

События

Бюджет возглавляемого Сергеем Харлашкиным Комитета по развитию транспортной инфраструктуры в следующем году сократится на треть.

Финансирование ремонта дорог перераспределят, стр. 4



События

Торговый центр, примыкающий к железнодорожной станции Всеволожска, выставлен на торги за 250 млн рублей. Аукцион назначен на декабрь.

Торговый центр во Всеволожске пойдет с молотка, стр. 6



Строительный округ, стр. 17-19 • Технологии и материалы, стр. 23



Владелец ЛСР окопается в «Дюнах»

Структура основного владельца Группы ЛСР Андрея Молчанова приобрела в Сестрорецке за 750 млн рублей здание санатория «Дюны», а также участок, на котором он расположен. В самой Группе ЛСР подчеркивают, что это отдельный проект владельца компании, и настаивают на том, что санаторно-курортная функция объекта будет сохранена. (Подробнее на стр. 2) ➔

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

ЛИСТОВОЙ, СОРТОВОЙ МЕТАЛЛОПРОКАТ

АЛЮМИНИЕВЫЙ ПРОФИЛЬ, ЛИСТ

ПЛАЗМЕННАЯ РЕЗКА

ЛАЗЕРНАЯ РЕЗКА

www.szmetal.ru



КОМПЛЕКС РАБОТ
ПО РЕСТАВРАЦИИ,
РЕКОНСТРУКЦИИ
И СТРОИТЕЛЬСТВУ

(812) 337 53 13

geoizol.ru

3Д-МЕТАЛЛ
Производим, продаем:
Каркасы диаметром от 6 до 25 мм
Гибочные изделия из арматуры

3D Metall

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

НОВЫЙ ОККЕРВИЛЬ
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

ОТДЕЛСТРОЙ

670-01-01

Застройщик ООО «Отделстрой»
www.otdelstroy.spb.ru

ЛСР Базовые

ЗАО «ЛСР-Базовые»
Тел.: (812) 777-77-45
www.lsrbase.ru

БАЗОВЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ: ЩЕБЕНЬ, БЕТОН, ПЕСОК

ЩЕБЕНЬ БЕТОН ПЕСОК

С НАМИ ВСЁ СЛОЖИТСЯ!

ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ



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

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

Адрес редакции:
Россия, 194100, Санкт-Петербург,
Кантемировская ул., 12
Тел./факс: +7 (812) 605-00-50
E-mail: info@asninfo.ru
Интернет-портал: www.asninfo.ru

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

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

Заместитель главного редактора: Лидия Горбунова
e-mail: red@asninfo.ru
Тел. +7 (812) 605-00-50

Выпускающий редактор: Ольга Зарецкая
e-mail: zareckaya@asninfo.ru
Тел. +7 (812) 605-00-50

Над номером работали:
Алеся Гриб, Дарья Литвинова, Татьяна Крамарева,
Никита Крючков, Михаил Неировский,
Алена Шереметьева, Максим Еланский

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

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

Отдел рекламы:
Серафима Редото (директор по рекламе),
Валентина Бортинкова, Елена Савоскина,
Екатерина Шведова, Наталья Антошина
Тел./факс: +7 (812) 605-00-50
e-mail: reklama@asninfo.ru



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

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

Отдел дизайна и верстки:
Елена Саркисян, Роман Арипов

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

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

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

Типография: ООО «Парголово типография»
194362, Санкт-Петербург, пос. Парголово,
ул. Ломоносова, 113.
Тираж 9000 экземпляров
Заказ № 132
Подписано в печать 24.10.2014 в 17:00



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



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



КАИССА
Лучшее электрон-
ное СМИ,
освещающее
рынок
недвижимости
(лауреат 2009 г.)



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



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



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

Торговый центр во Всеволожске продадут на торгах

Кристина Наумова / В декабре с молотка уйдет торговый комплекс во Всеволожске (Ленинградская область), примыкающий к железнодорожной станции. Начальная стоимость объекта – 250 млн рублей. Эксперты положительно оценивают актив, но полагают, что интерес к нему будет только в случае, если цена в ходе торгов вырастет не более чем на 25%. ➔

Российский аукционный дом 10 декабря проведет торги по продаже действующего торгового центра площадью 3,9 тыс. кв. м во Всеволожске (Ленинградская область). Начальная стоимость актива – 250 млн рублей.

Как сообщается в официальных материалах РАД, объект расположен в непосредственной близости к железнодорожной платформе «Всеволожская». В 2014 году завершилась модернизация комплекса,

«В настоящий момент все помещения сданы в аренду по среднерыночным ставкам. Основной профиль арендаторов – мебель и товары для интерьера. На первом этаже торгового комплекса расположен единственный во Всеволожске ресторан быстрого питания McDonald's», – отмечается в сообщении аукционного дома.

Директор департамента продаж и приобретения East Real Дмитрий Кузнецов полагает, что объект может понадобиться

владельцу торговых помещений», – говорит господин Кузнецов. Руководитель отдела торговых помещений Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate Ольга Аткачис отмечает, что начальная цена комплекса является приемлемой, если в процессе торгов она вырастет не более чем на 25%. В таком случае срок окупаемости объекта не превысит 10 лет. Скорее всего, комплекс будет интересен местному инвестору, который хорошо знает рынок Санкт-Петербурга и области, полагает госпожа Аткачис. «Полагаю, объект будет пользоваться спросом, так как рынок торговой недвижимости Всеволожска в настоящий момент не насыщен качественными торговыми объектами, а в Петербурге интересные торговые комплексы выставляются на продажу достаточно редко. Не стоит забывать и о том, что в Петербурге за такую сумму торговый комплекс площадью в 4 тыс. кв. м приобрести не удастся», – рассуждает эксперт.

По данным билетно-кассового контроля РЖД, пассажиропоток железнодорожной платформы «Всеволожская» в месяц составляет более 228 тыс. человек

в рамках которой была увеличена его площадь и заменены инженерные коммуникации. Арендопригодная площадь составляет 2,5 тыс. кв. м.

Здание является частью крупного транспортного узла – железнодорожной платформы «Всеволожская». На первом этаже расположены билетно-кассовый узел РЖД и выход на железнодорожную платформу. По данным билетно-кассового контроля РЖД, пассажиропоток в месяц составляет более 228 тыс. человек.

инвестору, который заинтересован в получении денежного потока. Спрос на такой объект обеспечен, если его цена будет соответствовать инвестиционным критериям покупателя, а именно окупаемости и доходности. «Необходимо отметить очень хорошее расположение торгового центра – рядом с платформой «Всеволожская». Там обеспечен очень высокий пешеходный трафик. Также новый владелец может сделать реконструкцию объекта с увеличением площадей для более эффективного использо-

цифра

2,5

тыс. кв. м –
арендопригодная площадь торгового центра во Всеволожске

вопрос номера

Смольный разработал проект новой схемы размещения наружной рекламы в городе. Согласно ей количество рекламных конструкций должно сократиться в 18 раз. Согласно ли вы с необходимостью такой кардинальной зачистки наружной рекламы и с тем, что ее отсутствие украсит Петербург?

Александр Карпов, директор центра экспертиз «Эком»:
– Зачистка центра Петербурга от крупногабаритной рекламы нужна, нам следует тщательно охранять видовые характеристики и исторические панорамы города. Нам нужно не столько сокращать, сколько оптимизировать, например отвести под рекламу уличные брендауэры и стены домов, которые никак не используются.

Илья Тюкин, директор ГК «Арт-Фасад»:
– Необходима стандартизация форматов, а не сокращение объемов. На фотографиях начала XX века Невский пестрит вывесками, но за счет единства габаритов

все смотрится великолепно. На первых этажах домов над витринными окнами исторически были предусмотрены места для вывесок, что тоже задавало геометрию размещения. Поэтому не критично, а качество является определяющим.

Александр Батушанский, генеральный директор ЗАО «Решение»:
– Конечно же, исторический центр без рекламных конструкций будет смотреться эстетически более приятно, но, с другой стороны, значительное сокращение «наружки» – это удар по бизнесу. Считаю, что городским властям следует более продуманно решать данный вопрос.

Константин Щербин, генеральный директор бюро «Архиград»:
– Конечно, согласен. Более того, если мы взглянем на пример крупнейшей европейской столицей – Рима, Парижа, – то там рекламы в центре города практически нет. Есть вывески магазинов, указатели

и не более того. А крупные рекламные баннеры есть только на крупных магистралях, в торговых и промышленных районах. У нас же до сих пор реализовывался азиатский вариант рекламного рынка, когда чем крупнее и ярче – тем лучше.

Мария Дартау, президент ГК «Единые Решения»:
– Я убеждена, что такая необходимость присутствует. Прежде всего это касается исторического центра. Именно там уличная реклама в том виде, в каком она есть, уродует город, и с этим трудно не согласиться. Но все надо делать с умом, чтобы благое начинание не превратилось в фарс. Для каждого исторически сложившегося района должны быть свои нормы.

Инна Новожилова, генеральный директор рекламно-маркетингового агентства Createrra SPb:
– Инициатива взять под более жесткий контроль рынок наружной рекламы имеет свои несомненные плюсы. На сегодняшний день наш город заспамлен боль-

шим количеством безвкусной и броской наружной рекламы. Но, на мой взгляд, речь должна идти не о тотальном сокращении количества наружной рекламы в 18 раз, а о повышении контроля над качеством рекламных конструкций. Необходимо стремиться к нахождению баланса между архитектурными формами и потребностями бизнеса.

Максим Новицкий, генеральный директор федеральной бизнес-брокерской компании «Альтера Инвест»:
– От размещения наружной рекламы ежегодно в бюджет Петербурга в виде налоговых платежей поступает более 1 млрд рублей. В условиях последних экономических событий в стране, дефицита бюджета города сокращение доходной статьи и затраты на демонтаж более 9 тыс. рекламных конструкций лягут грузом на бюджет Петербурга. Предложенная мера чересчур радикальна, и, возможно, стоит пересмотреть заявленный проект в пользу послабления.

«Евроград» хотят понизить

Никита Кулаков / Власти Ленобласти требуют от девелопера проекта «Евроград» в Буграх, компании «Пантикапей», частично уменьшить высотность и плотность застройки жилья. В противном случае они грозятся оспорить ППТ района в суде. ➔

Власти Ленобласти требуют от администрации Бугровского сельского поселения привести в соответствие с региональными нормативами планы по возведению жилья на 52 га, которые должны стать частью проекта-миллионника «Евроград». Как сообщила пресс-служба областной администрации, при проверке проекта планировки территории (ППТ) района было обнаружено, что жилая часть «Еврограда» не только противоречит региональным нормативам Ленобласти, но и утвержденным в самом поселении Правилам землепользования и застройки (ПЗЗ), а также генплану муниципалитета. ППТ предполагает возведение 16-этажных домов, хотя максимальное количество этажей по ПЗЗ и региональным нормативам не должно превышать 12. Чиновники объясняют, что нарушены и нормативы по плотности застройки. Согласно проекту планировки, на 52 га предполагается построить 596 тыс. кв. м жилья, плотность составит 11,4 тыс. кв. м на 1 га, это выше региональных нормативов – 9 тыс. кв. м на 1 га (в некоторых случаях – до 11 тыс. кв. м).

Вице-губернатор Ленобласти Георгий Богачев заявил, что жилая зона «Еврограда» должна быть существенно уменьшена. «Если нормативы не будут выдержаны, Комитет по архитектуре и градостроительству будет вынужден оспорить в суде весь ППТ. В таких случаях суды обычно встают на сторону администрации», – отметил он.

Девелопером проекта «Евроград» выступает инвестиционно-строительная компания «Пантикапей». По данным СПАРК, группа «Пантикапей» создана 15 лет назад выходцами из Крыма и включает около 40 юрлиц. У компании в собственности и управлении около 1 тыс. га в Ленобласти, в том числе 50 га в Бугровском сельском поселении. В августе застройщик получил утвержденный ППТ, также муниципалитет утвердил ПЗЗ и генплан Бугров. В 2015 году девелопер собирается выйти

осиблись», – считает Дмитрий Яковенко. «В нашем проекте запланировано больше жилья, чем говорят чиновники – 655 тыс. кв. м, а не 596 тыс. кв. м, и не на 52 га, а на большей территории. И будет еще около 2 млн кв. м коммерческой недвижимости», – пояснил он.

Проект «Евроград» был анонсирован около 10 лет назад. Город-спутник должен появиться к 2030 году и займет 730 га. Эта территория находится в собственности 10 крупных застройщиков, в числе которых ГК «Норманн», «Ханса СПб», «ИПС».

Все эти годы никаких претензий к проекту не было. Градостроительные документы проверяла прокуратура

на стройку. Председатель совета директоров «Пантикапея» Дмитрий Яковенко сообщил, что ППТ для этой территории был разработан еще в 2010 году, а в августе текущего года в него были внесены изменения в соответствии с требованиями экспертизы. «Все эти годы никаких претензий к проекту не было. Градостроительные документы проверяла прокуратура. Параметры проекта не противоречат региональным нормативам. И мне непонятно, почему накануне выхода на стройку поднялся шум. Думаю, кто-то из подчиненных Георгия Богачева

Совокупные инвестиции в создание района превысят 120 млрд рублей. Первым застройщиком жилья в «Еврограде» должна стать компания «Норманн», которая недавно купила 7 га в этом районе под строительство 90 тыс. кв. м жилья. Представитель «Норманна» заявил, что с претензиями Администрации Ленобласти не знаком.

Эксперты Весаг посчитали, что корректировка проектной документации и существенное сокращение объемов строительства жилых площадей может обернуться для девелопера потерей 30% дохода.

АСИ ИНФО НОВОСТИ

➔ **Ленэнерго выделит 135 кВт мощности первому в России полигону твердых бытовых отходов**, на котором будут вырабатывать электричество, сообщает asinfo.ru со ссылкой на пресс-службу компании. Станция активной дегазации полигона ТБО «Новый свет – ЭКО» находится в Гатчинском районе Ленобласти. С использованием регенерируемого источника – газа метана, который выделяется при гниении мусора, – на полигоне будет генерироваться энергия. Специалисты Ленэнерго планируют установить реклоузер 35 кВ на высоковольтную линию 35 кВ «К-3». Специалисты также построят новую мобильную подстанцию 35 кВ «Полигон ТБО». Четыре генератора будут выдавать 4 тыс. кВт мощности в энергосистему. Пусконаладочные работы на полигоне должны завершиться к концу 2014 года.

➔ **Реконструкция производства ФГУП «РНЦ «Прикладная химия»** в Кузмолово обойдется в 294,7 млн рублей. Это стартовая цена конкурса, уведомление о котором опубликовано на сайте госзакупок, говорится в сообщении asinfo.ru. Заказчик – ФГУП «Российский научный центр «Прикладная химия». Заявки ждут до 10 ноября, итоги подведут 12 ноября 2014 года. Реконструкцию следует завершить к 25 декабря 2015 года. Полное наименование договора – «Выполнение строительно-монтажных работ и поставка оборудования по объекту капитального строительства «Реабилитация и реконструкция радиохимического производства ФГУП «РНЦ «Прикладная химия»».

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

- 03.11.2014**
 - Управление и рынок труда
 - Технологии и материалы: Рынок материалов для создания внутренних стен
- 10.11.2014**
 - Приложение «Энергетика и инженерная инфраструктура»
 - Экспертиза
 - Технологии и материалы: Качество строительных материалов
 - Жилье
- 17.11.2014**
 - Точки роста: Петроградский район
 - Технологии и материалы: Строительство паркингов
 - Загородная недвижимость
- 24.11.2014**
 - Приложение «Финансы и страхование»
 - Технологии и материалы: Нулевой цикл
 - Реставрация храмов
 - Коммерческая недвижимость
 - Экология

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

СТРОИТЕЛЬНЫЙ

SetiCity ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ «СЭТЛ СИТИ»

ПРИОБРЕТЁМ

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

ПОД СТРОИТЕЛЬСТВО
МНОГOKВАРТИРНОГО ЖИЛЬЯ
в административных границах Санкт-Петербурга

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

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

Дорогие коллеги!

От всей души поздравляю вас, дорогие мои, с 10-летним юбилеем создания Службы государственного надзора и экспертизы Санкт-Петербурга!

24 октября 2004 года губернатор Санкт-Петербурга В.И. Матвиенко подписала постановление № 1747 о создании Службы государственного надзора и экспертизы, которое стало отправной точкой создания единого авторитетного контролирующего органа впервые в Санкт-Петербурге и России.

Совместная слаженная работа службы в начальные годы способствует и в настоящее время постоянному росту темпов развития всех секторов строительной отрасли. На учреждении лежит вся полнота ответственности за строительную политику перед городом и перед заказчиками.

Авторитетные, ответственные, компетентные и профессиональные сотрудники – основа развития, процветания и эффективной работы службы вот уже 10 лет. Очень рад, что те принципы и традиции, которые были заложены в службе в период ее становления, сохраняются и соблюдаются по сей день.

Поздравляю с юбилеем руководителей и действующих сотрудников СГСНЭ СПб, всех тех, кто в разные годы создавал основу процветания организации. Желаю вам счастья, крепкого здоровья, как можно больше светлых моментов, радости, удачи, благополучия вам и вашим семьям!

Начальник Службы государственного надзора и экспертизы Санкт-Петербурга в 2004-2012 годах, генеральный директор ООО «ННЭ» Александр Орт

→ Компания «Северный город» (входит в холдинг RBI) с 1 ноября откроет продажи первой очереди нового комплекса Ultra City, который строится в Приморском районе на Пригородном пр., 4. Объект включает 300 тыс. кв. м жилья комфорт-класса, а также два детских сада и школу. Ultra City возводится в три очереди. Первая включает четыре жилых корпуса (19-25 этажей) на 1510 квартир. Одновременно с ее вводом будет возведен и детский сад на 80 мест. В Ultra City есть просторный паркинг (парковка машин во дворе будет запрещена) и открытые парковки. Первые этажи зданий занимают коммерческие помещения, которые будут не продаваться, а сдаваться в аренду, что гарантирует жильцам их определенное назначение.

→ ИСК «Отделстрой» 27 октября начинает продажи в четвертой очереди жилого комплекса «Новый Оккервиль», которая получила название «Дом у сиреневой аллеи». Кирпично-монолитный дом включает в себя 11 секций, состоящих из 1592 квартир общей площадью 75,6 тыс. кв. м. На первом этаже размещаются коммерческие помещения площадью 1,7 тыс. кв. м.

→ Уже в ноябре Бюджетно-финансовый комитет петербургского ЗакСа начнет рассматривать законопроект, устанавливающий новые ставки налога на жилую недвижимость.

Документ уже подготовлен, вскоре его отправят на антикоррупционную экспертизу. По словам представителя комитета Константина Сухенко, размер ставки налога будет рассчитываться с учетом кадастровой, а не инвентаризационной стоимости жилья. Поправки в Налоговый кодекс РФ были одобрены Советом Федерации в октябре этого года. Согласно этим поправкам, для жилых помещений, гаражей и машиномест ставка составит около 0,1%. Регионы и муниципалитеты имеют право снижать ставку налога до нуля или повышать ее до 0,3%. Петербургские парламентарии считают, что, скорее всего, для Северной столицы будет выбрана ставка в 0,1%.

→ В Петербурге продолжается ревизия объектов недвижимости, предоставленных застройщикам на инвестиционных условиях для строительства, реконструкции и приспособления для современного использования. Если специалисты определяют, что инвестор не выполняет своих обязательств, Смольный принимает решение об изъятии объекта. В период с апреля 2013 года по сентябрь 2014 года по результатам таких проверок было издано 105 постановлений о признании утратившими силу ранее изданных правовых актов, предоставлявших инвесторам право на застройку участков. Вице-губернатор Марат Оганесян сообщил, что на освоившемся участке в районе пересечения ул. Антонова-Овсеенко и Дальневосточного пр., где инвестор намеревался построить торговый комплекс, будет построено за бюджетные средства образовательное учреждение для детей-инвалидов с нарушениями опорно-двигательного аппарата. Объект построят к концу 2017 года. А на Коломяжском пр., где ранее также планировалось построить торговый центр, будет располагаться новое здание Федерального центра сердца, крови и эндокринологии им. В.А. Алмазова.

Ремонт урежут финансирование

Лидия Горбукова / Объем финансирования ремонтов объектов улично-дорожной сети Петербурга в 2015 году сократится на 1,5 млрд рублей – с 4,88 млрд до 3,4 млрд рублей. Чиновники констатируют, что изменится и принцип формирования адресно-инвестиционной программы.

Фото: Виталия Врочова



Председатель Комитета по развитию транспортной инфраструктуры Сергей Харлашкин старается минимизировать количество обращений подрядчиков в антимонопольное ведомство «разными способами»

В частности, в новом сезоне ответственными за дорожные заплатки на участках не более 150 м станет Комитет по благоустройству, а не КРТИ.

На прошлой неделе Комитет по развитию транспортной инфраструктуры Петербурга подвел итоги ремонтной кампании – 2014. Глава КРТИ Сергей Харлашкин, как ни странно, в первую очередь поблагодарил Бога за хорошую погоду, которая помогла дорожникам освоить бюджетные средства на 90%. Возможно, не без участия небесных сил КРТИ смог сэкономить на проведении конкурсов 230 млн рублей.

12 отстающих

Сергей Харлашкин рассказал, что в адресную программу ремонта за счет средств городского бюджета Петербурга в 2014 году вошли 258 объектов улично-дорожной сети. Всего на их ремонт из городской казны было потрачено 4,88 млрд рублей. Из них на ремонт дорог было выделено 3,79 млрд рублей, на которые модернизирован 241 объект. На ремонт трамвайных путей было направлено 663,4 млн рублей. Всего было реконструировано 14 подобных объектов. На ремонт дорожного покрытия пешеходных зон израсходовано 421,4 млн рублей. На эти деньги были восстановлены три объекта.

Сергей Харлашкин отметил, что по 39 запланированным объектам на сумму 450 млн рублей был получен отказ в производстве работ в связи с проведением ремонтных работ инженерных коммуникаций с последующей заменой на иные объекты. В итоге с учетом исключенных и замененных адресов в программу ремонта было включено 242 объекта.

Основной объем ремонта дорог, по словам председателя КРТИ, был выполнен к началу сентября 2014 года. Это позволило минимизировать препятствия для движения транспорта. В целях снижения нагрузки на улично-дорожную сеть оставшиеся работы по ремонту дорог велись максимальными темпами.

В итоге Сергей Харлашкин рапортовал, что по состоянию на 21 октября

2014 года ремонтные работы завершены на 230 адресах. А на 12 объектах ремонт продолжается, но глава комитета клятвенно обещал, что до конца октября он закончится. Среди отстающих господин Харлашкин назвал четыре участка ремонта трамвайных путей, три объекта пешеходных зон на улицах Большая Московская, Правды и Малая Коношанная. И пять объектов ремонта дорог, в том числе Бухарестская ул. и пр. Славы, которые были включены в адресно-инвестиционную программу по результатам экономии средств при проведении текущих конкурсных процедур.

Меньше на треть

Николай Рыжов, начальник отдела ремонта дорог Комитета по развитию транспортной инфраструктуры Санкт-Петербурга, рассказал, что в 2015 году на ремонт объектов улично-дорожной сети из бюджета Петербурга будет выделено 3,4 млрд рублей, что почти на треть меньше, чем в текущем году.

По его словам, в адресный перечень попадет 241 объект. Однако 76 их них имеют обременения по переключке подземных инженерных сетей, а также переустройству ЛЭП.

«Список подготовлен и будет согласовываться сетевыми организациями города. После на его основе будет сформирована адресная инвестиционная программа ремонтов улично-дорожной сети. После согласований в нее войдет не полностью 241 объект, а около 150-200 объектов», – отметил Николай Рыжов.

По его словам, изменится и подход к формированию адресно-инвестиционной программы ремонтов на 2015 год. В частности, из нее будут исключены небольшие объекты размером 100-150 м, то есть дорожные заплатки не будет. За реставрацию этих участков в новом сезоне будет отвечать Комитет по благоустройству Петербурга, впрочем, в ведение этого же ведомства переходит ремонт дорог под трамвайными линиями.

Николай Рыжов добавил, что в настоящее время СПб ГКУ «Дирекция транс-

Ремонт улично-дорожной сети в Петербурге



Источник: КРТИ Петербурга

портного строительства» формирует проект адресной программы ремонта дорог и дорожных сооружений на 2015 год. Документ будет направлен в ГАТИ Санкт-Петербурга. Совместно с СПб ГБУ «Центр транспортного строительства» будет разработан график ограничения движения транспорта по адресам на 2015 год.

Журналисты заинтересовались тем, когда же сократится шквал обращений от подрядных организаций в ФАС по поводу нарушений в конкурсной документации. В текущем году как раз из-за жалоб компаний в антимонопольную службу многие конкурсы перенесли и прошли не по графику.

Сергей Харлашкин прокомментировал свою позицию так: «Существуют конкурентные отношения между подрядчиками, соответственно, возникают спорные вопросы. Они решаются в том числе через ФАС. Это говорит, что у нас довольно демократичная процедура проведения торгов. ФАС выполняет свою роль – выступает арбитром среди подрядчиков. С другой стороны, мы разными способами стараемся минимизировать количество обращений в ФАС. В том числе созданием технического совета, обсуждением с подрядчиками в течение года не только во время конкурсных процедур, но и до них. Каждый объект уникален, над ним работают институты, инженеры. Поэтому типовых объектов нет, нельзя учесть все, чтобы подготовить конкурсную документацию без замечаний».

Сергей Морозов, и.о. директора СПб ГКУ «Дирекция транспортного строительства», добавил, что большинство жалоб и предписаний в адрес ФАС в судебном порядке было оспорено Дирекцией транспортного строительства Петербурга и приняты решения об их необоснованности.

Глава КРТИ Сергей Харлашкин добавил, что новая адресно-инвестиционная программа будет утверждена в конце ноября – после того как пройдет второе чтение бюджета в ЗакСе города. Видимо, суверенные не позволило чиновнику назвать хотя бы одну улицу, которая будет ремонтироваться в 2015 году.

У «Купчино» и «Парнаса» поставят два автовокзала

Татьяна Соколова / К 2018 году в Петербурге появятся два новых автовокзальных комплекса стоимостью около 2,8 млрд рублей. С площадок на Парнасе и в Купчино пассажиры и гости города смогут уехать в Финляндию, Беларусь и Восточную Европу. Совокупный пассажиропоток двух вокзалов будет достигать 18 тыс. пассажиров в сутки. ➔

Смольный готовится к реализации двух пилотных транспортно-пересадочных узлов (ТПУ), которые будут располагаться неподалеку от станций метро «Парнас» и «Купчино». Их главной функцией станет организация международного, междугородного и пригородного сообщения. Помимо автовокзалов в ТПУ планируется построить коммерческие помещения. ГУП «Пассажиравтотранс» уже начало процедуру квалификационного отбора, предвещающую конкурс по проектированию объектов, который планируется провести в декабре.

Как рассказали в «Пассажиравтотрансе», завершить строительство объектов планируется к 2018 году, когда Петербург примет у себя часть матчей чемпионата мира по футболу. Ожидается, что в этот период резко возрастет спрос на международные пассажирские перевозки. Однако основной функцией ТПУ все же станет разгрузка городских магистралей от личного транспорта. Приезжая на транспортно-пересадочный узел, горожане должны будут оставить личный транспорт на перехватывающей парковке и перейти на общественный.

В ПАТ добавили, что обсуждается вопрос предоставления по зрительскому билету бесплатного проезда между городами-участниками.

Согласно документации квалификационного отбора, размещенной на сайте госзаказа, один из вокзальных комплексов будет располагаться возле станции метро «Парнас» (на пр. Энгельса, западнее пересечения с 3-м Верхним пер.). С новой площадки автобусы будут перевозить пассажиров по выборгскому и приозерскому направлениям, а также в Карелию и Финляндию. Вокзал сможет вместить до 400 пассажиров.

В состав вокзального комплекса войдут разворотное кольцо, блок мойки и станция технического обслуживания для автобусов, многоуровневый перехватывающий паркинг примерно на 990 машиномест.

За сутки пассажиропоток здесь будет достигать 8 тыс. человек. По международным и междугородним маршрутам планируется отправлять около 200 автобусов в день. Также здесь планируется организовать пригородное сообщение – около 220 автобусов в сутки.

Завершился квалификационный отбор по корректировке проекта для второго автовокзала, который построят восточнее пр. Юрия Гагарина в районе станции метро «Купчино». Здесь пассажиры смогут воспользоваться новгородским, псковским, южным и приволжским направлениями, а также добраться до стран Балтии, Восточной Европы и в Беларусь. На 246 автобусах отсюда смогут уезжать до 10 тыс. человек в сутки. Около 500 автобусов будут ежедневно выводить на пригородное сообщение.

Помимо площадок на Парнасе и в Купчино к 2018 году Смольный планирует ввести ТПУ в Пулковско, на станциях метро «Балтийская» и перспективной «Южной».

Для того чтобы минимизировать затраты городского бюджета, планируется переложить большую часть расходов по строительству ТПУ на частных инвесторов: вероятно всего, проекты будут реализовываться по схеме государственно-частного партнерства, сообщили в Комитете по инвестициям. В ведомстве уточнили, что инвестиции в ТПУ на Парнасе составят 1,6 млрд рублей, в Купчино – 1,2 млрд рублей. Возвращать свои сред-

ства инвестор будет за счет коммерческих площадей, встраиваемых в транспортную инфраструктуру.

Сейчас в городе работает единственный автовокзал на Обводном канале, пропускная способность которого составляет около 3,5 тыс. пассажиров в сутки. По словам председателя правления Ассоциации участников рынка заказных автобусных перевозок Петербурга Андрея Козырева, этот автовокзальный комплекс уже устарел по своей инфраструктуре, кроме того, из-за того что он расположен в центре города, а не на окраине, пассажирам приходится много времени проводить в пробках.

По его оценке, появление новых транспортных площадок не приведет к снижению стоимости поездок. «Скорее, наоборот, цены увеличатся, поскольку автовокзал берет за обслуживание 10-15% от стоимости поездки. Для перевозчика стоимость поездки и без того достаточно низка», – говорит эксперт.

Инвестиции в новые автовокзалы, млрд рублей



Источник: Комитет по инвестициям

МНЭ
ООО «МЕЖРЕГИОНАЛЬНАЯ НЕГОСУДАРСТВЕННАЯ ЭКСПЕРТИЗА»

Свидетельство об аккредитации № 78-3-5-093-10 от 01.12.2010

Виды деятельности: экспертиза проектной документации и результатов инженерных изысканий
О компании: 2,5 года реальной работы на рынке

Более

1 400

заключений

100%-й

результат

НИ ОДНОГО

суда

НИ ОДНОГО

отказа в выдаче разрешений на строительство

36

аттестованных экспертов по всем направлениям деятельности

Наша ответственность застрахована на сумму свыше

2,5 миллиарда рублей

Основные принципы нашей работы:

- Строгое соблюдение сроков и качества проведения экспертизы.
- Каждый раздел заключения подписывает штатный эксперт, аттестованный по соответствующему направлению деятельности, включая ИТМ ГО и ЧС.
- Выдача замечаний экспертизы в течение 10 календарных дней по объектам любой категории сложности.
- Бесплатная помощь в поиске наиболее эффективных и соответствующих действующему законодательству проектных решений.
- Принимаем в работу объекты со всех регионов, независимо от удаленности.
- Страхование ответственности по каждому выданному заключению.

Удобное месторасположение – в трех минутах от ст. м. «Удельная», свободная парковка для клиентов

Нам одинаково важны ваши результаты и ваше отношение к нам!

197341, Санкт-Петербург, Фермское шоссе, 32

8-800-555-22-66 (звонок по России бесплатный), (812) 300-00-42

E-mail: mnespb@mail.ru

www.mnespb.ru

YOLKKI VILLAGE продадут со скидкой

Лидия Горборукова / Российский аукционный дом (РАД) объявил о продаже проекта застройки YOLKKI VILLAGE. Общая площадь семи земельных участков, расположенных во Всеволожском районе Ленинградской области в районе д. Скотное, составляет 15,4 га. Начальная цена торгов снизилась на 30% – до 490 млн рублей. Ранее данная территория оценивалась в 700 млн рублей. ➔

Как сообщили в РАД, аукцион по проекту застройки YOLKKI VILLAGE назначен на 10 декабря. В компании не разглашают информацию по поводу того, кто является собственником данного земельного участка. Однако источник, знакомый с ситуацией, сообщил «Строительному Еженедельнику», что это ЗАО «Гранд-Строй».

Начальная цена лота составляет 490 млн рублей. Примечательно, что ранее она составляла 700 млн рублей, но, как пояснили в РАД, первоначально собственник хотел заключить договор на целевую продажу, но поскольку этой территорией заинтересовались несколько компаний, то было принято решение выставить на торги.

Проект предусматривает застройку территории в четыре очереди. Здесь возможно строительство 104 тыс. кв. м жилья и 2 тыс. кв. м встроенных нежилых помещений. В РАД добавили, что собственник получил разрешение на строительство первой очереди, которая предусматривает возведение четырех малоэтажных жилых домов общей площадью 14,2 тыс. кв. м на двух участках общей площадью 2,4 га. Согласован проект планировки территории, а также проработан вопрос по ее инженерному обеспечению.

«Территория находится в зоне хорошей транспортной доступности – 8 км до КАД и 15 км до станции метро «Парнас». Доступность общественным транспортом

до ближайших станций метро («Парнас» и «Девятикино») обеспечивается расположенными рядом крупными магистралями – Новоприозерское и Приозерское шоссе, траса Р-33 (Санкт-Петербург – Куйвози – Запорожское). К территории организован съезд, кроме того, ведется строительство подъездных путей со стороны трассы Р-33 и д. Скотное. В 20 минутах езды на автомобиле расположены центры досуга и отдыха горожан – Кавголовское озеро, а также горнолыжные курорты «Юкки парк», «Охта-Парк» и «Северный склон», – говорится в сообщении РАД.

Недостатками локации являются неразвитая транспортная инфраструктура, не отвечающая потребностям взрослого населения и приводящая к образованию автомобильных пробок

По мнению Александры Смирновой, директора направления инвестиционного брокериджа NAI Besag в Санкт-Петербурге, участок в данном районе представляет значительный интерес для девелоперов. «Всеволожский район остается популярным местом у покупателей жилья, так как

расположен недалеко от города и является благоприятным с точки зрения экологии. Отмечу, что наибольшим спросом будут пользоваться проекты малоэтажных жилых комплексов. Недостатками локации являются неразвитая транспортная инфраструктура, не отвечающая потребностям взрослого населения и приводящая к образованию автомобильных пробок, и отсутствие станции метро, – прокомментировала эксперт. Она считает, что заявленная стоимость в 490 млн рублей соответствует рыночной. В результате торгов объект может вырасти

Характеристики проекта YOLKKI VILLAGE



104 000
кв. м жилья



2000
кв. м встроенных нежилых помещений



8 км
до КАД



15 км
до метро «Парнас»

нировки территории, то это не составит особого труда, поскольку участок располагается в Ленинградской области. Тем не менее в РАД подчеркнули, что «в замене проекта планировки нет совершенно никакого смысла, так как это потребует дополнительных вложений».

ГЕНЕРАЛЬНОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ
ОБСЛЕДОВАНИЕ И МОНИТОРИНГ ЗДАНИЙ И СООРУЖЕНИЙ

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

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

LEGENDA INTELLIGENT DEVELOPMENT

КУПИМ
лучшие земельные участки в Санкт-Петербурге

НА ИСКЛЮЧИТЕЛЬНЫХ УСЛОВИЯХ В ЦЕЛЯХ СТРОИТЕЛЬСТВА
многоквартирных жилых домов

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

КРУГЛЫЕ СТОЛЫ

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

30 октября 2014 года в 12.00

Строительный

Архитектура новых районов Петербурга

- Какие в настоящее время существуют способы придания индивидуальности новым жилым объектам?
- Во сколько обойдется необычное оформление фасадов, как оно повлияет на спрос и цены на такое жилье?
- Как изменилось количество домов с необычными оформлениями фасадов за последние три года? Какова будет доля таких домов через три-пять лет?
- Существуют ли иные способы и примеры, как можно сделать фасад оригинальным и необычным?

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

7 ноября 2014 года в 14.00

Строительный

Оригинальные объекты инфраструктуры на территории жилых комплексов

- Какие объекты на территории жилых комплексов могут ускорить продажи жилья? Примеры оригинального использования общественных пространств на территориях строящихся жилых кварталов.
- Архитектурные тренды при строительстве новых кварталов. Какие объекты способны формировать имидж объекта?
- Каковы затраты на создание необычных и интересных точек привлечения на территории жилых комплексов?

Санкт-Петербург, КВЦ «ЭкспоФорум», зал «Строящаяся недвижимость»

Новые земли для девелопмента

Дефицит земельных участков в городской черте вынуждает застройщиков обращать все больше внимания на земельные участки за пределами Петербурга. Фонд имущества Санкт-Петербурга, несмотря на то что является основным продавцом городской земли, обладает и значительным банком предложений по продаже земельных участков от частных собственников. ➔

Естественно, участки в административных границах Петербурга наиболее востребованы у девелоперов. Причем есть участки не просто с подготовленной градостроительной документацией, но и с уже полученным разрешением на строительство. Например, участок в Красногвардейском районе на 2-й Жерновской ул., 48. Согласно утвержденной градостроительной документации, здесь можно простроить 18-этажный жилой дом площадью 15,8 тыс. кв. м. По проекту это будет многоквартирный жилой дом со встроенными помещениями и двухэтажной автостоянкой. 18 этажей, из них 13 жилых. На каждом жилом этаже размещены 13 квартир-студий, пять 1-комнатных квартир, две 2-комнатные квартиры. На цокольном и первом этажах расположена парковка на 16 и 12 машиномест соответственно. 38 машино-мест размещено на открытой автостоянке. На втором и третьем этажах находятся встроенные помещения общественного назначения (офисы). «Проект может быть интересен строительным компаниям, так как получена вся градостроительная документация, разработан проект и получено разрешение на строительство. То есть можно приступать к строительству хоть завтра», – рассказала Евгения Политова, руководитель отдела оценки, маркетинга и рекламы ОАО «Фонд имущества Санкт-Петербурга». Цена продажи – 250 млн рублей, что, по словам экспертов, не так уж и дорого – всего чуть более 15 тыс. рублей за 1 кв. м улучшений.

Всего за 15 млн рублей можно приобрести земельный участок на Пулковском шоссе рядом с домом № 30. Площадь участка – 3,5 тыс. кв. м. Здесь можно построить здание высотой до 75 м. Правда, в данном случае покупателю придется самостоятельно проходить все согласования. Но поэтому и цена невысокая. За 50 млн рублей продается земельный



Один из проектов в Щеглово, который продает Фонд имущества

участок общей площадью 3200 кв. м (2489 кв. м + 711 кв. м) с расположенными на нем объектами недвижимости по адресу: Тамбовская ул., 46, к. 2. Сейчас здесь расположено административно-бытовое и производственно-складское здание. Но земельный участок в соответствии с ПЗЗ имеет вид разрешенного использования ТЗЖДЗ. Что позволяет реализовать здесь проект строительства жилого дома.

Есть в портфеле Фонда имущества и земля под промышленную застройку. Участок площадью 24 143 кв. м расположен на Старогатчинском шоссе, 8, лит. А. «Ранее на этом участке предполагалось реализовать инвестиционный проект по строительству мусороперерабатывающего завода, который по экономическим причинам реализован не был. Тем не менее инвестор получил согласования и технические

условия на подключение к сетям энергоснабжения, газоснабжения, водоснабжения и водоотведения, что является несомненным преимуществом участка», – говорит Павел Беленький, руководитель отдела развития и реализации новых проектов ОАО «Фонд имущества Санкт-Петербурга». Цена продажи – 70 млн рублей.

На территории Ленинградской области большинство проектов, имеющихся в портфеле Фонда имущества, предназначены для строительства коттеджных поселков. Так, в 40 км от Санкт-Петербурга в д. Васкелово (Ленинградская область, Всеволожский район) на берегу Лемболовского озера фонд продает земельный участок общей площадью 14,9 га. Категория земель – земли населенных пунктов, разрешенное использование – для жилищного строительства. Цена продажи – 180 млн рублей.

Еще ближе, всего в 29 км от центра Санкт-Петербурга, в д. Низино, расположился земельный участок под усадьбу и коттеджную застройку площадью 22,4 га. «Главное преимущество этой земли – хорошая транспортная доступность: съезд с КАД в сторону Санкт-Петербурга ведет непосредственно к земельному участку и расположен на расстоянии 3 км от участка. Участок обеспечен всеми городскими коммуникациями, получены все необходимые для строительства разрешения и согласования, в том числе разрешение на строительство», – уточняет Павел Беленький. Стоимость участка – 394 млн рублей.

Во Всеволожском районе в пос. Щеглово за 150 млн рублей Фонд имущества предлагает к продаже земельный участок под ИЖС (возможно строительство коттеджей, дуплексов, таунхаусов) площадью 8,7 га. Земля находится в 7 км от Всеволожска, в 17 км от Санкт-Петербурга, обеспечена всеми инженерными коммуникациями (газ, вода, электричество).

Там же, в Щеглово, можно приобрести проект строящегося поселка, в который входят 68 земельных участков (ИЖС), часть из которых – с построенными коттеджами. Поселок подключен ко всем коммуникациям: централизованное газо-, электро- и водоснабжение, канализация. Построены дороги. Общая площадь поселка – 13,4 га. Запланировано и спроектировано строительство 47 коттеджей с участками от 15 до 19 соток, а также 53 таунхаусов с участками по две сотки. «На территории поселка также запланировано возведение торгово-развлекательного комплекса (магазины, ресторан, кофейня, бар, аптека, фитнес-студия, салон красоты, игровая комната для детей, мини-отель для гостей), теннисного корта, футбольного поля (зимой – каток), административно-охранного корпуса», – перечисляет Павел Беленький. Стоимость проекта – 250 млн рублей.

НОВОСТИ

Аккредитация при Фонде имущества завершена

ОАО «Фонд имущества Санкт-Петербурга» подвело итоги аккредитации оценщиков, привлекаемых для оценки государственного имущества, реализуемого с торгов.

В течение ближайших трех лет 18 компаний будут иметь право оценивать имущество Санкт-Петербурга по заказу фонда. «Для нас было важно собрать в партнеры наиболее профессиональные, ответственные и авторитетные компании. Считаю, что эту задачу выполнить удалось – все компании давно работают на рынке, имеют большой опыт как в целом по оценке активов, так и по работе с госимуществом», – рассказала Евгения Политова, руководитель отдела оценки, маркетинга и рекламы ОАО «Фонд имущества Санкт-Петербурга».

«Главное, чтобы работа не прекращалась»

Одним из направлений работы Фонда имущества Санкт-Петербурга является продажа с торгов аварийных исторических зданий. Все они непригодны для проживания, да и своим неприглядным видом портят исторические виды. О том, как подобные «золушки» превращаются в «принцесс», рассказывает Владимир Вербило, руководитель отдела контроля исполнения имущественных сделок ОАО «Фонд имущества Санкт-Петербурга».

– Сколько исторических зданий продано и как фонд осуществляет контроль за ними?

– Сейчас на контроле Фонда имущества Санкт-Петербурга находится более сотни проданных с торгов исторических зданий, 29 деревянных зданий-памят-

ников. Специалистами отдела ведется постоянный контроль за выполнением покупателями своих обязательств. Контролируем процесс подготовки и согласования разрешительной документации с обязательными визитами по адресам расположения объектов.

– С какими проблемами сталкиваются покупатели аварийных исторических зданий?

– В процессе выполнения обязательств по договорам купли-продажи покупатели сталкиваются с проблемами длительного и затратного согласования с Комитетом по государственному контролю, использованию и охране памятников истории и культуры (КГИОП) разрешительной документации на снос (демонтаж), реконструкцию, воссоздание исторических зданий.

До начала работ по сносу (демонтажу) исторического здания покупателю необходимо представить в КГИОП актуальное заключение о его аварийности с невозможностью ее ликвидации и необходимости сноса или документацию, подтверждающую отсутствие его историко-культурной ценности. В случае если на основании научно-исследовательских работ будет установлено отсутствие историко-культурной ценности здания, допускается его разборка или реконструкция (в установленных габаритах) без восстановления внешнего облика, в случае наличия историко-культурной ценности – с восстановлением внешнего облика.

– Сколько объектов культурного наследия уже приведено в порядок?

– Из 29 проданных с торгов начавших с 2009 года зданий сейчас завершены работы примерно на четверти объектов. Большая часть из них в Пушкине. Так, на Павловском шоссе, 30, восстановлена в первоначальном виде «Дача Сверчкова» (1866 год постройки). Здесь строительная компания «Корф» реализовала проект гостиницы. На Леонтьевской ул., 18, завершается реконструкция памятника федерального значения «Дом Каноббио». Это деревянное здание в стиле классицизма воссоздано как раз в канун своего 200-летия. Таких позитивных примеров, когда здания обретали вторую жизнь, много. Не только в Пушкине, Павловске. Есть проекты и в Ломоносове, Сестрорецке, Зеленогорске, Парголово.

ОЭЗ спускают в регион

Михаил Немировский / Федеральные власти планируют реформу особых экономических зон. Минэкономразвития передаст управление ОЭЗ регионам и упразднит действующую типологию зон. По мнению экспертов, эта реформа может привести к гибели целого ряда таких площадок в регионах. ➔

Информация о том, что Минэкономразвития намерено вручить бразды правления особыми экономическими зонами региональным властям, появилась еще летом 2014 года. Такое решение, как сообщали СМИ, было принято на совещании у вице-преьера Дмитрия Козака. В течение всего лета и осени на федеральном уровне шел оживленный диалог по поводу целесообразности этой реформы. Но, по всей видимости, «дорожная карта» Минэкономразвития по передаче ОЭЗ все-таки будет принята правительством. «Обсуждение возможности передачи ОЭЗ в управление субъектам РФ ведется на правительственном уровне. Инициатором изменений является Министерство экономического развития РФ, курирующее проект ОЭЗ в правительстве РФ. Переход управления ОЭЗ на региональный уровень будет возможен с 2015 года», – подтвердил замруководителя филиала ОАО «Особые экономические зоны» в Петербурге Виталий Семилетко.

Взносы заменят субсидиями

Напомним, до сих пор все полномочия по нормативно-правовому регулированию и созданию особых экономических зон были у Минэкономразвития РФ. Также через министерство шли транши на строительство инфраструктуры для ОЭЗ. Управлением зонами через свои «дочки» и филиалы занималось государственное ОАО «ОЭЗ». Теперь же, скорее всего, управляющая компания вместе со своими филиалами будет упразднена. Как рассказал господин Семилетко, в ходе реализации «дорожной карты» филиалы ОЭЗ должны быть преобразованы в отдельные юридические лица, в состав акционеров которых войдут субъекты Федерации. Более того, согласно вносимым изменениям, органы исполнительной власти субъектов Федерации должны быть наделены полномочиями по управлению ОЭЗ на условиях софинансирования из федерального бюджета. В частности, предполагается предоставление трансфертов из федерального бюджета бюджетам субъектов РФ либо целевых субсидий субъекту РФ. Чтобы получить федеральные деньги, регион должен будет представить реальные показатели эффективности работы зоны, например создание высокотехнологичных рабочих мест, рост ВРП и добавленной стоимости.

Если в течение трехлетнего бюджетного периода цели не достигаются, то регион будет вынужден вернуть субсидию.

Федерация охладела к особым зонам

По мнению экспертов, причиной смены кураторов ОЭЗ может стать снижение интереса федерального центра к этому проекту в принципе. На 1 апреля 2014 года на строительство инфраструктуры для ОЭЗ из бюджета было потрачено 70,7 млрд рублей, а «выхлопа» правительство так и не дождалось. Тем не менее при передаче полномочий по управлению ОЭЗ на региональный уровень правительство должно увеличить количество трансфертов на строительство инфраструктуры, считает председатель петербургского Комитета по промышленной политике и инновациям Максим Мейксин (которому в будущем и предстоит заниматься развитием ОЭЗ «Нойдорф» и «Новоорловская»). «В Петербурге есть почти двукратное отставание по федеральному финансированию зон – на проект город потратил около 8 млрд рублей, а Федерация – только 4 млрд рублей. Если ОЭЗ отойдет нам, эту разницу нивелировать будет очень трудно», – говорит глава комитета. – Я понимаю, что для федерального центра ОЭЗ – это неэффективная структура, при том что петербургский филиал – один из немногих, который не убыточен и работает в режиме самоокупаемости. Но, к сожалению, наши федеральные коллеги идут по пути наименьшего сопротивления – отдать как можно больше на баланс субъектов, пускай они там решают свои проблемы, а мы тут будем сидеть на вершине горы и руководить. Так не бывает».

Гибельный прогноз

Инициатива по передаче ОЭЗ в ведение регионов приведет к гибели целого ряда особых зон, считает заместитель министра по делам Крыма Андрей Соколов. «У регионов, даже таких крупных, как Петербург и Москва, дела с деньгами обстоят не очень хорошо, в результате будут непременно возникать сложности с финансированием развития инфраструктуры как на действующих, так и на новых площадках. Поэтому федеральная поддержка просто необходима», – уверен

чиновник. В лучшем случае вся идеология ОЭЗ будет упрощена до уровня локальных промышленных парков, где местные компании, пусть и в неплохих условиях, будут развивать свои мощности. По мнению господина Соколова, задача правительства – найти баланс между интересами региона и Федерации, чтобы федеральные льготы помогли развиваться региональным рынкам. По словам генерального директора ОЭЗ «Титановая долина» Артемия Кызласова, эта инициатива никак не коснется особых зон, функционирующих без федерального участия. Единственное требование руководства таких площадок – возможность самим принимать решение о приеме компаний в состав проекта. «Передача всех полномочий на уровень региона приведет к тому, что это будут не ОЭЗ в изначальном значении, а ОЭЗ в региональном, где будут развиваться на 80% компании, которые работают на регион. Наверное, это правильно», – говорит господин Кызласов.

Помимо этого, сейчас обсуждаются изменения в 116-ФЗ об ОЭЗ, согласно которым типология особых зон будет упразднена. В сентябре поправки прошли первые чтения в Госдуме РФ, в октябре состоится второе чтение. На данный момент особые зоны делятся на четыре типа: промышленные, инновационные, туристические и портовые. Предполагается, что после поправок в ФЗ типология (за исключением портовых ОЭЗ) уйдет в прошлое. Резиденты смогут в рамках одной ОЭЗ реализовывать как промышленные, так и инновационные проекты.

справка

➔ В настоящее время ОАО «ОЭЗ» управляет 17 особыми экономическими зонами четырех типов, фактически являясь крупнейшим девелопером промышленных и инновационных парков в России. Шесть из них специализируются на развитии промышленного производства, пять – на технологических инновациях, четыре – на развитии туристско-рекреационного бизнеса, две – на развитии портово-логистических и транспортных узлов.

➔ ЗАО «Балтстрой» стало победителем конкурса на реконструкцию Сенной площади, набрав максимальное количество баллов – 100 из 100. Реконструкция продлится до конца 2016 года, стоимость работ оценивается в 1,2 млрд рублей, передает asninfo.ru.

В рамках конкурса победитель встретил только одного конкурента – строительную компанию «СтройФасад». Разница в ценовых предложениях составила 6 млн рублей. Московская компания набрала 62,7 балла. В ходе реконструкции ЗАО «Балтстрой» проведет демонтаж киосков, построит два подземных перехода, расширит проезжую часть и построит трамвайную остановку.

Отметим, что городские общественные организации предлагали альтернативный проект реконструкции, однако в Смольном сочли его неудачным.

➔ Компания «Транстрой», действующий подрядчик стадиона на Крестовском острове, победила в конкурсе на завершение строительства стадиона. Контракт стоимостью 9,129 млрд рублей включает работы по монтажу раздвижной кровли, выкатного поля, инженерных систем, а также отделку, монтаж и пусконаладку оборудования арены, сообщили в пресс-службе компании.

Наиболее продолжительная часть работ, включенных в документ, – инженерные системы: электрические, тепловые сети, сети водоснабжения и водоотведения, системы противопожарной и охранной сигнализации, пожаротушения и видеонаблюдения, телекоммуникационные сети. В будущем году «Транстрой» также предстоит завершить строительство ЦОД, аппаратного комплекса плазменно-пропускной системы и единого центра управления стадионам. Работы по монтажу инженерных сетей и систем начались в июне этого года и завершатся в мае 2016-го. Наиболее технологически сложные работы, включенные в контракт, – монтаж раздвижной части кровли и выкатного поля. Монтаж основных конструкций поля должен завершиться во II квартале 2015 года, крыши – в IV квартале. Кроме того, документ предусматривает отделочные работы, работы по благоустройству холма стадиона, монтаж кресел, видео-, осветительного и звукового оборудования и пусконаладочные работы всех инженерных систем. На данный момент готовность железобетонных конструкций чаши составляет более 95%.

СКОРОПОСТИЖНО СКОНЧАЛСЯ ПОЧЕТНЫЙ ЖИТЕЛЬ ГОРОДА КОЛПИНО РЕДЖИНАЛЬД АЛЕКСЕЕВИЧ КОНДРАТЬЕВ

Вся трудовая деятельность Реджинальда Алексеевича связана со строительной отраслью Санкт-Петербурга. Более 10 лет Реджинальд Алексеевич возглавлял Совет директоров ОАО «Домостроительный комбинат № 5» и являлся генеральным директором ООО «Строительный трест № 3». Он обладал огромной энергией, умел сплотить вокруг себя коллектив. С огромным уважением Реджинальд Алексеевич относился к людям труда, не забывая ветеранов, оказывал материальную помощь больным детям.

Многие специалисты говорят Реджинальду Алексеевичу спасибо за то, что он увидел в них лидеров, поддержал и помог.

Реджинальд Алексеевич сделал очень много для домостроительного комбината № 5. В тяжелейший период перехода к строительству жилья именно опыт Реджинальда Алексеевича, его желание «поднять предприятие за колена» оказали неоценимый вклад в становление комбината. За время его работы на посту руководителя построен новый жилой микрорайон в поселке им. Тельмана.

Заслуженный строитель Российской Федерации, награжденный орденом Почета, Реджинальд Алексеевич являлся патриотом своей страны и свою любовь к ней подтверждал делами, участвуя в восстановлении Кронштадтского Морского собора и строительстве Свято-Троицкого собора и воскресной школы в городе Колпино.

Память о Реджинальде Алексеевиче всегда будет в сердцах жителей города Колпино.

Коллективы ОАО «Домостроительный комбинат № 5» и ООО «Строительный трест № 3» скорбят о безвременной утрате и выражают соболезнование родным и близким



Рост вводимого жилья повлиял на ставки в стрит-ритейле

Роман Русаков / Резкий рост ввода жилья в первой половине нынешнего года привел к перенасыщению на рынке стрит-ритейла. Как говорят аналитики, ставки аренды поползли вниз, а доля вакантных помещений выросла почти в два раза. ➔

Появление на рынке большого числа свободных встроенных помещений в новых введенных проектах комплексного освоения территорий, таких как ЖК «Северная долина», повлияло на распределение спроса на рынке торговых помещений. «На рынке со стабильным спросом предложение более чем 4 млн кв. м площадей стрит-ритейла может привести к перенасыщению. С вводом еще нескольких крупных жилых проектов в приграничных районах города ситуация может усугубиться. Следует также отметить, что и на главных торговых магистралях встроенные помещения имеют достаточно длительный срок экспозиции, что связано с высокими арендными ставками. В 2014 году некоторые собственники встроенных торговых помещений снижали арендные ставки, чтобы уменьшить сроки экспозиции на рынке», – рассказала Наталия Киреева, руководитель отдела исследований рынка компании Maris в ассоциации с CBRE.

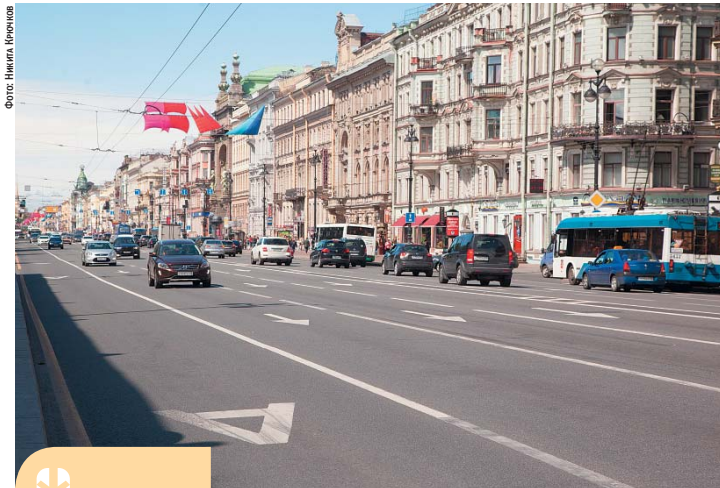


Фото: Никита Вронцов

На Невском проспекте доля вакантных помещений возросла с 6,5 до 10%

Торговые центры оттягивают арендаторов

Не добавляет популярности стрит-ритейлу и обилие ввода торговых комплексов, ведь спрос ритейлеров в большей степени ориентирован на торговые центры, в меньшей степени – на помещения стрит-ритейла. «Существенно уменьшились арендные ставки на Лиговском пр. после закрытия станции метро «Лиговский проспект», – говорит госпожа Киреева.

По данным ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate, доля вакантных площадей в городе в сегменте street retail постепенно увеличивается, причем как на периферии, так и в основных торговых коридорах. В каких-то районах это происходит медленно (с начала года доля свободных площадей выросла не более чем на 5%); в окрестностях станций метро «Проспект Просвещения», «Озерки», «Московская», «Ленинский проспект» и т. д. В других локациях помещений, находящихся в поисках арендатора, значительно больше. «В первую очередь страдают наиболее дорогие локации. К примеру, достаточно быстро растет доля вакантных площадей на Невском пр. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года объем предложения здесь увеличился в два раза, с начала текущего года – на 25%, и до конца года доля вакантных площадей продолжит расти», – говорит Ольга Аткачис, руководитель отдела торговых помещений ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate.

Данная тенденция связана с процессом оптимизации площадей, проводимым арендаторами, а также с отказом многих собственников снижать арендные ставки либо пролонгировать договоры по старым ставкам аренды.

Невский стоит на «средняках»

По словам госпожи Аткачис, в настоящий момент на Невском остаются компании, заключившие выгодные для себя договоры аренды, либо те, кто не может их расторгнуть. Наиболее устойчивы ценовые сегменты «средний» и «средний минус»: это рестораны, ювелирные магазины, fashion-ритейлеры, банки, в случае если их устраивают текущие условия аренды.

Игорь Кокорев, руководитель отдела стратегического консалтинга Knight Frank St Petersburg, подтверждает слова коллеги: «За последний год возросло количество вакантных помещений на основных торговых улицах. На Невском пр. доля вакантных помещений возросла с 6,5 до 10% за истекший период 2014 года». Он отмечает, что связано это не только с закрытием магазинов (бутиков), но и объектов общепита, туристических фирм. «Нередко это связано именно с закрытием, а не переездом в торговые центры», – говорит господин Кокорев. При этом, отмечают аналитики, в стрит-ритейле последнее время увеличивалось количество филиалов банков.

«Снижение ставок на отдельных помещениях основных торговых улиц Петербурга достигло 20-25% за последние шесть месяцев», – подсчитали в Knight Frank St Petersburg.

В ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate полагают, что ставки снижаются не так быстро и лавинообразно: «Ставки аренды на Невском пр. и в других дорогих локациях, к примеру на Большом пр. П.С. и на Садовой ул., плавно снижаются начиная с III квартала. Но пока можно говорить о снижении только по отдельным объектам. Большинство собственников помещений пока не готовы снижать арендные ставки, не понимая рыночной ситуации. В результате ценовой разрыв между ожиданиями собственников и возможностями арендаторов увеличивается. Например, объекты, которые сдавались в начале года за 2,5 млн рублей и выше, сейчас не могут найти арендатора, так как клиенты готовы рассматривать их по ставке не выше 1,5 млн рублей».

В остальных локациях, особенно на периферии, разрыв в ожиданиях всегда был менее значительным, собственники всегда охотнее шли навстречу арендаторам, поэтому в спальных районах ставки аренды снижаются быстрее, чем на Невском пр.

«Полагаю, что ставки аренды в Петербурге будут понижаться и в 2015 году, объем предложения также будет расти. В будущем году я не ожидаю улучшения

ситуации на рынке коммерческой недвижимости. Хочется надеяться, что ситуация стабилизируется», – полна пессимизма госпожа Аткачис.

Наиболее активные клиенты

В сегменте street retail наиболее активными клиентами в III квартале оставались продуктовые сети, работающие в формате 300-500 кв. м и 500-1000 кв. м («Полушка», «Дикси», «Реаль»), а также продуктовые ритейлеры формата «у дома» (50-150 кв. м), аптеки, предприятия сферы общественного питания (рестораны, бистро, столовые, в меньшей степени пабы) и банки (офисы площадью 80-150 кв. м и отделения площадью от 350 кв. м). При этом активно проявили себя московские и региональные компании, принявшие решение выйти на рынок Санкт-Петербурга.

Наиболее востребованные площади в сегменте street retail в III квартале: 100-200 кв. м (36% заявок), 50-100 кв. м (30% заявок), 200-500 кв. м (18% заявок).

«Мы отмечаем, что некоторые клиенты, в начале года рассматривавшие открытие новых торговых точек, в III квартале приостановили или даже свернули свое раз-

МНЕНИЕ



Максим Клягин,
аналитик
УК «Финанс
Менеджмент»:

– Собственники недвижимости, особенно если речь идет о наиболее ликвидных объектах, расположенных в крупнейших торговых коридорах, объем предложения которых на локальных рынках ограничен, традиционно не спешат снижать ставки. По понятным причинам это не очень конкурентная сфера, особенно в Санкт-Петербурге, учитывая особенности застройки. В такой ситуации бизнес вынужденно сокращает расходы на флагманские объекты, доля вакантных площадей на центральных улицах крупных городов растет.

витие до конца 2014 года. В первую очередь это относится к определенным брендам общепита. Корректируют свои планы и владельцы коммерческой недвижимости. Так, в III квартале некоторые из них, имевшие до последнего времени планы по продаже своих коммерческих площадей, приостановили продажу, предпочитая сохранить за собой объект до момента стабилизации рыночной ситуации», – говорит госпожа Аткачис.

По ее словам, те арендаторы, что продолжают развиваться даже в текущих непростых экономических условиях, долго принимают решение при выборе помещений. Большинство тратят на согласование всех условий сделки до трех месяцев. Единичные клиенты принимают решение об аренде помещения и выходят на сделку в течение одного месяца.

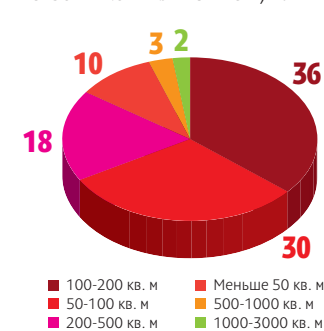
При подборе помещений ряд потенциальных арендаторов, намеренных заключить долгосрочные договоры аренды (от пяти лет), стали выходить к собственникам с предложением об отложенной эскалации договора. В данном случае ежегодная индексация арендных ставок начинается не со второго, а с третьего года действия договора.

Основные профили клиентов в сегменте стрит-ритейл, %



Источник: ASTERA

Рассматриваемый метраж помещений в сегменте стрит-ритейл по заявкам клиентов, %



Источник: ASTERA

Строительный бизнес обходится без франшиз

Максим Еланский / В России растет интерес к бизнесу по франчайзингу. Однако работа под чужим брендом остается слабо представленной в строительной сфере. Рост популярности франшиз в данном сегменте, считают эксперты, может произойти только на фоне активного подъема строительства в регионах и улучшения общей экономической ситуации в стране. ➔

Рынок франчайзинга в России по итогам 2014 года должен вырасти на 15%. Так считают его основные игроки, полагающие, что на фоне общего спада бизнес-активности в стране ожидаемый подъем является хорошим результатом. Предполагается, что на рынке будет представлено около 1500 франчайзинговых предложений, большинство из которых будут составлять бренды ретейлеров, рестораторов и представителей сферы услуг.

Сейчас, по оценке экспертов, доля франшиз по открытию различного рода производств из всего их объема составляет 15%. Объем предложений франшиз конкретно в сфере строительства и того меньше – около 5%. Правда, в данный показатель не входят открываемые по франшизе агентства недвижимости и магазины строительных материалов.

По словам президента НП «Ассоциация домостроительных технологий SIP» Сергея Цыгаменко, в строительной сфере организовать франшизу значительно труднее, чем в сфере торговли или питания. Это связано с большими трудозатратами в строительстве, отсутствием профессио-

нально подготовленных кадров, а также сложными климатическими условиями в большинстве регионов России.

Без уникальных технологий

С такими доводами согласен и заместитель председателя Северо-Западного банка Сбербанка России Алексей Мельников, курирующий кредитование малого и среднего бизнеса, в том числе и в сфере франчайзинга. Банкир полагает, что также фактором неразвитости франшиз в строительстве можно считать сравнительно небольшое количество уникальных технологий, применяемых в данной отрасли. «В ряде случаев потенциальным строительным франчайзерам проще открыть дочернюю организацию, а компаниям-франчайзи работать под своим брендом, если производственный бизнес является достаточно типовым. Кроме того, сам строительный бизнес имеет высокую точку входа, что также снижает привлекательность франчайзинга в данной сфере», – отмечает он.

По мнению аналитика УК «Финанс Менеджмент» Антона Сороко, также на

низкую долю строительных франшиз влияет монополизация целого ряда секторов в строительной отрасли. А также специфическая законодательная база, не позволяющая работать небольшим строительным компаниям по схеме франчайзинга.

Тем не менее, по словам господина Цыгаменко, при четко выработанной модели продвижения бизнеса франшиза в строительстве может работать и быть достаточно прибыльной для каждой из сторон. В частности, отмечает он, смогла найти свою нишу на рынке франшиза производства и продвижения «СИП-панелей» под торговой маркой «Экопан», активно развивающаяся сейчас в регионах.

Специалист советует бизнесменам, планирующим организацию производства по франшизе, предварительно оценить стоимость затрат на организацию бизнеса, срок окупаемости, определить, какова поддержка в получении заказов и раскрутке, а также покупательский спрос на продукцию или услугу в регионе.

«К примеру, Ленинградская область, Карелия, Московская область – регионы,

где всегда наблюдается интерес у заказчиков к деревянным домам. Тем более что у соседних северных стран деревянные дома – вообще норма жизни. А вот южные регионы, напротив, склонны строить дома из кирпича, так как он исторически им ближе. Следовательно, кирпич или бетон легче будет там продвигать», – поясняет Сергей Цыгаменко.

Драйвер роста

В целом, по мнению опрошенных экспертов, серьезный рост предложений и востребованности франшиз в строительстве может произойти только на фоне активного подъема рынка данной отрасли в регионах. Но пока, считают специалисты, при общей стагнации российской экономики ожидать серьезного подъема строительства в ближайшее время не стоит.

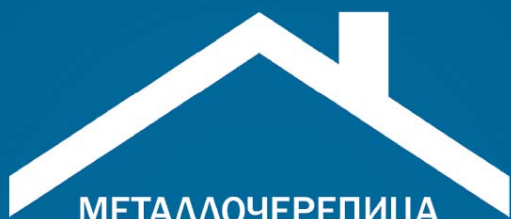
В долгосрочной перспективе, полагает Артем Сороко, с учетом позитивных темпов роста потребительского сектора, где преимущественно представлены франчайзинговые проекты, рост франшизных предложений можно будет ожидать и в строительстве. В том числе важным драйвером роста могла бы выступать экспансия на российский рынок крупнейших зарубежных производственных строительных компаний, для которых концессия является одной из наиболее рациональных моделей организации бизнеса.

цифра

5%

составляет
доля франшиз строительного характера
в общей массе предложений работы
компаний по франчайзингу в России

Всё под одной крышей Красиво и правильно!



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

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



www.metallprofil.ru

Фасадный «агент» FASBOND

Металл Профиль выводит на рынок ветро-гидрозащитную фасадную мембрану.

В августе 2014 года группа компаний Металл Профиль – лидер по производству кровельных и фасадных систем в России – расширила ассортимент ветрогидрозащитной мембраной FASBOND, предназначенной для устройства навесных вентилируемых фасадов (НВФ) с наружным утеплением. Новинка представлена в сегменте «Стандарт».

«Стараясь угодить клиентам с разными финансовыми возможностями, мы решили предложить не только мембраны из сегмента «Премиум», но и более доступные по стоимости», – объясняет Андрей Некрашевич, руководитель департамента фасадных систем и ограждающих конструкций ГК Металл Профиль. – FASBOND можно назвать «крепким середнячком» с добротны-

ми характеристиками, который дешевле премиальных в шесть раз».

Новая мембрана предохраняет утеплитель и внутренние элементы стен от ветра, снега и атмосферной влаги, которые проникают в вентилируемый зазор под внешнюю облицовку. Паропроницаемость мембраны обеспечивает выведение водяных паров из утеплителя, что позволяет сохранить свойства теплоизоляции и продлить срок службы всей конструкции НВФ. Материал укладывается с натягом (без зазора) по поверхности утеплителя как вертикально, так и гори-

зонтально. Длительность УФ-стабильности составляет 3-4 месяца, что обеспечивает сохранение характеристик при нахождении под открытым солнцем в случаях, когда затягивается установка облицовки. Подробные рекомендации по монтажу прилагаются к каждой упаковке. Мембрана FASBOND предназначена для зданий различного назначения: объектов сферы развлечений и образования, спортивных сооружений с трибунами, торговых помещений, зданий бытового и коммунального обслуживания, а также многоэтажных жилых домов.



Технические характеристики ветрогидрозащитной мембраны FASBOND

Плотность: не менее 90 г/кв. м
Толщина: не более 0,5 мм
Водоупорность: 330 мм вод. ст.
Паропроницаемость: не менее 3500 г/кв. м/сут.
УФ-стабильность: 3-4 мес.
Разрывная нагрузка продольная: 190 Н/5 см
Разрывная нагрузка поперечная: 139 Н/5 см
Температурный диапазон: от -60 до +80°С



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



арбитраж

➔ **Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти удовлетворил иск ООО «Алкопон Северо-Запад» к ООО «УИМП-ИНВЕСТ».** В его рамках истец смог взыскать с ответчика 30,3 млн рублей. Как отмечается в материалах дела, «Алкопон Северо-Запад», будучи заказчиком, в 2011 году нанял «УИМП-ИНВЕСТ» для поставки и монтажа окон и дверей на одном из своих объектов. Подрядчику был перечислен аванс в размере 50,5 млн рублей. Из-за невыполнения своих обязательств в 2012 году договор подряда был расторгнут. С подрядчика было решено взыскать неотработанную часть аванса. Отметим, что «УИМП-ИНВЕСТ» входит в девелоперский холдинг «УИМП». В настоящее время с головной организации банк «Санкт-Петербург» требует взыскать около полумиллиарда рублей из-за долгов других его «дочек».

➔ **Компания «Сименс» подала в Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти иск о банкротстве ОАО «Выборгская целлюлоза».** Причина – задолженность предприятия перед российской «дочкой» промышленного холдинга в размере 492 тыс. EUR и 3,4 млн рублей. Образовалась она из-за неоплаты установленного на производстве автоматизированного оборудования по договору от 2007 года. «Сименс» уже давно судится с «Выборгской целлюлозой». Дело доходило до кассационного суда и вновь возвращалось в первую инстанцию. Последнее решение суда о взыске задолженности предприятием не выполнило, в связи с чем и был подан иск о банкротстве.

➔ **Тринадцатый арбитражный апелляционный суд удовлетворил жалобу ЗАО «Лемминкяйнен Рус» на решение суда первой инстанции по тяжбе с ООО «Балтийская промышленно-строительная компания».** Как отмечается в материалах суда, ранее компания «Лемминкяйнен Рус» через суд пыталась взыскать с БСПК 32,2 млн рублей. На данную сумму не были выполнены обязательства ответчиком по инвестиционному договору в рамках строительства многоквартирного дома в Невском районе Петербурга на Ново-Александровском ул. Изначально иск был удовлетворен только на сумму 7 млн рублей. Истец, не согласившись с решением суда, подал апелляционную жалобу, в которой попросил отменить предыдущее решение и принять новый судебный акт об удовлетворении первоначального иска в полном объеме.

➔ **Федеральный арбитражный суд Северо-Западного округа принял к рассмотрению кассационную жалобу ООО «Завод трансформаторных подстанций СЭТ» на решение судов нижних инстанций по тяжбе с ООО «СпецСтрой».** Как следует из материалов дела, ранее компания «СпецСтрой» успешно взыскала с предприятия СЭТ 4,7 млн рублей. Данная сумма является невозвращенным авансом, предоставленным заводу за оборудование, которое не подошло «СпецСтрою» как покупателю. Изначально ответчик возражал против удовлетворения заявленных требований в связи с отсутствием финансовой возможности возратить денежные средства одним платежом. Однако суды двух инстанций принимали безоговорочно позицию истца.

Строительную «дочку» автодилера РРТ банкротят

Максим Еланский / Банкротство основных структур автохолдинга РРТ вынудило признать свою несостоятельность и его строительную «дочку» – компанию «Русфинстрой». У организации остались полностью нереализованными проекты в области малоэтажного строительства. ➔

В Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти на прошлой неделе поступил иск о собственном банкротстве от ЗАО «Русская финансово-строительная компания». Данная организация является строительной «дочкой» крупного петербургского автохолдинга РРТ, испытывающего последние месяцы серьезные проблемы. Дата рассмотрения иска пока не назначена. Основные структуры РРТ, принадлежащие бизнесмену Олегу Барабанову, банкротятся с весны этого года. В своем большинстве процедуру ликвидации проходят не самостоятельно, а по искам сторонних компаний и физических лиц. В частности, компания «РРТ-моторс», которая непосредственно занималась дилерской деятельностью, была признана банкротом по иску компании «Мегатрейд» в 951 тыс. рублей. В исполнительном производстве по данному делу также находятся иски от покупателей машин – физических лиц на сумму более 100 млн рублей. Кроме того, с компании «РРТ – Северо-Запад» банк ВТБ, также в рамках банкротного производства, взыскивает 1,8 млрд рублей.

Между тем у строительной «дочки» РРТ своих активных дел в суде, где она выступает как ответчик, не так уж и много. Компания задолжала ряду подрядчиков и Промэнергобанку сумму в несколько десятков миллионов рублей.

Отметим, что «Русфинстрой» был основным застройщиком ряда автосалонов компании. Также компания выступала генподрядчиком строительства загородного



Ряд автосалонов РРТ сейчас работают под другими брендами

поселка премиум-класса «Озерный кот» в Песках в Выборгском районе Ленобласти. Комплекс из 15 деревянных домов был полностью сдан в эксплуатацию в 2008 году, в настоящее время все объекты проданы. Также одним из активов «Русфинстроя» считается пансионат «Зеркальный». Он был продан банком ВТБ структуре РРТ в 2010 году за 180 млн рублей.

Другие проекты «Русфинстроя» менее удачны. Так, уже шесть лет на Мурманском шоссе вяло строится коттеджный посе-

лок «Новый Шлиссельбург». По проекту, он должен был состоять из 48 домовладений и иметь собственный детский сад и магазин.

Кроме того, «Русфинстрой» в 2010 году как девелопер вошел в проект строительства в Новгороде крупного малоэтажного жилого комплекса «Аркажская слобода». В его рамках предполагалось на землях бывшего аэродрома Юрьево в 40 га возвести 146 блокированных и 24 усадебных дома. Стоимость проекта оценивалась в 5 млрд рублей. Из-за постоянной смены застройщиков и генподрядчиков объект не сдан в эксплуатацию до настоящего времени. Сам «Русфинстрой» также отошел от проекта, сейчас долгостроем занимается руководство региона.

Стоит добавить, что в настоящее время ряд автосалонов РРТ продолжают работать, но под другими вывесками. Официально считается, что дилерские точки проданы бывшим партнерам господина Барабанова или сданы в аренду другим организациям. Правда, представители ВТБ подозревают, что это мнимые сделки, совершенные владельцами РРТ для затруднения работы с активами кредиторам.

мнение



Александра Смирнова, директор направления инвестиционного брокериджа NAI Vesag в Санкт-Петербурге:

➔ Полагаю, что процедура реализации активов обанкротившегося заемщика будет весьма затруднительна. Но некоторые конфискованные объекты могут действительно представлять интерес для коммерческих компаний. Правда, кризисная экономическая ситуация в стране может негативно сказаться на продажной стоимости активов и на сроках их реализации.

тендеры

➔ **ФГБУК «Большой Санкт-Петербургский государственный цирк» объявило о конкурсе по изготовлению временной конструкции, обозначенной как шапито.** Согласно техническому заданию, сооружение должно быть изготовлено за 120 дней на площадке подрядчика с дальнейшей возможностью его установки, а затем и демонтажа. Стоимость создания шапито составляет 30,2 млн рублей. Заявки на конкурс принимаются до 5 ноября, выберут победителя 10 ноября.

➔ **Филиал ФГБУК «Агентство по управлению и использованию памятников истории**

и культуры по Санкт-Петербургу» проводит конкурс по выбору подрядчика по реконструкции дворцовых конюшен в Петергофе. В рамках тендера должны будут проведены противоаварийные и реставрационные работы, модернизированы инженерные конструкции. Конкурс разбит на три лота общей стоимостью 100,7 млн рублей. Прием заявок продлится до 7 ноября, итоги конкурса будут подведены 10 ноября.

➔ **СПб ГКУ «Дирекция транспортного строительства» выбирает подрядчика для проведения капитального ремонта стенки набережной Фонтанки на левом**

берегу от дома № 6 до Прачечного моста. Конкурс проходит второй раз, так как победитель, выбранный в сентябре, не подал итоговую заявку. Максимальная стоимость контракта составляет 219,1 млн рублей. Заявки на конкурс принимаются до 28 октября, выберут исполнителя тендера 30 октября. По условиям контракта, работы должны быть завершены до 20 декабря 2015 года.

➔ **Комитет по государственному заказу Санкт-Петербурга подвел предварительные итоги по выбору компании, которая проведет реконструкцию участка Петербургского шоссе между**

Пулковским шоссе и выставочным центром «ЭкспоФорум». Согласно процедуре вскрытия конвертов, на конкурс была подана только одна заявка от ЗАО «ПО «Возрождение». При максимальной стоимости тендера в 1,3 млрд рублей компания предложила свои услуги за сумму в 6,6 млн рублей меньше. Обладателя тендера огласят 30 октября. Отметим, что реконструкция этого участка является первым этапом комплекса работ на Петербургском шоссе. В рамках второго этапа пройдет реконструкция отрезка между «ЭкспоФорумом» и Детскосельским бульваром в Пушкине со строительством путепровода через железную дорогу.

Рынок ждет адаптации к новому валютному курсу

Денис Кожин / Резкое падение курса рубля относительно доллара США и евро ажиотажного спроса на рынке первичного жилья, как это было весной нынешнего года, не вызвало. Аналитики отмечают небольшой рост спроса по сравнению с летним периодом, однако связывают его с сезонными факторами. ➔

Евгений Богданов, генеральный директор финского проектного бюро Rumpi, считает, что помимо роста курса валют в стране сохраняется тотальная неопределенность относительно будущего. «Как будет развиваться ситуация на рынке недвижимости осенью-зимой, зависит от обстановки в стране и от того, что будет в целом с банковской системой и экономикой. Пока остается такая повышенная неопределенность, никакой активности на рынке не будет. По моему мнению, сейчас увеличится спрос на земельные участки и проектирование на них, потому что для этого наступило подходящее время», – рассуждает он.

Сергей Богданчиков, управляющий директор ORIGIN CAPITAL, солидарен с этим мнением: «Сейчас платежеспособный спрос на рынке первичной жилой недвижимости практически отсутствует. Те, кто хотел проинвестировать в недвижимость, у кого были сбережения в банке, воспользовались случаем и совершили покупку еще в начале 2014 года. По сравнению с традиционным летним затишьем осенью, естественно, спрос выше, но всплеска продаж, как ожидали, не произошло».

Небольшой рост на недвижимость наблюдается во всех сегментах. Так, Борис Каптелов, коммерческий директор девелоперской компании «Леонтьевский мыс», уверен: «Осенью наблюдается сезонное повышение спроса и, соответственно, рост продаж. Ежегодно это связано с тем, что заканчивается сезон отпусков, и многие возвращаются в город. К концу года ситуация изменится в обратную сторону: небольшое снижение спроса вплоть до января будет связано с новогодними каникулами. С прогнозами на весну следующего года я был бы пока осторожен».

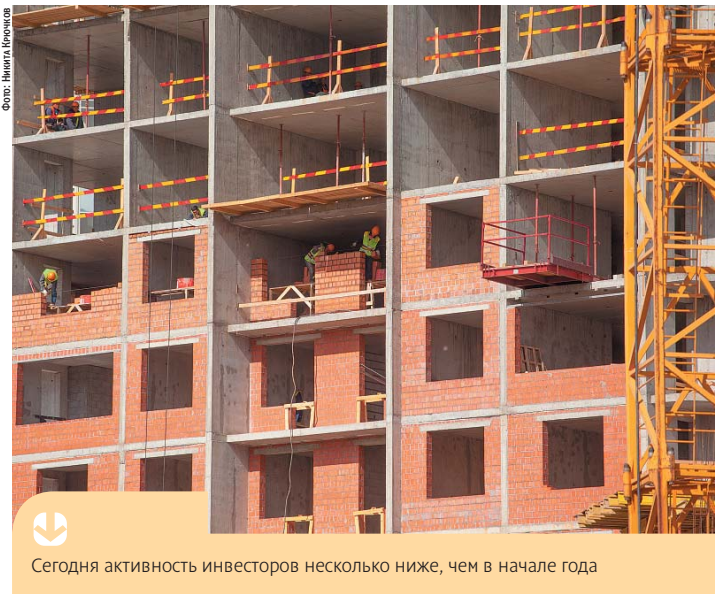
Он отмечает, что на сегодня основной тенденцией уходящего года стала осторожность рынка в целом, связанная с макроэкономической нестабильностью. «У людей есть деньги, но они не понимают, что их ждет в будущем, как им планировать свои долгосрочные инвестиции, в том числе покупку квартиры. В элитной недвижимости важным трендом стала поляризация спроса», – полагает господин Каптелов.

Он уверен, что в случае если макроэкономическая ситуация будет стабильна, то застройщики индексируют курсы валют и незначительно поднимут цены в пределах 2-3%. «Однако кардинальных изменений на рынке элитного жилья ожидать не стоит. Пока предпосылки для сильных колебаний спроса или цен в 2015 году нет», – считает он.

Инвестиционная доля растет

Однако эксперты, отмечая отсутствие резкого роста спроса на жилье, при этом констатируют, что доля инвестиционных покупок в общем объеме сделок растет.

Олег Сумбаев, генеральный директор группы SOLO, говорит: «Доля инвестпокупки особенно высока в эконом- и бизнес-классе. Сегодняшний резкий скачок валюты вызвал рост инвестирования в объекты недвижимости примерно на 30-40%. Поскольку тенденции к укреплению рубля в ближайшее время не предвидится, поку-



патели во избежание последствий стремятся к сохранению капитала традиционным способом – вкладываясь в недвижимость». При этом он уверен, что инвестиционный спрос иссякнет, как только произойдет адаптация к существующей экономической ситуации.

Аналитики NAI Besag придерживаются аналогичного мнения. «Осенний рост курсов валют вызвал новый всплеск инвестиционных сделок на рынке первичного жилья. Около 35% всех продаж департамента новостроек NAI Besag в сентябре приходилось на сделки с инвесторами. Характерно, что в условиях обесценивания рубля инвесторы стали чаще привлекать ипотечные кредиты», – говорят в компании.

При этом в NAI Besag отмечают, что сегодня активность инвесторов несколько ниже, чем в начале года. В феврале 2014 года доля инвестиционных покупок достигала 40% от общего объема сделок. «Большинство людей, имевших свободные средства, вложили их в недвижимость еще в начале года», – поясняет Полина Яковлева, директор департамента новостроек Besag. – За шесть месяцев некоторым инвесторам удалось сделать новые накопления, которые в условиях сегодняшней девальвации рубля снова вкладываются в недвижимость. Осенние валютные рекорды побудили к приобретению квартир также тех, кто в феврале еще не решался на этот шаг».

Продавать, но не сдавать

В жилье инвестируют от 2 до 20 млн рублей. Инвесторов интересуют объекты в высокой стадии готовности, со сроком сдачи в пределах одного года. Также важным требованием к инвестиционному жилью является расположение в районе со сложившейся инфраструктурой, надежный, известный на рынке застройщик. Большинство инвесторов рассматривают перепродажу жилья после ввода объекта

в эксплуатацию, сдавать жилье в аренду планируют единицы.

Текущий инвестиционный спрос характеризуется увеличением числа сделок с привлечением ипотеки. «Стало больше инвесторов, которые привлекают ипотеку и делают небольшой первоначальный взнос», – отмечает Полина Яковлева. – Сегодня на рынке еще остались предложения банков по ипотеке с приемлемым процентом – 12-12,5%, и в условиях девальвации отечественной валюты рублевая ипотека является выгодным финансовым инструментом».

Перекалывание капиталов

Максим Клягин, аналитик УК «Финам Менеджмент», подтверждает: «В некоторой степени рост спроса действительно формируется на фоне перекалывания капиталов – инвестиции в реальные активы, в том числе в рынок недвижимости, традиционно считаются неплохой альтернативой финансовым инструментам в период нестабильности на рынках. Впрочем, и такая стратегия, конечно, подразумевает определенные риски и издержки, поэтому их объем ограничен, а роль в общей динамике рынка скорее не определяющая».

Однако не все согласны с такой точкой зрения. Екатерина Бармашова, ведущий аналитик АН «Итака», уверена: «По данным нашей компании, доля инвестиционных сделок в сентябре-октябре, напротив, снизилась по сравнению с летними месяцами. Так, летом этот показатель составлял в среднем 19%, а осенью снизился до 15%. Основная доля покупателей (84%) рассчитывают самостоятельно жить в новом жилье. Лишь 1% покупателей приобрели жилье с целью реализации субсидий».

Основной фактор роста

Господин Клягин считает, что и поныне основной фактор роста продаж на первичном рынке – быстро растущий рынок ипотечного кредитования. «По итогам первого полугодия темпы роста здесь составили около 40% (за весь 2013 год – около 30%). Госинтервенции, поддерживающие ставки и смягчение требований финансовых организаций к кредитному профилю потенциальных заемщиков благодаря оптимизации законодательной базы (внедрение дополнительного страхования позволило банкам снизить риски) позволяют расширить целевую аудиторию и активизировать выдачу новых кредитов. В совокупности это способствует сохранению высокой динамики на рынке ипотечного кредитования и поддерживает жилищно-строительный комплекс в условиях сокращения ликвидности», – рассуждает он.

В компании «Финам Менеджмент» уверены, что в 2015 году основные показатели развития ипотечного рынка будут определяться в основном состоянием общей макроэкономической конъюнктуры и уровнем государственной поддержки сектора, прежде всего в части рефинансирования кредитов для банковского сектора и субсидирования ставок. «Несмотря на прогнозируемое повышение ставок на 1-2 п.п. до 13-14% и сужение спроса на фоне падения доходов, при наличии госинтервенций рынок ипотечного кредитования может сохранить высокую динамику роста на уровне около 15-20%. Стоит учитывать, что ипотека остается одним из немногих доступных инструментов улучшения жилищных условий для основной массы населения и по этой причине является весьма востребованной. Заметным трендом может стать рост доли кредитных продуктов с минимальным первоначальным взносом и общее снижение требований к кредитному профилю заемщиков», – рассуждает господин Клягин.

МНЕНИЕ



Дмитрий Сидоренко,
начальник отдела продаж ГК «ЦДС»:

➔ В сентябре-октябре продажи квартир в наших проектах возросли по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и существенно – относительно летних месяцев. Не думаю, что это связано с новым всплеском инвестиционных покупок, все же в первом полугодии отложенный спрос в значительной мере был удовлетворен, а накопить новые сбережения менее чем за полгода могут немногие. На мой взгляд, это сезонное явление – ежегодно после летнего затишья покупатели активизируются. Спрос зимой-весной будет ровным, без всплесков, возможно, будет несколько увеличена зона стагнации в период продолжительных выходных и праздников. Весной картина рынка восстановится.

Реставрация теряет зелень

Лидия Горборукова / В Петербурге насчитывается около полутысячи парков и скверов, относящихся к объектам культурного наследия, причем половина из них – федерального значения. При этом объемы финансирования работ по сохранению парков в этом году были существенно снижены, а на следующий год пока и вовсе не определены.

В 2013 году на работы по сохранению исторических парков, садов и скверов, являющихся объектами культурного наследия, из бюджета КГИОП было выделено более 17,2 млн рублей. В 2014 году денежные вливания сократились и составили 13,5 млн рублей. В КГИОП сообщили, что объем финансирования на 2015 год в настоящее время еще не утвержден.

Как рассказали в Комитете по государственному контролю, использованию и охране памятников истории и культуры Петербурга, исторические сады и парки, являющиеся памятниками ландшафтной архитектуры, играют существенную роль в формировании облика. Всего, по данным комитета, на территории Петербурга насчитывается 474 объекта культурного наследия в виде отдельных садов, парков и скверов, а также входящих в состав исторических комплексов, в том числе 234 объекта культурного наследия федерального значения.

По словам Ольги Милицы, заместителя председателя КГИОП, содержание садов, парков и скверов Петербурга осуществляется пользователями объектов. Зеленые насаждения общего пользования эксплуатируются районными садово-парковыми предприятиями, подведомственными Комитету по благоустройству города. КГИОП непосредственно проводит работы по сохранению объектов культурного наследия в соответствии с целевой статьей «Расходы на мероприятия в области сохранения, использования, популяриза-



Капитальный ремонт Лопухинского сада продлится до конца июня 2015 года

ции и государственной охраны объектов культурного наследия». Кроме того, для этих целей предназначена адресная программа для зон зеленых насаждений общего пользования Комитета по благоустройству Петербурга, а также программы по сохранению объектов культурного наследия в городских музеях-заповедниках.

Например, самая масштабная в нынешнем году реконструкция Лопухинского

сада с объемом финансирования в 131 млн рублей осуществляется за счет бюджета Комитета по благоустройству и дорожному хозяйству.

Ольга Милица рассказала, что в 2014 году выполнялись работы по сохранению таких объектов культурного наследия федерального значения, как «Парк Победы Московский», «Ансамбль Верхнего сада и Нижнего парка», «Парк «Александрия»

в городе Петергофе, «Особняк Кшесинской М.Ф. Особняк Бранта В.Э. Сад». Среди объектов культурного наследия регионального значения, проходящих реставрацию в текущем году, представитель КГИОП назвала «Лопухинский сад», «Сквер металлургов с оградой» в Кронштадте, «Парк Дворцовый» в Красном Селе.

По ее словам, в 2015 году работы по большинству перечисленных объектов будут продолжены. Кроме того, в целевую статью «Направления использования средств бюджета Санкт-Петербурга» планируется включение средств на работы по сохранению объекта культурного наследия федерального значения «Александровская лава. Митрополичий сад» и объекта регионального значения «Дом Пеля (Тукасовой) с садами и оградой».

Средства на сохранение садов и парков Петербурга, млн рублей



Источник: КГИОП

Санкт-Петербург
ЯРМАРКА НЕДВИЖИМОСТИ

7-9 ноября 2014
В НОВОМ ВЫСТАВОЧНОМ ЦЕНТРЕ
EXPOFORUM

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

XXIX ВЫСТАВКА

ЯРМАРКА ГОРОДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

XIII ВЫСТАВКА

КОТТЕДЖИ И ЗАГОРОДНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО АЛЬТЕРНАТИВА ГОРОДУ

XVIII ВЫСТАВКА

САЛОН ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

7 ноября, ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА для ПРОФЕССИОНАЛОВ

Зал «ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»
Интернет-платформа - Рунет Риал Эстейт; Умно. Технологично. Полезно. Все ценные идеи и советы - бесплатно!

12.00 Оптимизация бюджета для реализации медийной рекламной кампании в Интернете» (Move.su)
В программе:
«Медиа-площадки, как самый короткий путь от покупателя к продавцу», Константин Ломакин, руководитель отдела продаж портала Move.su. «ПОЧЕМУ Вы теряете клиентов и КАК это исправить без увеличения рекламного бюджета?» Денис Аросланкин директор рекламного маркетингового агентства WinMedia.
Живые примеры: оптимизация работы отдела продаж, «правильные» запросы в контекстной рекламе, увеличение конверсии сайта на 40%.

13.00 «Эффективная интернет-реклама в условиях ограниченного бюджета. Технологии и кейсы» (Cottage.ru, Urbanus.ru)
Интернет-маркетинг и продвижение в сети стали самостоятельной наукой. Но не всегда удается отследить эффективность рекламного бюджета и то, как научная теория конвертируется в практический результат. Рекламные кампании от практиков.
В программе:
«Работа со сформированным спросом. Новые технологии на службе компаний-застройщиков», Матвей Кондаков, HELICOPTER.
«RTB как эффективный инструмент оптимизации рекламных бюджетов», Елизавета Семенова, руководитель отдела аукционной рекламы RealWeb.
«Продающий креатив в Интернет-рекламе. Основные отличия от офф-лайн кампаний», Татьяна Анашкина, директор по развитию BSA Marketing.

14.00 Как не потерять деньги в Интернете риэлтору и девелоперу? Ответственность Интернет-площадок» (Медиа Лаборатория)
Как Интернет-площадки могут действительно эффективно работать с риэлторскими компаниями с одной стороны и агрегаторами с другой. Как они помогают не терять деньги. Сервисы и возможности.
В программе:
«Доверие к информации: ключ к клиенту на рынке недвижимости», Клим Родионов, руководитель проекта БН.ру.
«Что стоит и не стоит делать риэлтору в Интернете. На что смотрит Яндекс, когда собирает информацию от профессиональных сайтов», Андрей Менде, менеджер проекта «Яндекс. Недвижимость».

«Ответственность и эффективность Интернет-сайтов

по недвижимости», Дмитрий Лобов, Медиа Лаборатория.

15.00 Как и где продать недвижимость в Интернете. (Restate.ru)
Как продвигать себя в Интернете агентам, где и как размещать объекты, что указать в объявлении, а от чего воздержаться, правильное позиционирование и тренды интернет-рекламы.
Андрей Добрый, руководитель сервиса ReState.ru, вице-президент Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и ЛО

16.00 ВРЕМЯ-ДЕНЬГИ-ИНТЕРНЕТ. Актуальные приложения и сервисы для продаж недвижимости. (EMLS 24, BSN.ru, H-Market.PRO, Unicom24)
«Проблема эффективности работы отделов продаж на примере сервиса лидов», Валентина Нагиева, директор BSN.
«Успеть за 10 минут! iEMLS - оперативные возможности риэлторов Петербурга», Александр Усачев, зам.директора по развитию EMLS24.
«Система он-лайн бронирования и продажи квартир в строящихся домах, как инструмент взаимодействия риэлторов и застройщиков», Ксения Попова, руководитель отдела развития H-маркет.ПРО.

17.00 Повышение конкурентоспособности на рынке недвижимости с помощью веб-аналитики. (RealWeb)
Веб-аналитика оптимизирует бюджет, ресурсы, рекламную кампанию и эффективную работу сайта. Зачем необходимо предпринять те или иные действия и как грамотно вести кампанию в Интернете.
В программе:
«Срез рынка недвижимости на основе данных TNS», Матвей Рашенцев
«Аналитическая отчетность в сфере недвижимости», Надежда Данилова
«Что хотят пользователи на сайте недвижимости», Елена Рубцова.

Зал «СТРОЯЩАЯСЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

12.00 Как превратить случайного посетителя Вашего стенда в постоянного клиента. (Маркетинговое агентство «Солярис»)

13.00 Оценка надежности застройщика по содержанию договора и проектной декларации. (НОУ «Институт недвижимости»)

14.00 Оригинальные объекты инфраструктуры на территории жилых комплексов. (Газета «Строительный Еженедельник»)

15.00 Мы пишем на заборах нужные слова! (Тритон реклама)

Спонсор Деловой программы Недвижимость

16.00 Тайный покупатель на рынке новостроек. Анализ кейсов и разбор типичных ошибок отделов продаж. (Оксана Крючкова, бизнес-тренер)

Зал «ИНВЕСТИЦИИ. НОВЫЕ ПРОЕКТЫ»

13.00 ПРЕСС-СЕССИЯ «Премьеры сезона: новые стройки на петербургских горизонтах. Осень 2014». (Ярмарка недвижимости)

14.00 Новые методы и подходы в работе агентов. Увеличить свой доход и количество сделок! (Ассоциация риэлторов СПб и ЛО)

15.00 Использование средств материнского капитала на улучшение жилищных условий. (Пенсионный фонд, отделение по СПб и ЛО)

16.00 Вот это реклама! Нестандартные приемы и нетиповые носители для поддержания теплов продаж.

Зал «ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

13.00 ТЕМА СЕЗОНА. Современные тенденции в организации общественного пространства коттеджных поселков. Итоги конкурса «Среда обитания-2014». («ЛенОблСоюзСтрой»)

14.00 Кризис перепроизводства на загородном рынке. Что обещано, а что будет построено? (Ярмарка недвижимости)

15.00 Профессиональный подход к непрофильным активам. Fee-девелопмент - номенклатура, практика применения. (КГД - Коллегия Профессиональных Девелоперов)

16.00 Новые технологии отделки стен в новостройках. Профессиональные материалы - дешевле, быстрее и привлекательнее для покупателей». (Эрфурт)

Зал «ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

10.30 Деловой завтрак для участников Ярмарки недвижимости от клуба «СТРОИМ ВМЕСТЕ»: «Новый подход в работе с частным клиентом». Валентина Куликова, генеральный директор ООО «Строим вместе».

13.00 Стратегия продвижения риэлтора в Интернете: пошаговая инструкция. (Ассоциация риэлторов СПб и ЛО)

Полная программа на сайте www.y-expo.ru

Генеральный партнер Ярмарки недвижимости

Официальный партнер Ярмарки недвижимости

Спонсор программы Ярмарки недвижимости

Стратегический партнер Ярмарки недвижимости

Спонсор церемонии открытия Ярмарки недвижимости

РЕКЛАМА

Сохранить историческую подлинность

Лидия Горбуркова / Воссоздание объекта культурного наследия – парка или сада – невозможно, если для этого нет подтверждения архивных документов. Ведь самое главное, что нужно в процессе реставрации, – это сохранить историческую подлинность, констатируют эксперты. ➔

Как рассказала Вела Португальская, заместитель начальника отдела изучения сохранения и развития садов и зеленых территорий Русского музея, необходимость реставрации объекта культурного наследия – парка или сада – должна быть обоснована. В первую очередь необходимо проведение археологических изысканий, просмотр и подборка иконографических материалов, то есть ничего не может быть воссоздано, реставрировано, если нет для этого достаточного исторического обоснования.

«В частности, при проекте реставрации Летнего сада множество предложений по воссозданию не было реализовано, так как по некоторым из них КГИОП не нашел исторического подтверждения такой реставрации. Важны неопровержимые доказательства – только так возможно не нарушить облик объекта культурного наследия. В Летнем саду есть объекты, которые воссозданы заново, но они сделаны точно по историческим чертежам – в тех же размерах, пропорциях и т. д., кроме этого, они размещены в том же месте сада, где они находились исторически», – заключила эксперт.

Иван Шаховской, начальник Управления популяризации и информационно-аналитического обеспечения охраны объектов культурного наследия КГИОП, также отметил, что если говорить о воссоздании и реставрации исторического парка или сада, то все это делается на основании

архивных материалов. «Новодел – это не профиль КГИОП. Мы вправе опираться лишь на исторический облик объекта, на то, каким он был раньше», – прокомментировал он.

По словам Велы Португальской, в настоящее время в Петербурге имеют лицензии от Минкультуры РФ на реставрацию исторических садов и парков около 150 компаний. «Это довольно много. Раньше, то есть лет пять назад, их было всего около 10. Более того, я включаю в это число компании, которые работают по ландшафтными объектам с частными заказчиками, таким организациям не требуется обязательная лицензия Минкультуры», – прокомментировала эксперт.

Она отметила, что своеобразный бум образования реставрационных компаний пришелся на времена подготовки празднования 300-летия Петербурга, когда выделялось очень большое финансирование на реставрацию культурных объектов, в том числе исторических парков и садов. Тем не менее, по ее словам, работа с памятниками культуры федерального значения особенно сложная, а финансирование не слишком большое, поэтому выживают сильнее игроки рынка.

По словам Ивана Шаховского, на рынке Петербурга много компаний, которые претендуют на работу с КГИОП, но при выборе подрядчика для комитета первоочередное значение имеет опыт организации за последние пять лет. «Компания,

которая только что образовалась на рынке, априори не может выиграть конкурс, даже если у нее для того есть необходимые лицензии. Конкурируют те организации, которые способны представить сотрудникам КГИОП отзывы от клиентов за каждую проделанную работу в течение последних пяти лет. В нашем случае это легитимно, так как на КГИОП лежит большая ответственность», – заключил он.

В свою очередь, Михаил Мильчик, заместитель председателя Совета по сохранению культурного наследия Петербурга, генеральный директор НИИ «Спецпроектреставрация», отметил, что рынок реставрационных компаний в последние годы действительно разросся. Но, по его словам, зачастую в новых компаниях

отсутствуют узкие специалисты. «Контроля за жестким исполнением реставрационных методик практически нет. Официально это должен делать КГИОП, но одно дело должен, а другое – насколько он этим занимается. К сожалению, ни один проект по реставрации парков и садов, если не считать Летнего сада, не был вынесен на заседание Совета по сохранению культурного наследия. Складывается ненормальная ситуация, когда все решения принимаются за закрытыми дверями. Соответственно, таким же образом они и реализуются. Мне вообще кажется, что со всеми объектами культурного наследия нужно предусмотреть прозрачность, а именно все решения, которые принимаются, как минимум должны вывешиваться на сайте КГИОП», – заключил эксперт.

МНЕНИЕ



Михаил Мильчик, заместитель председателя Совета по сохранению культурного наследия Петербурга, генеральный директор НИИ «Спецпроектреставрация»:

– Инвестора для реставрации исторических садов и парков привлечь довольно сложно. Намного проще заключить с ним договор на реставрацию здания, которое способно приносить практическую выгоду. А вот парк в 99 случаях из 100 – это общественное место. Конечно, в нем можно предусмотреть какие-то киоски и аттракционы, которые будут приносить определенный доход, но и это еще под вопросом. Тем не менее сбрасывать со счетов частных инвесторов тоже нельзя.

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

«Состояние и пути повышения качества проектирования, строительства и строительных материалов в Санкт-Петербурге и Ленинградской области»

во Всемирный день качества

13 ноября 2014 года

в 10.00

В программе:

1. Ситуация в инвестиционно-строительном комплексе России, Санкт-Петербурга и Ленинградской области и пути повышения качества
2. Качество проектирования и его роль в обеспечении жизненного цикла объектов недвижимости
3. Методы измерения уровня качества проектирования, строительства, строительных материалов
4. Сочетание государственного и общественного контроля качества
5. Вопросы сертификации, повышения качества и надежности строительных материалов и конструкций
6. Роль саморегулируемых организаций в контроле качества и безопасности объектов капитального строительства
7. Международная практика управления и контроля качества
8. Опыт петербургских компаний в деле повышения качества проектирования, строительства и производства строительных материалов

Участие в конференции бесплатное

Генеральный информационный партнер – **СТРОИТЕЛЬНЫЙ**

Место проведения: СПбГАСУ, 2-я Красноармейская ул., 4 (Зал заседаний Ученого совета)

Справки и регистрация участников: (812) 273-52-43, 275-46-69
e-mail: prsouz@sp.ru, www.souz.conon.ru

ХII СЪЕЗД СТРОИТЕЛЕЙ

Санкт-Петербург

4 декабря 2014 года

Начало в 15.00

Регистрация делегатов с 14.00

БК «Ленэкспо», павильон № 7, зал 7.1
(Большой пр. В. О., 103)

Генеральный информационный партнер
КтоСтройт!

Генеральный интернет-партнер
КтоСтройт.ru

Официальный информационный партнер
СТРОИТЕЛЬНЫЙ

Официальный интернет-партнер
АСИИНО

прием заявок на участие: (812) 570-30-63, 714-23-81

www.stroysoyuz.ru

Посредническая доля стремится к росту

Денис Кожин / Во время высокой активности первичного рынка доля агентств недвижимости в общем объеме реализации жилья снижается. Но, как прогнозируют эксперты, вскоре рынок войдет в фазу замедления, и тогда доля сделок с участием агентств на первичном рынке будет расти. ➔

Сегодня доля первичного жилья, реализуемого при помощи риэлторских агентств, составляет около 30%. При этом, как отмечают некоторые эксперты, за последние месяцы комиссионные агентам выросли на 1-1,5%.

Большинство девелоперов предлагают посредникам идти по шкале: чем больше квартир продаст агентство недвижимости, тем выше процент выплаты риэлтору. «Сейчас средняя комиссия риэлтору составляет 3%. Практически все крупные девелоперы работают с агентствами недвижимости для увеличения объемов продаж жилья», – рассказала Полина Яковлева, директор департамента новостроек Весаг.

Она отмечает, что за последнее время размер комиссионных если и вырос, то незначительно – на 1-1,5%.

Представители компании «СТАРТ Девелопмент» рассказали: «Наша стандартная комиссия для агентств – партнеров по продаже «Золотых ключей» – от 3 до 5% от суммы сделки в зависимости от числа договоров, подписанных агентством за месяц. В августе и сентябре мы проводили для агентов специальную акцию – за все сделки комиссионное вознаграждение составляло 5%, но на сегодня она уже завершилась».

Кстати, в столице размер комиссионных несколько выше, чем в Петербурге. Как рассказала Анна Вепринцева, директор



В ситуации, когда на рынке наблюдается снижение спроса, девелоперы усиливают все возможные каналы продаж и коммуникаций с целевой аудиторией

департамента продаж жилой недвижимости ORDO Group, комиссионное вознаграждение риэлторов в среднем по рынку Москвы и Московской области составляет от 4 до 7% от стоимости реализуемых объектов.

Дмитрий Котровский, партнер девелоперской компании «Химки Групп», говорит, что в последнее время риэлторы выходят с предложениями о предоставлении им преференций, повышенных комиссий,

особенно в том случае, если у них есть реальные покупатели, которым проект девелопера идеально подходит по всем параметрам.

«В ситуации снижения спроса и производители (девелоперы, застройщики) усиливают все возможные каналы продаж и коммуникаций с целевой аудиторией. Однако, как показывает практика, даже очень широко известные риэлторские компании не становятся панaceей, сколько ни увеличивай комиссионные. Дополнительная монетарная стимуляция канала продаж не влияет на увеличение объема спроса, платежеспособность которого снижается по объективным причинам. Если свой отдел продаж с адекватным маркетинговым бюджетом и профессиональными специалистами показывает средние результаты на падающем рынке, большой ошибкой будет полагать, что прилетит супермен-риэлтор в развешающем плаще и всех спасет, и сразу все продаст, даже неликвид. Девелопер вращает корнями в свой проект и заинтересован продать его до последней крошки, а не только самые лакомые кусочки. Риэлтор всегда выбирает все самое «вкусное». Если объект проблемный или остались лоты с низкой ликвидностью, девелопер ищет разные пути, пытается изменить настройки, и большинство проходят через период подбора партнеров среди риэлторов для продажи своих объектов», – рассуждает господин Котровский.

МНЕНИЕ



Юлия Жалеева,
руководитель
отдела маркетинга
и продаж проекта
«Триумф Парк»:

➔ Средний размер комиссии за продажу квартиры на первичном рынке составляет 5%, возможно, у кого-то чуть больше или чуть меньше.

Риэлторы готовы продать все

Денис Кожин / Некоторые эксперты полагают, что в будущем доля риэлторских агентств в общем объеме продаж может достигнуть 100%, ведь на развитых рынках сами девелоперы продажах не занимаются.

Полина Яковлева, директор департамента новостроек Весаг, говорит: «Риэлторы реализуют около 30% квартир на объекте, остальные 70% продает застройщик. Есть девелоперы, которые принципиально не работают с агентствами, однако их становится все меньше».

Юлия Жалеева, руководитель отдела маркетинга и продаж проекта «Триумф Парк», продолжает: «Бывает, что застройщик делает упор на продажи силами собственного отдела продаж, и тогда доля квартир, продаваемых при участии агентств, составляет 15-20%. Если же застройщик предпочитает привлечь несколько агентств и не содержать собственный штат продавцов, то эти агентства могут проводить до 80-90% всех сделок компании-застройщика».

«В западных странах девелопер самостоятельно не ведет продажи. Его задача ограничена строительством объекта. Застройщик проводит тендер среди агентств недвижимости, отбирая от 1 до 3 победителей, которые участвуют в продаже недвижимости. За последние годы все большее число застройщиков осознало важность работы с агентствами. При этом девелоперы, перенимая опыт европейских строительных компаний, стараются сотрудничать не с одним агентством недвижимости, а с несколькими. Я считаю, что это рациональная практика, поскольку каждый на рынке должен заниматься своим делом», – говорит госпожа Яковлева.

«На Западе очень распространена практика разделения риэлторского и девелоперского бизнеса. Обычно девелопер привлекает одного или нескольких брокеров для успешной реализации объекта, а сам занимается лишь его созданием», – уточняет госпожа Яковлева. Впрочем, среди девелоперов есть те, кто уверен, что доля

риэлторов в ближайшие годы останется на прежнем уровне. Алексей Гусев, коммерческий директор ООО «Главстрой-СПб», полагает: «Крупные застройщики в ближайшие годы будут ориентированы на развитие собственных отделов продаж, поэтому соотношение 70 на 30% (доля агентств недвижимости) сохранится».

Есть среди девелоперов и компании, которые пока вообще отказываются от работы с посредниками. Начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент» Светлана Денисова говорит: «Компания взяла курс на продвижение своей торговой марки, поэтому мы отказались от помощи агентств. Эта стратегия себя полностью оправдала. Все то время, пока рынок был на подъеме, мы успешно справились с графиками продаж, которые были предписаны бизнес-планами наших проектов. Прибегать к помощи агентств пока нет необходимости. Если ситуация потребует обратиться в агентство, то мы с удовольствием будем сотрудничать».

При этом, как говорят эксперты, заключение эксклюзивного договора между застройщиком и агентством недвижимости и агентством недвижимости – большая редкость. Однако такая практика существует. Например, зачастую новые строительные компании выходят на рынок с помощью сотрудничества с известным агентством недвижимости. «Эксклюзивные договоры между агентством и застройщиком на рынке по-прежнему редкость. Хотя нельзя не отметить, что их число увеличилось за последние 5-7 лет. Полагаю, что количество

жилья, продаваемого в городе в рамках эксклюзивных соглашений между застройщиками и агентствами, не превышает 5% от общего числа сделок по городу. Логично предположить, что в дальнейшем это число будет медленно увеличиваться», – говорит госпожа Яковлева. Светлана Денисова резюмирует: «Эксклюзивные договоры заключаются, когда у застройщика на реализации 1-2 объекта, содержат свой отдел продаж невыгодно, нет необходимости продвигать торговую марку. Масштабная рекламная кампания, повышение своей известности, продвижение собственного имиджа как игрока на рынке – это

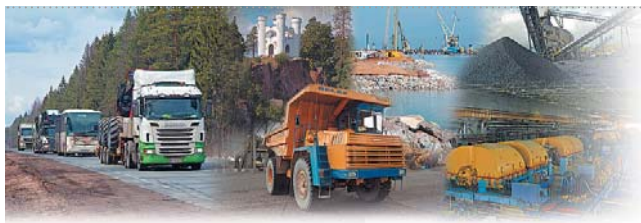
дорогое удовольствие. В таком случае разумная стратегия – выбрать агентство недвижимости, через которое будут осуществляться продажи. Если же у компании далеко идущие планы, большая адресная программа и она связывает свое будущее с девелоперским бизнесом, то такая компания продвигает свою торговую марку, свой отдел продаж, увеличивает свою известность, а с агентствами сотрудничает на основании неэксклюзивных агентских договоров. Когда с агентствами сотрудничают известные компании, реализуют небольшой или новый для себя проект, застройщики не будут заключать с агентством эксклюзивный договор».

МНЕНИЕ



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

➔ Как правило, у застройщиков, которые уделяют серьезное внимание работе с агентствами, продажи при участии брокеров составляют около 30%. При этом всегда выделяются 3-5 лидеров, которые дают основную долю продаж. Взаимодействие с брокером, хорошо известным на рынке, имеющим хорошую клиентскую базу, серьезную репутацию и штат профессиональных продавцов, весьма эффективно при выходе на рынок нового застройщика. Достаточно вспомнить выход на рынок компании «Главстрой СПб» с проектом «Северная долина».



Интервью

Андрей Шестаков: «Закон о ФКС усложнил процедуру закупок госзаказчиками»

Министр промышленности и строительства Архангельской области Андрей Шестаков рассказал «Строительному Еженедельнику» о примерах проектов КОТ в регионе и причинах недоступности банковских кредитов для застройщиков.

— Каковы основные приоритеты жилищной политики региона?

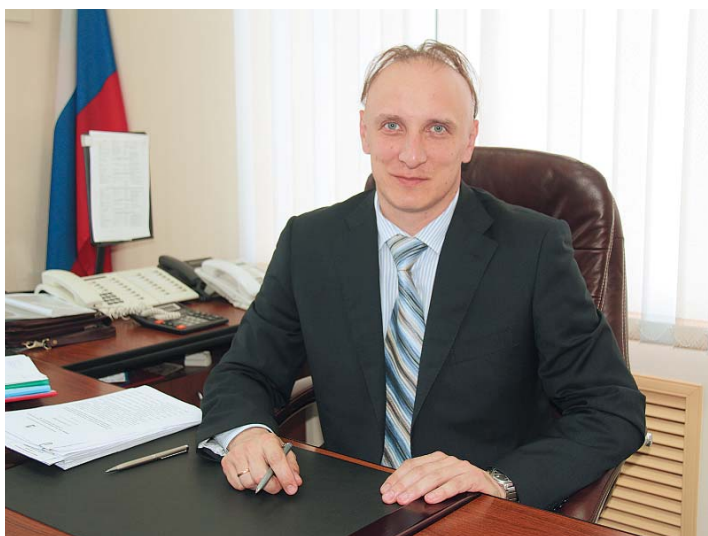
— В настоящее время на территории Архангельской области реализуется госпрограмма по обеспечению качественным, доступным жильем и объектами инженерной инфраструктуры населения до 2020 года, в рамках которой предусмотрены мероприятия по развитию некоммерческого жилищного фонда для граждан, имеющих невысокий уровень дохода, включая улучшение жилищных условий работников бюджетных учреждений и строительству служебного жилья. Кроме того, совместно с муниципалами мы направили в Минстрой РФ пять заявок на участие в отборе проектов жилищного строительства в рамках реализации проекта по повышению доступности жилья для экономически активного населения, в том числе для специалистов, осуществляющих выполнение оборонного заказа в этих городах.

Также отмечу, что в рамках госпрограммы «Жилье для российской семьи» утверждены основные условия и меры реализации данной программы, а также критерии и требования отбора земельных участков, застройщиков, проектов жилищного строительства для реализации данной программы. Приказом Минстроя РФ от 28.06.2014 № 321/пр определен перечень субъектов РФ, на территории которых планируется осуществлять реализацию программы. И наша область включена в указанный перечень.

— Есть ли примеры реализации проектов комплексного освоения? Есть ли такие проекты на перспективу?

— На территории Архангельска определены перспективные участки под реализацию проектов комплексного освоения территорий для жилищного строительства — это 6-й и 7-й микрорайоны. Площадь земельных участков составляет около 28 га. Ориентировочный ввод жилья превысит 400 тыс. кв. м. Кроме того, при реализации городской адресной Программы развития застроенных территорий муниципального образования «Город Архангельск» на 2011–2013 годы в отношении девяти застроенных территорий по результатам аукционов заключены договоры об их развитии. В свою очередь, администрацией Северодвинска осуществлены работы по инженерной подготовке территории квартала 168. В настоящее время разрабатывается проектная документация с целью начала строительства первой очереди общей площадью порядка 24 тыс. кв. м, или 400 квартир. А в 231-м квартале города планируется строительство жилого комплекса «Ягринский парк» — это 382 индивидуальных жилых дома средней площадью 100 кв. м.

— Как идет реализация АИП региона?
— За шесть месяцев 2014 года программа профинансирована на 689 млн



193,9 тыс. рублей, или на 20,8% к плану года и на 99,9% к плану на первое полугодие. В частности, за отчетный период в рамках программы введен в эксплуатацию 197-квартирный жилой дом на Ленинградском пр. в Архангельске, приобретено 21 жилое помещение для улучшения жилищных условий работников государственных учреждений Архангельской области и муниципальных учреждений муниципальных образований Архангельской области в Каргопольском и Верхнетомском муниципальных районах.

В 2014 году в эксплуатацию планируется ввести 14 объектов социальной инфраструктуры.

— Вы говорили, что процесс реализации стопорится переходом к 44-ФЗ. Как это происходит? Ведь закон должен был ускорить госзаказ.

— Ряд нововведений Закона о контрактной системе существенно усложнил процедуру закупок государственными и муниципальными заказчиками. В частности, заказчики при проведении конкурсов и/или аукционов обязаны обосновывать начальную цену контракта, что значительно отодвигает сроки начала объявления конкурсов и аукционов. Так, в соответствии со ст. 22 Закона о контрактной системе приоритетным для определения и обоснования начальной цены контракта, заключаемого с единственным подрядчиком, является метод сопоставимых рыночных цен (анализа рынка). При этом, согласно распоряжению Минэкономразвития РФ, для определения начальной цены контракта рекомендуется, в частности, направить запросы о предоставлении ценовой информации не менее пяти подрядчикам, обладающим опытом поставок соответствующих услуг,

информация о которых имеется в свободном доступе. Однако поставщики-подрядчики не всегда предоставляют ответы на указанные запросы, поэтому обоснование цены становится препятствием для заказчика при осуществлении закупок. А срок с момента объявления торгов по объекту до заключения контракта занимает длительный промежуток времени.

— Накануне губернатор области Игорь Орлов посетовал, что строители при реализации жилищных программ не могут привлечь деньги банков, и поручил разработать соответствующий механизм. Почему в регионе не работает авансирование и схема проектного финансирования?

— Развитию кредитования и проектного финансирования в регионе мешают риски неисполнения или недолжного исполнения обязательств по контрактам застройщиками. Инвесторы боятся осуществлять финансирование до завершения строительства на объекте. Необходимо создавать механизм с участием областных средств, но Архангельская область — дотационный регион, и бюджет не располагает свободными средствами на реализацию пилотных проектов. Вместе с тем на территории области развивается механизм ГЧП. Такое сотрудничество достигается посредством разделения рисков и привлечения частных ресурсов. Наиболее значимый пример развития сектора государственно-частного партнерства в регионе — строительство детских садов под ключ. Сегодня нам необходимо предусматривать долгосрочное бюджетное финансирование по объектам (под выкуп объектов) с целью предоставления гарантий для инвесторов.

— Почему банки не заинтересованы в кредитовании стройки?

— Практика банковского кредитования в регионе насчитывает лишь короткий период времени в сравнении со всей страной. Развитие банковского кредитования невозможно без соответствующего правового регулирования. В строительном законодательстве имеется немало пробелов и нестыковок в Гражданском, действующем арбитражном, федеральном банковском законодательстве и нормативного регулирования Банка России. Свою лепту вносит и нерасторопные действия местных и муниципальных властей. Кроме того, одной из ключевых проблем является невозможность застройщиков предоставлять залог под кредиты.

— Поморье стало первым регионом СЗФО, вступившим в федеральную программу «Жилье для российской семьи». На каких конкретно проектах основываются эти планы?

— Для реализации программы проведен предварительный отбор земельных участков, застройщиков и проектов жилищного строительства. По итогам проведенного отбора реализация проектов строительства жилья экономического класса планируется в городах Северодвинске, Архангельске, Котласе, а также в Коношском и Приморском районах области.

Согласно отобранному проекту, до 1 июля 2017 года планируется ввести в эксплуатацию более 240 тыс. кв. м. Наибольшую степень готовности к реализации имеют проекты жилищного строительства по критериям экономического класса в городах Северодвинске, Архангельске и Котласе.

В рамках участия региона в указанной программе одним из первых планируется реализовать проект жилой застройки для работников ОАО «Центр судоремонта «Звездочка» в 209-м квартале Северодвинска. Проектом предусмотрено строительство трех многоквартирных 9-этажных жилых домов. Здесь к 2016 году будет введено в эксплуатацию 24 тыс. кв. м жилой площади, к 2018 году дополнительно будет введено еще 18 тыс. кв. м.

Для обеспечения жильем корабелов Архангельска планируется строительство 36 тыс. кв. м жилья в Соломбальском округе.

цифра

400 ТЫС. КВ. М

построят на территории 6-го и 7-го микрорайонов Архангельска

Поморский рынок сужается

Максим Шумов / Строители Архангельской области отмечают сокращение объемов государственного и частного заказа, а также отсутствие крупных точек приложения труда. В числе главных проблем бизнес называет серьезную конкуренцию и дорогие кредиты. ➔

Артем Кузьмичев, генеральный директор ООО ПК «Инвест»:

– В основном мы выполняли общестроительные работы. Нашими заказчиками выступали коммерческие структуры. У нас в работе были жилые объекты, административные здания. Специализируемся мы по новому строительству.

Могу с уверенностью сказать, что в этом году работы стало меньше. Объем заказов неуклонно сокращается. С чем это связано, я не знаю, но емкость рынка существенно снизилась. Количество игроков на строительном рынке растет. Поэтому главной проблемой лично для себя я считаю рост конкуренции. Прежде всего, увеличилось количество небольших организаций, представителей малого бизнеса. Еще одна проблема – высокие процентные ставки по кредитам для строителей. В области дорогие и недлинные кредиты, это усложняет выход строителей на действительно крупные объекты.

У нас в регионе стартовала программа «Жилье для российской семьи», но там есть ряд условий, которые тормозят участие местных компаний в проекте. Например, наличие подходящего по нескольким параметрам земельного участка, если ты выступаешь в качестве застройщика. Кроме того, есть требование, что объем застройки в рамках таких проектов должен быть не меньше 25 тыс. кв. м жилья. Далеко не каждый застройщик сможет вписаться в эту программу. А большим застройщикам намного проще построить все на свои деньги и затем вывести этот объем предложения на рынок – понемногу, но эти квартиры так или иначе раскупят. Потому что, например, по Архангельску цена «квадрата» в два раза выше – от 50 до 80 тыс. рублей за 1 кв. м.

Сергей Мыхов, финансовый директор ООО «Стройсервис»:

– Нашим основным заказчиком в этом году было МРСК Северо-Запада. И основные объемы мы выполняли именно по объектам электроэнергетики по всей Архангельской области. Что касается нашей загрузки – тут я не могу ниче-

Фото: Никита Врехов



го прогнозировать. Пока работа есть, но «длинных» договоров у нас нет, в основном это годичные контракты. Каждый год мы участвуем в конкурсах заново и каждый год стараемся выигрывать. Участвуют в этих конкурсах как местные, так и компании из других регионов. Организации из Москвы и Петербурга приезжают, как правило, на большие объекты, но таких объектов, впрочем, в регионе немного. Из крупных объектов я могу выделить только работы по технологическому присоединению.

Сергей Травкин, директор ООО «Монолит-СТ»:

– В этом году мы занимались ремонтно-строительными работами по государ-

ственному и муниципальному заказу – это детсады, школы. Сейчас мы ремонтируем кабинеты госуслуг в районных отделах УВД по всей Архангельской области. Кроме того, выполняем строительные работы по зданию суда в городе Мирный. Со своей стороны могу сказать, что работы сейчас в области нет вообще. Денег у региона сейчас нет, и строители страдают от этого в первую очередь. По сравнению с прошлыми годами налицо очень сильное падение цены на аукционах. Связано это с тем, что работы очень мало и строители готовы работать чуть ли не в убыток, чтобы загрузить мощности. При этом речь идет не об экономии на стройматериалах. Либо ты жмешься, как можешь, и получаешь заказ, либо можно смело людей раз-



Строить жилье по цене Минстроя в Архангельской области нереально, уверены строители

гонять по домам. Другой работы не будет. И это при том, что такой картины, как в прошлом году, когда все заказы забирали компании из Петербурга и Новосибирска, сейчас нет – местные вярятся в собственном соку, поскольку заказов нет. Капремонт жилья для нас также не вариант – для того чтобы подключиться к этим работам, нужно иметь связи в нужных местах. Там нужен блат, которого у нас нет. Банковскими кредитами я стараюсь не пользоваться – я не настолько богат, чтобы брать деньги под 20% годовых.

Объем работ, выполненных по виду экономической деятельности «Строительство» организациями Архангельской области без Ненецкого автономного округа различных форм собственности (в фактически действовавших ценах)

	2013
Всего, млн рублей	43 927,0
в том числе по формам собственности, %	
государственная	6,5
муниципальная	0,2
частная	77,1
смешанная российская	6,2
прочие	9,9

Источник: Архангельскстат

Средняя стоимость строительства 1 кв. м общей площади жилых домов в Архангельской области без Ненецкого автономного округа, рублей

	2013
Отдельно стоящие здания жилого назначения квартирного типа	36 675
Отдельно стоящие здания жилого назначения квартирного типа в сельской местности	29 688
Отдельно стоящие здания жилого назначения квартирного типа в городах и поселках городского типа	37 131

Источник: Архангельскстат

КСТАТИ

➔ **Перспективы привлечения компаний Архангельской области** к участию в работе по освоению Арктического шельфа обсудили на минувшей неделе на II международном форуме «Арктические проекты – сегодня и завтра». Как отметил губернатор региона Игорь Орлов, одним из результатов первого форума в прошлом году стало комплексное вовлечение региональных производите-

лей и поставщиков нефтегазовых услуг в масштабный проект «Ямал СПГ». «Такие предприятия, как «Спецфундаментстрой», Северное морское пароходство, Архангельский морской торговый и речной порты и ряд других, оказывают строительные и транспортные услуги данному проекту», – сообщил господин Орлов.

Как уточнил министр промышленности и строи-

тельства области Андрей Шестаков, работа по привлечению региональных компаний к участию в проектах по освоению Арктического шельфа ведется в регионе уже давно. Сформирована ассоциация содействия поставщиков нефтегазовой промышленности, которая сейчас насчитывает уже 180 компаний, причем большинство – местные производители и поставщики.

Ввод в эксплуатацию жилых домов за январь-август 2014 года, тыс. кв. м

За период с начала года	В % к соответствующему периоду предыдущего года
168,6	в 1,5 раза
В том числе введено индивидуальными застройщиками	
79,9	в 2,1 раза

Источник: Архангельскстат

Василий Мурашкин: «Стройка не готова к лицензированию»

Исполнительный директор СРО НП «Союз профессиональных строителей» Василий Мурашкин рассказал «Строительному Еженедельнику» о сокращении объемов госзаказа в области и о шансах архангельских компаний поработать на проектах освоения Арктики. ➔

– Насколько остро стоит проблема загрузки работой местных строительных компаний?

– Могу сказать одно: работы для местных предприятий с каждым годом становится все меньше и меньше. Если в регионе и появляются какие-то объемы по строительству или ремонту, то они отдаются в основном крупным компаниям из Москвы и Петербурга. Но эта проблема, на мой взгляд, характерна для всех российских регионов.

– Не от того ли, что местные просто не потянут такой объем?

– Вопрос риторический, его можно рассматривать под разными углами. Дело в том, что если бы эти контракты брали наши организации, они бы успешно работали. Какой смысл держать людей, мощности и технику в надежде, что что-то где-то тебе перепадет? Отсутствие работы ведет к отсутствию мощностей, а если появится работа, уверен, строители найдут возможности за нее взяться. Местным компаниям ничего не остается делать, кроме как идти на субподряд. Но на объекте прежде всего зарабатывает подрядчик, субподряд получает по остаточному принципу.

– Сейчас в области больше госзаказа или есть частный?

– Поймите, сейчас в регионе, по сути, денег нет. И объем как государственного, так и муниципального заказа постепенно сокращается. Что касается структуры заказов, то есть и госзаказ, и частный, но общие объемы работ очень малы. Работы хватает далеко не всем.

– Как Союз профессиональных строителей участвует в жизни входящих в СРО организаций?

– Во-первых, мы проводим обучающие семинары, проводим конкурсы профессионального мастерства, бесплатно обучаем специалистов. Есть программа в НОСТРОЙ, в рамках которой были выбраны базовые ресурсные центры по регионам, такой центр есть и у нас. Для базовых центров выделяются денежные средства на обучение рабочих специальностям. Наряду с НОСТРОЙ и самими организациями мы софинансируем эти мероприятия.

– Как обстоит дело с кадровой обеспеченностью стройки?

– Дело, как и везде сейчас, обстоит очень плохо. Пытаемся исправить ситуацию обучением нашей молодежи, путем переподготовки и повышения квалификации уже работающих специалистов. Средний возраст у нас по стройке – около 40 лет.

– Есть ли шанс у местных организаций поучаствовать в крупных проектах по освоению Арктики, которые сейчас заявлены на российском Севере?

– Я думаю, что такой перспективы у местного стройкомплекса нет. Дело в том, что на работы по этим объектам от каждой организации требуют как минимум 500 человек высококвалифицированных специалистов. Кто согласится отослать практически весь свой штат на Ямал? Нет, желающие, может, и появятся, но нужно понимать, что если мы возьмем два, три, пять предприятий и начнем их готовить для этих работ – кто останется в Поморье?



У нас на всю область примерно столько специалистов и есть. В этих проектах есть плюсы и минусы. Плюс в том, что мы обеспечим работой наши организации, пусть объекты и расположены довольно далеко, а минус – мы оголим, обескривим весь наш строительный рынок.

Некоторое время назад ко мне приходили с этими проектами, и я предложил такой вариант: в нашей СРО есть достаточно большие компании, с приличными мощностями, которые базируются в Москве. И мы предлагали пустить их на арктические объекты как локомотив, а к ним в качестве состава на субподряд «прицепить» наши архангельские компании. Этот вариант был бы приемлем, потому что москвичи могут взять любой объем работы, а наши организации взяли бы на себя столько работы, сколько смогут. Но люди, которые предлагали работы на Ямале, хотят видеть на подряде именно архангельские компании, хотя бы чтобы задействованы именно наши строи-

тели. Но местный стройкомплекс не потянет такой объем работ.

– Архангельская область первым из регионов СЗФО вступила в федеральную программу «Жилье для российской семьи». Игорь Орлов пообещал в течение нескольких лет построить в регионе дополнительно 240 тыс. кв. м жилья. Осуществимы ли эти планы?

– Я не могу сейчас прямо сказать все, что думаю, но отмечу, что в области строить жилье по цене покойного Минрегионразвития РФ нереально. Коммерческое жилье, которое строится в области, стоит около 60-70 тыс. рублей за «квадрат» и выше. Жилье у нас скоро будет стоить дороже, чем в Петербурге. У нас очень дорогая инженерия – это один факт, отсутствие предложения – другой.

– Как оцениваете возможность возврата к лицензированию, которое провозгласил Минстрой РФ?

– Я могу сказать одно: это большая ошибка. К лицензированию возвращаться нельзя ни в коем случае, ведь вся структура саморегулирования только-только начала выстраиваться. Это новое дело, которое нельзя бросать на середине. Да, где-то у нас есть недочеты, где-то перегибы, но в целом при саморегулировании мы смогли увеличить объемы строительства вдвое. Сейчас динамика стройки уже превзошла показатели, которые были в СССР. Да, у саморегулирования есть оппоненты, которые говорят, что при саморегулировании повысилась смертность и т. д. Но и работы, объемов, рабочих у нас стало больше. Все взаимосвязано. Кроме того, у нас до конца еще не выработаны вопросы взаимодействия государства и саморегулирования. СРО вроде как и при государстве, а вроде как и нет. Это некая прослойка между властью и бизнесом, и в результате критику мы получаем как от тех, так и от других. А по большому счету всю работу делаем именно мы, хоть нас и обвиняют в том, что кроме выдачи бумажек с допусками мы ничего не делаем и ни за что не отвечаем – это как раз случай лицензирования. Для примера, у меня по 200 дней в году одних командировок, это говорит о том, что мы ездим по предприятиям, проводим постоянный контроль и проверки.

Сегодня мы просто не готовы к лицензированию. Даже если министр очень захочет, он не сможет это проверить. Представим на минуту, что с 1 ноября мы отменим систему СРО, но кто придет управлять стройкой? Каким госструктурам это поручат, что это будут за люди? Те, кто занимался этим пять лет назад, уже не вернутся, а если мы наберем новых, это будет кошмаром для строительного комплекса страны. Придут непрофессионалы, которые будут конвейером выдавать лицензии. Количество некачественного подряда только возрастет. Ведь что такое лицензия – это обычная услуга, которая легко покупается через каждые пять лет. Я хорошо помню времена лицензирования – коррупционная составляющая была очень сильна.

Факторы, ограничивающие производственную деятельность строительных организаций Архангельской области (включая Ненецкий автономный округ), в процентах от числа организаций, участвовавших в выборочном обследовании

	2012				2013				2014		
	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал	I квартал	II квартал	III квартал
Недостаток заказов на работы	20	22	16	23	22	15	13	14	20	28	29
Неплатежеспособность заказчиков	14	16	17	14	34	22	22	20	23	27	24
Высокий уровень налогов	28	28	32	37	46	38	35	36	39	35	49
Высокий процент коммерческого кредита	9	7	10	6	18	20	19	24	25	17	5
Недостаток квалифицированных рабочих	20	16	33	33	25	21	24	19	19	19	18
Высокая стоимость материалов, конструкций, изделий	24	18	35	32	14	17	33	34	20	8	11
Нехватка и изношенность строительных машин и механизмов	-	1	1	4	1	-	-	1	-	-	-
Конкуренция со стороны других строительных фирм	32	45	47	49	32	40	40	35	40	57	58
Погодные условия	40	37	32	30	20	20	22	21	16	15	14
Недостаток материалов	-	-	-	-	7	5	6	5	6	8	8
Недостаток финансирования	-	-	-	-	18	22	19	20	24	26	30
Ограничений нет	1	1	1	-	-	-	-	-	1	1	1
Другое	7	7	4	4	6	7	6	6	2	2	4

Источник: по материалам выборочных обследований деловой активности строительных организаций на 10-е число второго месяца квартала

Остановиться на пятом уровне

Роман Русаков / На территории Петербурга есть локации, где разрешены лишь дома малой и средней этажности. Пока доля невысоких многоквартирных домов мала, но в будущем она может вырасти. ➔

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», доля среднетажных комплексов (четыре этажа и мансарда) в общем объеме строящегося жилья составляет всего 2,4%. В пригородной зоне Ленобласти эта доля чуть больше – 6,4%. В перспективе такая застройка будет появляться как в границах Петербурга, так и в пригородной зоне Ленинградской области.

Весной представители городского правительства заявили, что в Петербурге есть потенциал малоэтажного строительства и на него взят курс для будущих проектов комплексного освоения. В частности, подобные участки есть в Пушкинском районе. И чиновники сейчас решают вопрос, какие льготы они могут предоставить инвесторам и где конкретно будут расположены перспективные участки, предназначенные для строительства малоэтажного жилья.

При этом в городе есть участки, где законодательно можно строить только малоэтажное жилье. Например, это территории, близкие к аэропорту Пулково, где действуют строгие высотные ограничения. Такие участки находятся на границе Пушкинского и Московского районов, и там планируется реализовать крупнейший малоэтажный проект «Планетогорад» (владелец земли – «Моргал Инвестментс»). На участке 239,71 га в районе Пулковских высот в Московском районе появятся восемь кварталов: пять жилых, два квартала предприятий торговли и сервиса и один культурный центр. К 2022 году здесь запланировано 1,5 млн кв. м жилья, 276,5 тыс. кв. м коммерческих помещений, девять детсадов, восемь школ, поликлиника, объект культуры и искусства. Соинвестор проекта – Setl Group. Холдинг заключил договор аренды с правом выкупа одного квартала площадью 40 га. Там появится 400 тыс. кв. м жилья. Начало строительства первой очереди ожидается в 2014 году.



Данный формат еще пару лет назад существовал лишь в сегменте элитного жилья. Сейчас среднетажные комплексы становятся более демократичными

«Также, например, в Красносельском районе города, вблизи Петергофского шоссе, в ближайшем будущем компания Setl City начнет реализацию крупного проекта под брендом «Солнечный город». Здесь появится 1,3 млн кв. м жилья комфорт-класса невысокой этажности – до 12 этажей. Причем один из кварталов будет полностью малоэтажным – высотой до четырех этажей плюс мансарда», – говорит Ольга Трошева, руководитель КЦ «Петербургская недвижимость».

В Ленобласти также строятся малоэтажные квартирные проекты. Это «Новое Сертолово» от «КВС», «Воздух» от ДСК «Сертолово», «Золотые купола» от компани

«РосСтройИнвест». Все эти проекты реализуются на территории пригорода Петербурга – Сертолово. Они относятся к комфорт-классу. В четырехэтажных домах запроектированы лифты, планируются школы, детсады, ТРК, спортивные объекты, большой объем озеленения.

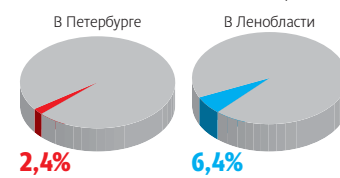
По прогнозам аналитиков, малоэтажными пригородами с современной застройкой квартирного типа вполне могут стать такие населенные пункты, как Юкки, Порошкино, Агалатово, Скотное.

Арсений Васильев, генеральный директор ГК «УНИСТО Петросталь», считает, что малоэтажные и среднетажные комплексы становятся новой тенденцией

загородного жилья. «Объем этого рынка за последние несколько лет значительно увеличился. Данный формат жилья до 2012 года практически не существовал, если и реализовывали такие проекты, то в виде элитных малоквартирных комплексов в Петербурге или в наиболее престижных местах пригорода», – говорит господин Васильев. По его словам, на сегодняшний день большая часть объектов малоэтажного многоквартирного жилья представлена комфорт-классом.

По информации господина Васильева, на стадии строительства и реализации находятся около 15 проектов, не считая квартирных объектов в составе крупных коттеджных поселков, анонсируются к выходу на рынок еще 5-7 комплексов, три из которых представляют собой проекты комплексного освоения территорий площадью 200-300 тыс. кв. м, что является новым для этого рынка. В основном данный формат недвижимости возводится в приграничных к мегаполису районах Ленинградской области. ГК «УНИСТО Петросталь» в текущем году также начнет строительство масштабного малоэтажного проекта, который будет возводиться во Всеволожском районе Ленинградской области. Первая очередь будет состоять из 12 четырехэтажных домов общей площадью около 60 тыс. кв. м.

Доля среднетажных жилых комплексов, %



Источник: КЦ «Петербургская недвижимость»

Средний этаж выбирает пограничье

Роман Русаков / Сегодня среднетажное строительство активно развивается в приграничных зонах Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Лидерами по объему предложения малоэтажных проектов в этом году являются Всеволожский, Ломоносовский, Гатчинский и Тосненский районы.

Среди этих районов большая часть предложений малоэтажного жилья сосредоточена во Всеволожском районе – более 30% от общего объема строительства в данном сегменте. За последние два года объем многоквартирного строительства в этом районе Ленинградской области вырос почти втрое. Ожидается, что Ломоносовский район, который сегодня активно привлекает застройщиков, может приблизиться к показателям Всеволожского района уже через год. На территории административных районов Санкт-Петербурга малоэтажные дома возводятся в крайне

ограниченном количестве – это Приморский район (Коломяги), Выборгский район (Шувалово-Озерки), а также пригородные районы – Пушкин, Сестрорецк, Петродворец. Среднетажные жилые комплексы стали самым динамично развивающимся сегментом рынка загородной недвижимости Петербурга. Рынок среднетажного жилья растет достаточно высокими темпами, и в среднем за квартал спрос увеличивается на 10-15% в течение последних полутора лет. Екатерина Бармашова, ведущий аналитик АН «Итака», отмечает, что малоэтажные дома в черте города строятся преимущественно кирпично-монолитными или кирпичными. Юлия Жалева, руководитель отдела маркетинга и продаж проекта «Триумф Парк», уверена: «Стоимость такого жилья зависит от местоположения объекта и его позиционирования

застройщиком. Так, например, квартира в строящемся корпусе Duderhof Club со сроком заселения во II квартале 2016 года и площадью 80 кв. м обойдется в 120 тыс. рублей за 1 кв. м при 100%-й оплате. А в ЖК Inkeri от компании YIT, строящемся в городе Пушкин, стоимость квадратного метра квартиры такой площади составляет порядка 90 тыс. рублей, правда, и срок заселения объекта на полгода позже». Екатерина Никандрова, начальник отдела маркетинга компании «Петрополь», говорит, что средняя цена предложения в среднетажных комплексах в административно подчиненных районах города в классе комфорт составляет 78,7 тыс. рублей за 1 кв. м, в сегменте эком – 57,3 тыс. рублей за 1 кв. м. По ее мнению, малоэтажные объекты у покупателей очень популярны. «Большинство покупателей при прочих равных предпочитают купить квар-

тиру в таком корпусе, стремясь проживать в подвезде на 24 или 32 квартиры, с тремя или четырьмя квартирами на одной лестничной клетке. Поэтому скорость продаж таких квартир, несомненно, выше, они всегда востребованы, а стоимость квадрата, соответственно, дороже, чем у аналогичной квартиры, расположенной в высотной многоквартирной секции», – утверждает госпожа Жалева.

«По данным исследования, недавно проведенного компанией «Петрополь», примерно 20% петербуржцев, планирующих купить новую квартиру, отдадут предпочтение малоэтажным комплексам», – подчитала госпожа Никандрова. Как говорят в «Петрополе», потребители выделяют несколько весомых преимуществ малоэтажных жилых комплексов. Среди них, например, то, что такое жилье

быстрее вводится в строй, квартиры в малоэтажных комплексах практически не сдают в аренду (мало инвестиционных покупок). Это создает большую заинтересованность жителей в сохранении чистоты и порядка в домах и на придомовых территориях. К минусам среднетажки в компании «Петрополь» относят меньшую по сравнению с многоэтажными жилыми комплексами рентабельность.

МНЕНИЕ



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

➔ Пока малоэтажное строительство обеспечено в первую очередь не потребностями покупателей, а преимущественно интересами застройщиков той или иной территории. Понятно, что для застройщика среднетажный формат не так экономически эффективен, как другие, но для потребителя он является очень комфортным. Поскольку все большее число покупателей предпочитают загородное жилье именно такого камерного свойства, то малоэтажный формат при его более широком распространении был бы действительно очень популярен.

Инвестиционные сделки демонстрируют падение

Денис Кожин / В III квартале 2014 года объем инвестиционных сделок на рынке недвижимости России достиг 1,4 млрд USD. Этот результат на 10% ниже уровня инвестиций за аналогичный период 2013 года, однако является самым высоким квартальным показателем с начала года. Кроме того, итог III квартала равен совокупному объему сделок за первое полугодие 2014 года в целом. ➔

Такие данные приводят аналитики JLL. В то же время объем инвестиционных транзакций на рынке недвижимости за первые девять месяцев 2014 года снизился на 43% в годовом сопоставлении и составил 2,8 млрд USD.

«Несомненно, растущая деловая активность относительно первого полугодия – положительный сигнал для рынка, – комментирует Том Манди, руководитель отдела исследований компании JLL. – Однако напряженные отношения между Россией и Западом, нестабильность на Украине и замедление экономического роста вместе с волатильностью обменного курса по-прежнему являются основными факторами риска для инвестора (особенно иностранного), и говорить о начале восстановления рынка пока что рано».

Внешняя политика влияет

На текущую внешнеполитическую обстановку и ситуацию на рынке отреагировали и ставки капитализации. В Москве они выросли на 50 б.п. для офисного и торгового сегментов рынка, составив 9,50 и 9,75% соответственно, и на 25 б.п. для складского сектора, достигнув 11,25%.

По результатам первых трех кварталов 2014 года интерес инвесторов был сосредоточен на офисах и многофункциональных комплексах: данные сегменты привлекли 24,2 и 28,9% от общего объема вложений соответственно. Доля инвестиций в жилую недвижимость выросла до 16,6% благодаря сделке по приобретению комплекса «Покровские холмы» катарским суверенным фондом QIA.

По данным компании CBRE, доля иностранных инвесторов составила 35% по итогам трех кварталов 2014 года.

Валентин Гаврилов, директор отдела исследований рынка CBRE в России, говорит: «Россия в очередной раз переживает волну сокращения объемов инвестиционных сделок с коммерческой недвижимостью. Инвесторы достаточно активно ищут возможности, но сделки, к сожалению, совершаются реже, чем хотелось бы. Мы ожидаем, что давление на рынок ком-

Доля инвестиций по секторам рынка недвижимости России



Источник: JLL

мерческой недвижимости будет продолжаться как минимум до конца I квартала 2015 года, после чего возможно его восстановление. Инвесторы в ближайшие 6-9 месяцев смогут найти среднесрочно интересные инвестиционные возможности в качественных, но страдающих от временного падения спроса объектах».

Вразрез с общемировыми трендами

Следует отметить, что тенденции на российском рынке идут в разрез с общемировыми. Так, по данным JLL, объем прямых инвестиций в мировой рынок недвижимости за III квартал 2014 года достиг 165 млрд USD, увеличившись на 4% к показателю II квартала текущего года и на 13% к результату аналогичного периода прошлого года.

Совокупно за три квартала глобальный объем сделок с недвижимостью достиг 463 млрд USD, что на 23% выше суммарного показателя первых трех кварталов 2013 года (378 млрд USD).

«На рынке недвижимости в мире по-прежнему наблюдается рост вложений в премиальные и «второстепенные» объекты, что стимулирует конкуренцию

и интерес со стороны клиентов, – комментирует Артур де Хааст, руководитель группы мировых финансовых рынков и инвестиций компании JLL. – С учетом значительного объема капитала, который инвесторы готовы вложить в недвижимость в ближайшее время, мы прогнозируем годовой объем сделок в секторе на 700 млрд USD. Последний раз такой результат был зарегистрирован в 2006 году».

Значительный рост активности был зафиксирован в США, Бразилии и Мексике, в результате объем сделок в Северной и Южной Америке в III квартале достиг 78 млрд USD (рост на 16% к результату II квартала 2014 года и на 23% к III кварталу 2013 года). В целом за девять месяцев объем транзакций в регионе составил 207 млрд USD, увеличившись на 35% по отношению к показателю аналогичного периода прошлого года.

Объем инвестиционных сделок в Европе, по данным JLL, в III квартале 2014 года достиг 56 млрд USD, что на 5% ниже результата II квартала 2014 года, но на 7% выше показателя аналогичного периода 2013 года. За три квартала текущего года объем вложений достиг 170 млрд USD, продемонстрировав рост

по сравнению с прошлым годом на 26% в долларах США и на 22% в евро. Высокие показатели на рынках Франции, Германии и Великобритании подкрепляются увеличивающейся активностью инвесторов на «периферийных» рынках Центральной и Восточной Европы (рост на 35%), стран Бенилюкса (на 56%), стран Северной (на 20%) и Южной Европы (до 72%).

Ситуация на инвестиционных рынках стран Азиатско-Тихоокеанского региона была стабильной в прошедшем квартале, объем вложений в недвижимость составил 31 млрд USD. Хотя этот показатель на 3% уступает результату II квартала 2014 года, он вырос на 3% по сравнению с аналогичным периодом 2013 года, что сокращает разрыв между показателями прошлого и текущего годов. В результате в целом с начала 2014 года объем транзакций в регионе уступил лишь 4% показателю трех кварталов прошлого года и составил 86 млрд USD. В то же время в Австралии и Японии наблюдается рост объема сделок, активность инвесторов в Китае снизилась на 30% по сравнению с результатом девяти месяцев 2013 года. «Тем не менее наблюдаемый спад носит временный характер, так как глобальные инвесторы по-прежнему проявляют высокий интерес к китайской недвижимости», – считают в JLL.

Спрос на офисы в Европе растет

По данным исследования, проведенного международной консалтинговой компанией в области недвижимости CBRE, спрос на офисную недвижимость в Западной Европе достиг максимального уровня с начала финансового кризиса.

Корпоративные арендаторы возвращаются на рынок, предъявляя новые требования к офисной недвижимости, спрос на которую во II квартале 2014 года на 21% превзошел спрос за I квартал, в результате чего объем поглощения офисной недвижимости в Западной Европе во II квартале достиг своего максимума с начала экономического спада. Главную роль в таком росте сыграла высокая активность арендаторов в Милане и Лиссабоне, в то время как Лондон сохранил свое ведущее положение и продолжает пользоваться спросом среди корпоративных арендаторов; рост такого поглощения там составил 29% по сравнению с предыдущим кварталом.

цифра

на 43%

снизился объем инвестиционных транзакций на рынке недвижимости за девять месяцев 2014 года

27 октября
Андрей Юрьевич ГРУДИН,
 генеральный директор ГК «Пионер»

30 октября
Нина Николаевна ШАНГИНА,
 председатель совета Союза рестораторов Санкт-Петербурга

1 ноября
Алексей Яковлевич ГНЕСИН,
 вице-президент холдинга «Адаманти»

Дмитрий Роланович ОСИПОВ,
 заместитель генерального директора ООО «НЕОТЕК ЭЛЕКТРОНИКС»

Не забудьте поздравить с Днем рождения!

Более подробно информацию смотрите на сайте www.asninfo.ru

СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

ФОТООТЧЕТЫ НА ASNINFO.RU

Международный форум «Строительство, инновации и партнерство, открытый диалог»
 Дата и место проведения: 17.10.2014, г. Сочи

ВИДЕОСЮЖЕТЫ НА ASNINFO.RU

Конкурс «Лидер строительного качества»
 Дата и место проведения: 30.09.2014, Санкт-Петербург, аппарат полномочного представителя Президента Российской Федерации Северо-Западного федерального округа

Полные фото- и видеотчеты с мероприятий смотрите на новостном портале «АСН-инфо» (www.asninfo.ru)



Изыскания падают в метро

Екатерина Костина / Рынок инженерных изысканий Петербурга, объем которого составляет около 80 млн рублей в год, заметно сократился, свидетельствуют представители отрасли. Ситуацию могло бы спасти строительство крупных инфраструктурных проектов, например метрополитена. Но с целью оптимизации бюджетных средств Смольный отказался от проведения отдельных конкурсов на изыскания. ➔

Опрошенные представители компаний, работающих на рынке изысканий, рассказали, что объем работ по итогам девяти месяцев 2014 года заметно снизился. Одной из причин такого стечения обстоятельств является не только общая экономическая ситуация, но и нежелание заказчиков тратить средства на изыскания.

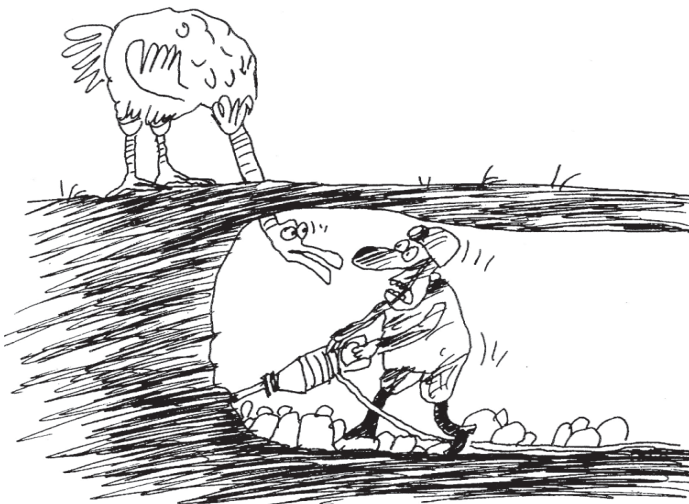
Ярким примером служит недавнее решение Смольного отменить несколько конкурсов на инженерные изыскания для строительства метрополитена, с тем чтобы далее объявить совместные конкурсы на проектные и изыскательские работы. С целью оптимизации бюджетных расходов техзадания будут полностью пересмотрены, а новые конкурсы объявят в I квартале 2015 года.

В свою очередь, Кирилл Голышев, начальник отдела инженерных изысканий ООО «АкадемСтройПроект», оценивает рынок инженерных изысканий как стабильный. «Конечно, сейчас не лучшее время для роста, и приходится бороться за каждого клиента, но по результатам всего 2014 года, надеюсь, результат окажется на уровне 2013 года», – добавляет эксперт. Он дает позитивный прогноз на 2015 год, поскольку, по его словам, идет активное развитие транспортной инфраструктуры и новое строительство, а, как известно, первый этап на подобных объектах – это инженерные изыскания.

Более pessimистичных оценок придерживаются в ЗАО «Лимб». Специалисты компании констатируют, что по итогам 2013 года наблюдалось падение объемов производства на рынке инженерных изысканий Петербурга. В 2014 году эта тенденция продолжилась, что связано с общеэкономической ситуацией в стране.

О том, что изыскательская отрасль пребывает не в лучшем состоянии, говорят и в ООО «Навигатор». В частности, специалисты компании отмечают снижение объемов работ на рынке. «Основная проблема в том, что предпроектным работам, в первую очередь изысканиям, уделяется

Вячеслав Шилов / satpovetnik.ru



Объем выполнения ведущими изыскательскими организациями Петербурга основных видов работ по итогам девяти месяцев 2014 года

Компания	Показатель		
	Объем бурения скважин, пог. м	Статическое зондирование, м	Топографические работы, га
ЛентИСИЗ	34 341	22 269	
Трест ГРИИ	27 754	27 682	3839
ТГО	7245	7 420	
Геоземстрой (Воронеж)	-	-	1700
СКИН	-	-	1158

Источник: ЗАО «Трест ГРИИ»

недостаточно внимания – на этом стараются сэкономить. Положительно повлияло бы на изыскательскую отрасль повышение интереса федеральных и местных властей к развитию инфраструктурных направлений. Здесь наше отставание от развитых и даже развивающихся стран не сокра-

щается, а растет», – прокомментировали в организации.

Александр Асеев, генеральный директор ОАО «Трест ГРИИ», заслуженный строитель РФ, отметил, что, по данным геолого-геодезического отдела КГА Петербурга, за девять месяцев 2014 года

было получено 3920 разрешений на проведение изысканий. Объем бурения скважин составил 147 532,6 пог. м, объем статического зондирования – 94 465,3 пог. м. Топографические работы были выполнены на 16 524,4 га, а контрольно-испытательная съемка инженерных сетей – на 1432,2 км.

Как рассказал Александр Асеев, законы от 18 июля 2011 года № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» и от 21 апреля 2013 года № 44-ФЗ «О контрактной системе» совершенно не учитывают обстоятельства, когда организатор закупок является собственником пакета акций предприятия-исполнителя.

«Считаю, что при владении акциями, начиная от контрольного пакета до 100%, предприятие-заказчик, в том числе и исполнительные органы государственной власти, должно иметь право осуществлять закупки у единого источника. Часто заказчики организуют закупку на строительство объекта. И тогда победитель-генподрядчик сам решает, кто будет выполнять проектные работы и изыскания или проектно-изыскательские работы. Генпроектировщик решает, кто будет выполнять изыскания. На мой взгляд, необходимо четко разграничить закупки на инженерные изыскания, проектные работы и строительство объекта», – прокомментировал ситуацию Александр Асеев.

По его словам, анализ судебной практики выявил решения территориальных органов ФАС России, согласно которым объединение в один лот указанных видов работ неправомерно (решение Санкт-Петербургского УФАС России от 17.03.2011 № КОЗ-31/11). «В борьбе за победу в аукционе часто организации снижают цену ниже себестоимости. По моему мнению, предприятия с постоянным кадровым составом, современной геологической и топографической техникой не могут себе позволить работать по ценам ниже себестоимости», – заключил господин Асеев.

Приток региональных компаний

Екатерина Костина / В связи с падением объемов инженерных изысканий не только в Петербурге, но и в России в целом наблюдается выход компаний из других регионов на рынок Санкт-Петербурга.

По данным геолого-изыскательского отдела КГА Петербурга, в городе зарегистрировано 298 изыскательских организаций различных форм собственности, мощности, оснащенности и численности.

Кирилл Голышев отметил, что на данный момент около 200-250 организаций на рынке могут предложить услуги по инженерным изысканиям, а если учесть и те компании, которые выполняют только обследование зданий и сооружений, то число увеличится

существенно. «На рынке есть несомненные лидеры, такие как «Трест ГРИИ», «ЛентИСИЗ», «СУ-299», «Геодизонд», «БЭСКИТ», «ПромПроект» и другие, – рассказывает господин Голышев. – Объем заказов от общей доли рынка инженерных изысканий Петербурга ООО «АкадемСтройПроект» незначителен, так как наша компания – пока начинающий игрок. В свое время компания была образована для решения задач по проектированию горнодобывающих предприятий. Со временем остро встал вопрос о проектировании изысканиями и обследовании зданий, так как по 87-му постановлению правительства необходимо в каждый проект, будь то новое строительство либо реконструкция, включать данный вид работ».

Александр Асеев отметил, что поскольку объем инженерных изысканий в 2014 году уменьшился по сравнению с 2013 годом не только в Петербурге, но и в России в целом, мы наблюдаем появление на рынке Санкт-Петербурга компаний из других городов, например компании из Воронежа – «Геоземстрой», «Гео Строй Экология», «НПП Геосервис». Среди московских организаций, которые совершили значительный объем заказов в этом сезоне в Петербурге, эксперт отметил «Инжгеотоп», «Инженерные изыскания», «ЦПИ газовой промышленности», «КРТ Система». Из Нижнего Новгорода активно себя проявляла петербургском рынке компания «Гео Комплекс».

МНЕНИЕ



Александр Орт, генеральный директор ООО «ННЭ», председатель Комитета по безопасности и качеству строительства при Координационном совете по развитию строительной отрасли СЗФО:

– Рынок инженерных изысканий находится в сильной зависимости от строительной отрасли: будут новые строительные проекты – будут развиваться и инженерные изыскания. Что касается экспертизы инженерных изысканий, которую проводит ООО «Негосударственный надзор и экспертиза», то в Петербурге всего около 10 организаций имеют аккредитацию на проведение подобных работ. Как показывает наш опыт, результаты инженерных изысканий, сдаваемые в экспертизу, очень низкого качества. В большинстве из них не соблюдаются требования СНиП 11-02-96 «Инженерные изыскания для строительства. Общие положения». На нашей практике только один проект не получил существенных замечаний. Необходимо обратить на это пристальное внимание, ведь некачественно проведенные изыскания влияют существенным образом и на дальнейшее проектирование, и на конструктивную основу будущих зданий. Среди лидеров по качеству проведения изыскательских работ хотелось бы отметить ОАО «Трест ГРИИ», ЗАО «ЛентИСИЗ» и ПК «Универсал».

КОМПЛЕКСНЫЕ ИНЖЕНЕРНЫЕ ИЗЫСКАНИЯ ОТ КОМПАНИИ «ЛЕНСТРОЙГЕОЛОГИЯ»

РАБОТЫ В СОСТАВЕ ИНЖЕНЕРНО-ГЕОДЕЗИЧЕСКИХ ИЗЫСКАНИЙ:

- КРУПНОМАСШТАБНАЯ ТОПОГРАФИЧЕСКАЯ СЪЕМКА
- КОНТРОЛЬНО-ИСПОЛНИТЕЛЬНАЯ СЪЕМКА
- ГЕОДЕЗИЧЕСКАЯ РАЗБИВКА ОСЕЙ ЗДАНИЙ И СООРУЖЕНИЙ
- КОНТРОЛЬ ЗА ДЕФОРМАЦИЯМИ ЗДАНИЙ И СООРУЖЕНИЙ
- СОЗДАНИЕ И ЗАКРЕПЛЕНИЕ ПЛАНОВО-ВЫСОТНОГО ОБОСНОВАНИЯ НА ОБЪЕКТЕ
- РЕГИСТРАЦИЯ РАБОТ В ГГО КГА И ГАУ «УГЭЛО»
- СОПРОВОЖДЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ И НЕГОСУДАРСТВЕННОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ

РАБОТЫ В СОСТАВЕ ИНЖЕНЕРНО-ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ИЗЫСКАНИЙ:

- РАДИОЭКОЛОГИЧЕСКИЕ РАБОТЫ
- ГЕОХИМИЧЕСКИЕ, МИКРОБИОЛОГИЧЕСКИЕ, ПАЗИТОЛОГИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ПОЧВЫ
- ТОКСИКОЛОГИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ПОЧВЫ
- ОЦЕНКА ФИЗИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ РИСКА (ИЗМЕРЕНИЕ ШУМА, ЭМИ, ИНФРАЗВУКА, ВИБРАЦИИ)
- ПОЛУЧЕНИЕ СПРАВКИ О ФОНОВЫХ ЗАГРЯЗНЕНИЯХ ВОЗДУХА
- ПОЛУЧЕНИЕ СПРАВКИ ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИХ НАБЛЮДЕНИЙ
- ПОЛУЧЕНИЕ ЭКСПЕРТНЫХ ЗАКЛЮЧЕНИЙ
- СОПРОВОЖДЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ И НЕГОСУДАРСТВЕННОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ

РАБОТЫ В СОСТАВЕ ИНЖЕНЕРНО-ГЕОЛОГИЧЕСКИХ ИЗЫСКАНИЙ:

- БУРЕНИЕ ИНЖЕНЕРНО-ГЕОЛОГИЧЕСКИХ СКВАЖИН
- СТАТИЧЕСКОЕ ЗОНДИРОВАНИЕ ГРУНТОВ
- ЛАБОРАТОРНОЕ ОПРЕДЕЛЕНИЕ ФИЗИКО-МЕХАНИЧЕСКИХ СВОЙСТВ ГРУНТОВ
- СОСТАВЛЕНИЕ ТЕХНИЧЕСКОГО ОТЧЕТА ОБ ИНЖЕНЕРНО-ГЕОЛОГИЧЕСКИХ ИЗЫСКАНИЯХ
- РЕГИСТРАЦИЯ ОТЧЕТА В ГГО КГА И ГАУ «УГЭЛО»
- СОПРОВОЖДЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ И НЕГОСУДАРСТВЕННОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ

ВАШИ ВЫГОДЫ

- ВЕСЬ КОМПЛЕКС ИНЖЕНЕРНЫХ ИЗЫСКАНИЙ В СОСТАВЕ ОДНОЙ КОМПАНИИ
- ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО ИНЖЕНЕРНЫХ РАБОТ
- БОЛЬШОЙ ОПЫТ ВЫПОЛНЕНИЯ ИЗЫСКАНИЙ
- РАБОТА БЕЗ ПОСРЕДНИКОВ
- РЕШЕНИЕ ВСЕХ ВОПРОСОВ ПО ПРИНЦИПУ ОДНОГО ОКНА
- КРАТЧАЙШИЕ СРОКИ ВЫПОЛНЕНИЯ

О НАС

ООО «ЛЕНСТРОЙГЕОЛОГИЯ» ЗАНИМАЕТСЯ КОМПЛЕКСНЫМИ ИНЖЕНЕРНЫМИ ИЗЫСКАНИЯМИ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА.

ЧЛЕН СРО АИИС С 2009 Г. ИМЕЕТ ДОПУСКИ ПО ВИДАМ РАБОТ, КОТОРЫЕ ОКАЗЫВАЮТ ВЛИЯНИЕ НА БЕЗОПАСНОСТЬ ОБЪЕКТОВ КАПИТАЛЬНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА, ВКЛЮЧАЯ ОСОБО ОПАСНЫЕ И ТЕХНИЧЕСКИ СЛОЖНЫЕ

ОСНОВАНИЕ — ОПОРА БУДУЩЕГО



ЛЕНСТРОЙ
ГЕОЛОГИЯ
ЧЛЕН СРО АИИС



190020, Г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГ,
УЛ. БУМАЖНАЯ, ДОМ 17, ЛИТ. А,
ПОМ. 427(1)

НАШИ ПРЕИМУЩЕСТВА

- СОБСТВЕННЫЕ БУРОВЫЕ УСТАНОВКИ УРБ 2А2, А ТАКЖЕ БУРОВАЯ УСТАНОВКА НА ГУСЕНИЧНОМ ХОДУ ДЛЯ БУРЕНИЯ В ТРУДНОДОСТУПНЫХ МЕСТАХ
- СОБСТВЕННЫЙ АВТОПАРК
- СОБСТВЕННЫЙ СОВРЕМЕННЫЙ КОМПЛЕКС ГЕОДЕЗИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ SOKKIA, LEICA, RIDGID В ТОМ ЧИСЛЕ GNSS ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ РАБОТЫ В РЕЖИМЕ РЕАЛЬНОГО ВРЕМЕНИ (RTK)
- СОБСТВЕННАЯ АТТЕСТОВАННАЯ ИСПЫТАТЕЛЬНАЯ ГРУНТОВАЯ ЛАБОРАТОРИЯ С СОВРЕМЕННЫМ КОМПЛЕКСОМ АСИС
- СОБСТВЕННАЯ ТЯЖЕЛАЯ УСТАНОВКА СТАТИЧЕСКОГО ЗОНДИРОВАНИЯ НА БАЗЕ АВТОМОБИЛЯ КАМАЗ-43118 С СОВРЕМЕННЫМ ОБОРУДОВАНИЕМ GEOMIL EQUIPMENT

РАБОТАЙТЕ С НАМИ!

С УВАЖЕНИЕМ,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
ООО «ЛЕНСТРОЙГЕОЛОГИЯ»

Н.А. КАЗАК

8 (812) 645 85 25
WWW.BURIM24.RU