рынка, наиболее развитыми являются индустриальные парки «Марьино» и Greenstate, однако и стоимость земли в них, соответственно, наиболее высокая. Это частные проекты, хотя «Марьино» реализуется с поддержкой властей. Примеров же реализации государственных проектов такого уровня, на государственной земле пока нет ни в Петербурге, ни в Ленобласти. На сегодняшний день интерес инвесторов к реализации индустриальных парков не очень высок. Темпы окупаемости здесь пока ниже, чем в других сегментах коммерческой недвижимости, а правила игры не сформированы; сегмент для нашего рынка очень молодой. Как полагают эксперты, девелоперам в этой сфере

необходимы определенные преференции, основанные на государственно-частном партнерстве.

Светлана Березина, заместитель директора департамента консалтинга Colliers International в Санкт-Петербурге, заключает: «Количество заявленных за последние годы проектов индустриальных парков региона составляет несколько десятков. Данные заявления часто носят декларативный характер, от реализации некоторых проектов девелоперы отказались. Ввиду новизны и размытости термина «индустриальный парк», в том числе относительно доли производственной функции в индустриальном парке и отсутствия законодательного регулирования в этой сфере, данное понятие часто используется в маркетинговых целях (например, собственни-

мнение



Владимир Скигин, председатель совета директоров UK Satellit Development:



– Сегмент производственной недвижимости должен быть одним из приоритетных направлений развития региона, поскольку является одним из ключевых факторов его успешной экономики. Сегодня, когда в городе и области наблюдается дефицит подготовленных производственных площадок, многие крупные иностранные компании отказались размещать у нас свои производства в силу существования более привлекательных условий в других регионах, развитие сегмента индустриальной недвижимости актуально как никогда.

ками крупных массивов сельхозземель, собственниками неиспользуемых промышленных объектов)». Госпожа Березина считает, что если проект не обеспечен инженерией и транспортом уже на тот момент, как его заявили, существует большая вероятность того, что он

не будет реализован. «Это связано как с неопределенностью относительно наличия достаточного объема финансирования у девелопера индустриального парка, так и с длительностью «бумажного периода» процессов подготовки участка и согласования проекта», – поясняет она.

Industrial team spirit

Yelena Lvova / Industry development in the region has reached a deadlock. We do have professional staff in St. Petersburg, but there is not enough area for construction. In the Leningrad region there are a lot of sites, but the shortage of specialists is felt. Market participants believe that the two subordinate entities of the Federation must urgently join forces. ➔

Range of benefits provided by different regions is similar and usually includes reduced land, wealth and corporate taxes, as well as one-stop service, land use planning and management. The main difference is how these benefits are implemented on a specific area; how easy it is to get the parcel of land and the benefits in the region; how the support of investors works and so on.

Experts believe that the development of the industry will soon start due to industrial parks construction.

Range of benefits provided by different regions is similar and usually includes reduced land, wealth and corporate taxes

Vladimir Skigin, chairman of the boards of directors of managing company "Satellit Development" says: "Such industry development involves management and operating costs optimization, a professional approach to business. Most often, the industrial park has its own specialization since every segment of production has its own characteristics. Most industrial parks are designed for small and medium business, since for large-scale production its own project can be more expedient, as it is implemented in the format "built-to-suit".

Regions, that consider industry development as a priority, focus their attention not only on the creation of industrial parks, but also on the development of the entire infrastructure, both engineering and administrative, and social one in particular. In some cases, in parallel with

the industrial sites development housing constructions as well as social infrastructure are being developed in the neighborhood. There are just few examples, though. The practice of construction of housing for employees of the plant is not very common in today's Russia. Typically, this need arises 3-5 years only after the plant launch, and only provided that there is a high labor market competition for qualified personnel.

"A characteristic example of one of these projects is Hakkapelita Village settlement,

which was constructed by Nokian Tyres plant under Vsevolozhsk only four years after the launch of the plant. Another example is the industrial park "Grabtsevo", in proximity to which the housing project for the employees of the anchor tenant – Volkswagen plant – is being implemented. "However, these examples are in the first wave of industrial parks," says Vladislav Fadeev, head of research at JLL in St. Petersburg.

All market participants argue that the policy on the development of industrial parks in St. Petersburg and the Leningrad region should be carried out in a coordinated manner. We do have land resources in the area and staff in St. Petersburg. High potential of the million-plus city can contribute to the industrial parks development. However, a lot of things

depend on the land issues – the value of land is too high for projects' payback. "In addition, to date, only the Leningrad region authorities show interest in investors attraction, the regional authorities have gradually build the system of investors attraction and support," Mr. Fadeev states.

In St. Petersburg, this assistance is rendered to a lesser extent. Nevertheless, St. Petersburg has the experience in industrial parks development. If by an industrial park we mean the territory with dedicated engineering infrastructure, where production enterprises are located that are managed by a specialized management company, then we can say that in St. Petersburg and the Leningrad region surrounding areas, according to JLL, there are 10 industrial parks in the active state. Around eight more projects are announced for implementation as industrial parks. "However, in reality, these industrial sites can hardly be called industrial parks," says Mr. Fadeev.

Alyona Davydova, Property Advisor Corporate Services at Maris in association with CBRE, says: "In my opinion, the most effective method for the development of the industry would be the agreement by which the governments of the Leningrad region and St. Petersburg provide natural monopolists with such preferences as communications access points (water, gas and electricity) in close proximity to the development area. This practice exists in Canada, America and Europe, in Russia, such a model is implemented in the city of Kaluga. Thus, the parks will be cheaper and therefore more attractive to manufacturers that, in their turn, will build more factories and create new jobs, and as a consequence, provide guaranteed long-term tax revenue."

At the mercy of private capital

Yelena Lvova / In Russia there is no uniform federal legislation which would regulate functioning of industrial parks. Moreover, each region of the Russian Federation or almost every region plans to develop or has already developed such platforms and at the same time provides the residents with certain benefits.

According to the Association of Industrial Parks, today the Leningrad region is the leader among all regions of the Russian Federation in terms of the amount of industrial parks already created or being at various stages of development. Besides, the authorities of the region expect that development of industrial parks will be considerably influenced by the law On Measures of State Support for Establishing and Developing Industrial Parks in the Leningrad Region, the bill will be again considered in the autumn.

In accordance with the law, organizations dealing with development of industrial parks can receive state support such as tax benefits and reduced ground rate. These benefits are the same as those for investors in the

region: corporate tax rate is reduced to 13.5% and wealth tax rate – to 0%. Tax benefits will be granted for 4 years, at that, an organization can choose 4 year period within 6 years after receiving industrial park status. In the meantime, officials are waiting for investors' initiative in the development of industrial parks.

As market participants say, the most developed industrial parks are "Marino" and "Greenstate", however, the cost of land there is, respectively, the highest. These are private projects, although "Marino" is being implemented with the support of the authorities. Meanwhile, there are no examples of implementation of government projects of this level on public land in St. Petersburg or in the Leningrad region.

To date, investors' interest in the implementation of the industrial parks is not very high. Recovery rates are still lower than in other segments of commercial real estate, and the rules of the game are not laid down; this segment is very young for the market.

Experts believe that the developers in this sphere need certain preferences based on public-private partnership.

Svetlana Berezina, Deputy director of the consulting department at Colliers International in St. Petersburg, concludes: "Few dozen of industrial parks' projects have been announced in recent years in the region. These statements are often of declarative nature; developers have rejected some projects.

In view of the fact that the term "industrial park" is new and vague (the share of production function in the industrial park is not defined and there is no legal regulation in this area), this concept is often used for

marketing purposes (for example, by owners of large tracts of agricultural land and by the owners of unused industrial sites)."

Ms. Berezina thinks that if the project is not provided with engineering and transport facilities already at that time when it has been announced, it means there is a high probability that it will not be implemented. "The developer of the industrial park might not have enough financing, as well as the "paper period" of site preparation and the project agreement might take too long," she says.

opinion



Vladimir Skigin, chairman of the boards of directors of managing company "Satellit Development":

➔ Industrial real estate segment has to be one of the priorities of the region as a key factor in its successful economy. Today, when there is a deficiency of prepared industrial sites in the city and in the region, many large foreign companies have refused to deploy their plants locally, because of the existence of more attractive conditions in other regions; the industrial real estate segment development is relevant now more than ever.

publisher's imprint



The newspaper publication is supported and aided by administration of the Russian Federation President's authorized representative in the North-Western federal district.

Publisher and founder:
Construction News Agency limited Liability Company

Editorial office address:
12 Kantermirovskaya str., St. Petersburg, 194-100, Russia
Tel./fax +7 (812) 6050050
E-mail: info@asninfo.ru
Company web portal: www.asninfo.ru

Director-General: Inga Udalova
e-mail: udalova@asninfo.ru

Editor-in-Chief: Valery Gribanov
e-mail: gribanov@asninfo.ru
Ten. +7 (812) 605-00-50

Deputy Editor-in-Chief: Alyona Sheremeteyeva
e-mail: red@asninfo.ru
Ten. +7 (812) 605-00-50

Production editor: Olga Zaretskaya
Ten. +7 (812) 605-00-50
e-mail: zaretskaya@asninfo.ru

The issue team:
Alesya Grib, Darya Litvinova, Lidia Gorbunokova, Tatiana Kramareva, Nikita Kryuchkov, Mikhail Nemirovsky, Maxim Yelansky

PR Director: Tatiana Pogalova
e-mail: pr@asninfo.ru

Technical department: Dmitry Neklyudov
e-mail: admin@asninfo.ru

Advertising department:
Serafima Reduto (head), Olga Bich, Valentina Bortnikova, Yelena Savoskina, Yekaterina Shvedova, Natalia Antoshina
Ten./pbac: +7 (812) 605-00-50
e-mail: reklama@asninfo.ru



Subscription department:
Yelena Khokhlacheva (head), Yekaterina Chervyakova
Ten./pbac: +7 (812) 605-00-50
e-mail: podpiska@asninfo.ru

Subscription code in Saint Petersburg and Leningrad Oblast – 14221.
Subscription code in North-Western federal district 83723.
Distributed via subscription, at the firm's showcases, committees and state institutions, local administration offices and business centers.

Design and make-up department:
Yelena Sarkisyan, Roman Arkhipov

Reference to the source in case of using, fully or partially, the textual or graphic materials of the newspaper, is mandatory. Responsibility for truthfulness of information in advertisements and modules rests with the advertiser. Materials in standard features Point of View, The facility profile, Achievements, Personal record, Business style, and Contest are published as an advertisement.

The newspaper Construction Weekly is registered by the Federal Service for Supervision of Communications, Information Technology and Mass Media (Roskomnadzor) at the Russian Federation Ministry of Communications and Media.

Certificate PI No.FS 7753074.

Published since February 2002.

Issued weekly on Mondays (special issues are scheduled individually)

Printing house: OOO Pargolovskaya Printing Works,
113 Lomonosov str., St. Petersburg, 194-362.
Circulation num: 9000 copies
Order No. 105
Passed for printing 29.08.2014 at 17:00



BUILDER OF THE YEAR

The best professional mass media source (laureate of 2003 and 2006).



GOLDEN NAIL

The best dedicated mass media source (nominee of 2004-2007).



CAISSA

The best electronic mass media source with a focus on real estate (laureate of 2009).



CREDO

The best mass media source with a focus on Russian real estate market (laureate of 2009, 2011 and 2013).



CAISSA

The best printed mass media source with a focus on real estate market issues (laureate of 2013).



STROI MASTER

The best mass media source with a focus on self-regulation in construction business (laureate of 2012 and 2013).

- DEVELOPMENT
- CAPITAL CONSTRUCTION
- RESIDENTIAL DEVELOPMENT
- COMMERCIAL REAL-ESTATE



**BUILDING
THE FUTURE**

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