

События

Старейший застройщик Петербурга – компания «Петротрест», основанная Леонидом Цапу и переименованная в начале этого года в «Орион», – банкротится.

**«Петротрест»,
который лопнул, стр. 5**



Фот. Интесс/Александр Дроздов

События

На прошлой неделе финская компания Skaala запустила производство деревянных энергосберегающих окон.

**Skaala прорубила
окно в Петербург, стр. 6**



Арбитраж, стр. 10 • Новости регионов, стр. 17



«Интарсия» отсудила «львиный кусок»

ГК «Интарсия», выступавшая подрядчиком по реставрации «Дома со львами», отсудила 570 млн рублей у «Тристар Инвестмент холдингс», инвестора проекта по приспособлению здания под отель премиум-класса. Девелоперская компания не намерена возвращать деньги и готова обжаловать принятое судебное решение. (Подробнее на стр. 3) ↗

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

ЛИСТОВОЙ, СОРТОВОЙ МЕТАЛЛОПРОКАТ

АЛЮМИНИЕВЫЙ ПРОФИЛЬ, ЛИСТ

ПЛАЗМЕННАЯ РЕЗКА

ЛАЗЕРНАЯ РЕЗКА

www.szmetal.ru

СОДРУЖЕСТВО СТРОИТЕЛЕЙ

СРО В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА

Возможности для партнеров:

- Тендерная поддержка
- Юридическая помощь
- PR-продвижение

(812) 606-61-65
www.sodstr.ru

НАДЗОР. ЭКСПЕРТИЗА. ПРОЕКТИРОВАНИЕ. СТРОИТЕЛЬСТВО.

196105, г. Санкт-Петербург,
ул. Решетникова, д. 15, лит. А
Тел./факс: +7 (812) 648-46-64
E-mail: info@nepc.pro
www.nepspro.ru | www.neps.ru

Строительная корпорация ЛенСтройДеталь

ПРОИЗВОДИМ диаметр от 3 до 25 мм продаем

сварные кладочные АСД арматурные СЕТКИ любых линейных размеров

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

КОМПЛЕКСНОЕ СНАБЖЕНИЕ

www.grom.ru

- Отопление
- Сантехника
- Канализация
- Металлопрокат
- Водоснабжение
- Строительные материалы

ВАШ НАДЕЖНЫЙ ПОСТАВЩИК!

г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГ - Митрофаньевский тулик, д. 9, т.: (812) 605-08-01
- ул. Латышских Стрелков, д. 27А, т.: (812) 605-08-08

г. ВСЕВОЛОЖСК Всеволожский пр., д. 107, т.: (812) 605-08-05, (81370) 24-569

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, издателя и учредителя:
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 Борисовна Удалова
e-mail: udalova@asninfo.ru

Главный редактор: Валерий Николаевич 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: zaresckaya@asninfo.ru
Тел. +7 (812) 605-00-50

Над номером работали:
Алесь Гривб, Дарья Литвинова, Татьяна Крамарева,
Никита Кречков, Михаил Немировский,
Лидия Горбунова, Максим Еланский

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

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

Отдел рекламы:
Серафима Редутю (директор по рекламе),
Валентина Бортиникова, Елена Савоскина,
Екатерина Шведова, Мария Савельева, Артем Сироткин
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 и бесплатно на фирменных столах, в комитетах и госучреждениях, в районных администрациях и деловых центрах.

Отдел дизайна и верстки:
Елена Саркисян, Роман Арипов

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

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

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

Свидетельство ПИ № ФС 77-53074.
Издается с февраля 2002 года.

Выходит еженедельно по понедельникам (специвыпуск – по отдельному графику).

Типография: ООО «Техно-Бизнес»
194362, Санкт-Петербург, пос. Парголово,
ул. Ломоносова, 113.
Тираж 9000 экземпляров
Заказ № 38

Подписано в печать по графику 13.03.2015 в 17.00
Подписано в печать фактически 13.03.2015 в 17.00



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



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



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



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



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



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

«Дальпитерстрой» насыплет щебня

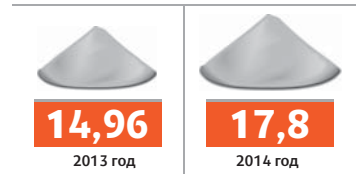
Никита Кулаков / Компания «Дальпитерстрой», которую контролирует семья Аркадия Скорова, в конце марта запустит щебеночный карьер «Алхо» в Карелии. Инвестиции в проект составили 100 млн рублей. Собственный щебень поможет девелоперу снизить себестоимость строительства жилья массового спроса на 3-4%, надеются в компании.

Как сообщил генеральный директор и совладелец «Дальпитерстрой» Аркадий Скоров, карьер «Алхо» находится в 150 км от Петербурга. Лицензию на его разработку девелопер приобрел семь лет назад. Она действительна до 2030 года. «До сих пор мы добычей щебня не занимались. Получали различные разрешения, согласования, покупали и завозили на место оборудование», – пояснил он. Общие инвестиции в разработку месторождения, по словам господина Скорова, составят 100 млн рублей. Окупить их компания рассчитывает за 3-4 года. Хотя весь добытый щебень будет использоваться, по словам Аркадия Скорова, для собственных нужд. «Разведанная мощность карьера – 30 млн куб. м щебня. В этом году мы планируем добыть 0,5 млн куб. м. А со следующего года увеличим добычу до 1 млн куб. м. Он будет использован для производства бетона подрабатываемыми компанией и для строительства дорог в новых жилых кварталах», – уточнил Аркадий Скоров. Сейчас компания реализует два крупных девелоперских проекта в Парголово и Шушарах. «На стадии строительства 300 тыс. кв. м, около 200 тыс. кв. м из них будет сдано в этом году», – подсчитал господин Скоров. В результате появления собственного щебеночного производства «Дальпитерстрой» планирует на 15% снизить стоимость щебня для своих проектов. «В итоге это даст 3-4% экономии себестоимости квадратного метра жилья. Что в нынешней непростой рыночной ситуации – серьезный козырь для строителя», – отметил господин Скоров. Он добавил, что

застройщики города вынуждены снижать собственную маржу. «С начала кризиса она сократилась в среднем по рынку на 10-15%», – заключил он. Но не все производители строительных материалов считают, что «Дальпитерстрой» в итоге получит экономию себестоимости жилья. «Запуск щебеночного карьера – долгое и дорогое дело. И в нынешних экономических условиях, на мой взгляд, нецелесообразно. В регионе достаточно поставщиков этого материала, которые могут дать «Дальпитерстрою» цену, которая в итоге окажется ниже его собственной, поскольку на больших объемах производства можно снизить цену без ущерба для бизнеса. Ожидаемая девелопером экономия слишком оптимистична. Доля щебня в себестоимости «квадрата» не столь велика, чтобы давать такую серьезную экономию», – рассуждает управляющий «ЛСР-Базовые» Василий Кострица. С коллегой согласен генеральный директор ЗАО «Беатон» (имеет карьеры в Ленобласти и в Карелии) Михаил Мосин. «Маржа производителей щебня зависит от логистики, а также от объемов добычи и сбыта материала. И цены на него могут отличаться в 1,5 раза исходя из этих условия. Во многих случаях материал дешевле купить на рынке, чем производить самому. Кроме того, кризис – не лучшее время для старта нового бизнеса. Если три года назад запуск такого производства мог принести собственнику приличные дивиденды, то сейчас он принесет скорее убытки, чем прибыль», – полагает он.

По данным Росстата, объем производства щебня в 2014 году в Ленобласти составил 17,8 млн куб. м, увеличившись на 19%. Основные поставщики щебня – Группа ЛСР и ПО «Ленстройматериалы». К крупным относится и Первая нерудная компания, а также Выборгское и Гавриловское карьероуправления. Емкость рынка щебня в регионе, по данным компании «Решение», в 2014 году составила 12-13 млн куб. м, увеличившись в пределах 5%. Основные потребители – производители бетона и строители дорог. «Дороги строятся неактивно. А рынок бетона за минувший год не изменился – объем производства замер в пределах 6 млн куб. м в год. Но в этом году из-за кризиса ожидается его серьезная чистка: банкротства, слияния и поглощения. Так что потребление щебня в регионе, судя по всему, упадет», – резюмирует генеральный директор «Лидер групп» Сергей Янкин.

Объем производства щебня в Ленобласти, млн куб. м



Источник: Росстат

вопрос номера

В Петербурге стартует новый строительный сезон. В этот раз он проходит в непростых финансово-экономических условиях. Мы поинтересовались у участников, есть ли у них рецепт, как остаться на плаву в кризис.



Николай Ватин, директор Инженерно-строительного института СПбПУ:

– Кризис – хороший повод перетряхнуть коллектив. Посмотрите, от кого давно можно было бы избавиться, но не хватало времени. Кризис – это неполная загрузка вашей организации, используйте эту временную паузу. Проведите перестройку всей IT-структуры вашего бизнеса. Обновите подходы. В проектировании это переход на сквозное 3D-параметрическое проектирование для тех, кто этого еще не сделал. Возьмите свежих молодых людей с неисчерпанной энергией, бодростью и свежим запасом новых знаний. Можно взять студентов старших курсов

элитных вузов, это не будет очень накладно, но таким образом вы заложите предпосылки последующего роста. Посмотрите, кто из персонала вам нужен, кто для вас стратегически важен, и отправьте этих людей на переподготовку, повышение квалификации – не за корочками, а за знаниями. И займитесь наконец повышением своего уровня. Поступите в заочную магистратуру по направлению «строительство», опубликуйте научно-технические статьи, подготовьте и защитите диссертацию.



Евгений Каур, управляющий директор компании LCMS:

– В первую очередь необходимо грамотно распределить рабочие ресурсы. Когда на предприятии работает профессиональная команда специалистов, каждый из которых выполняет определенную важную функцию, общий процесс будет оптимизирован и сплоченная работа принесет результаты даже в такой сложный период.

Во-вторых, нужно располагать лишь собственными средствами, не стоит пользоваться заемными ресурсами или кредитами при реализации проектов. В условиях когда российская валюта нестабильна, неизвестно, в какую сумму могут обернуться проценты по кредитам и займам. И третий важный момент – это работа с надежными партнерами, проверенными временами.



Ольга Шарыгина, управляющий директор департамента управления активами (Asset Management) NAI Becar:

– Любому бизнесу (кроме экспортеров) следует пересмотреть и уменьшить свои расходы, так как доходы в любом случае сократятся. Необходимо подумать над сутью бизнеса: будет ли продукт или услуга компании востребованы у целевой аудитории в кризис или следует внести какие-либо изменения/перейти из дорогого в средний ценовой

сегмент. Я рекомендую также сосредоточиться на сотрудниках компании, поскольку даже в высокотехнологичном бизнесе люди остаются самым ценным ресурсом. Если у компании есть свободные ресурсы, то следует подумать о диверсификации бизнеса, так как в кризис можно заключить очень выгодные сделки.



Виталий Никифоровский, вице-президент группы компаний Springald:

– Рецепт прост: меньше кредитов, в идеале их вообще быть не должно. Руководство компании должно повременить с покупкой «Бентли» и «Роллс-ройсов» – лучше присмотреться к имуществу умирающих конкурентов. А сотрудники компании должны четко осознавать, куда идет компания, что она есть, и осознавать, что выгresti в кризис можно, только если грести одной командой в такт.

Продолжение на стр. 8, 11

«Интарсия» отсудила «львиный кусок»

Максим Еланский / ГК «Интарсия» отсудила у «Тристар Инвестмент холдингс» 570 млн рублей за реставрацию «Дома со львами». Девелоперская компания не намерена возвращать деньги и готова обжаловать принятое судебное решение. ➔

Компания «Тристар Инвестмент холдингс» выплатит ГК «Интарсии» 367,5 млн рублей и 3,3 млн USD за реставрацию «Дома со львами» на Вознесенском пр. в Петербурге под отель Four Seasons. Такое решение на прошлой неделе вынес Арбитражный суд Москвы, где проходил процесс. В рублевом эквиваленте полная сумма взысканных средств составляет 570 млн рублей.

Отметим, что судебная тяжба крупной девелоперской компании «Тристар Инвестмент холдингс» и ГК «Интарсия» длится более двух лет. В ее рамках заказчик реконструкции известного в Петербурге исторического здания и подрядчик работ пытаются отсудить друг у друга значительные денежные средства.

Сама реставрация «Дома со львами» с последующим приспособлением под гостиницу началась еще в 2004 году. Проектом занимался «Тристар Инвестмент холдингс» на основании договора аренды с владельцем объекта – Управлением делами Президента РФ. Общая сумма инвестиций в то время обозначалась в сумму 200 млн USD. Гостиничным оператором должна была стать канадская компания Four Seasons.

На первоначальном этапе генподрядчиком на объекте была австрийская компания «Штрабаг». В 2009 году «Тристар» перезаключил договор на конкурсной основе уже с ГК «Интарсия». До апреля 2011 года реставрационная компания должна была проложить инженерные коммуникации, провести отделку всех исторических интерьеров здания и номеров.



Открытие отеля в «Доме со львами» несколько раз откладывали

Изначально сумма контракта не разглашалась. Однако когда «Интарсия» перестала вписываться в обозначенные сроки завершения работ, стало известно, что заказчик передал подрядчику аванс в 230 млн рублей. В ноябре 2012 года «Тристар» решил расторгнуть договор с «Интарсией» и вернуть

свои деньги, а также потребовал выплаты неустойки и штрафа в 5 млрд рублей за просрочку и некачественно сделанные работы. «Интарсия», в свою очередь, подала встречный иск на сумму 660 млн рублей, взыскивая задолженность по оплате фактически проведенных работ.

На последнем процессе Арбитражный суд Москвы снизил сумму исковых требо-

ваний девелоперской компании до 92 тыс. рублей. Сумму требований по встречному иску уменьшил незначительно – до 570 млн рублей.

Представители «Интарсии» остались довольны вынесенным судебным решением, «Тристар Инвестмент холдингс» – по понятным причинам – нет. Компания уже заявила об обжаловании вердикта. Предполагается, что девелопер будет настаивать на проведении повторной экспертизы, оценивающей стоимость проведенных подрядчиком работ.

Стоит добавить, что «Дом со львами» стал отелем только в 2013 году. Для отеля Four Seasons проект в Петербурге стал первым на территории России. Вторая гостиница в стране под данным брендом была открыта в Москве осенью прошлого года.

По мнению экспертов, судебная тяжба «Тристара» и «Интарсии» будет длиться достаточно долго. Стороны будут бесконечно обжаловать вынесенные ранее решения. Аналитик УК «Финам Менеджмент» Максим Клягин напоминает, что в данном конфликте кроме экономической подоплеку есть и небольшая политическая.

«Так как каждая из сторон имеет свою влиятельную поддержку – «Тристар Инвестмент холдингс» принадлежит Андрею Якунину, сыну главы РЖД, а часть бизнеса одной из «дочек» «Интарсии» находится под контролем Ротенбергов, – мириться с потерей крупных сумм компании не будут», – уверен аналитик.

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого
Инженерно-строительный институт
 Центр дополнительных профессиональных программ

Курсы повышения квалификации для специалистов строительных и проектных организаций (от 16 ак. часов):

- вступающих в СРО (в том числе в области энергетического обследования)
- осуществляющих плановое повышение квалификации
- для руководителей и специалистов СРО
- аттестация специалистов, в том числе по Единой системе аттестации НОСТРОЙ

Профессиональная переподготовка по направлению «СТРОИТЕЛЬСТВО» (от 250 ак. часов):

- Промышленное и гражданское строительство
- Проектирование и конструирование зданий и сооружений
- Экономика и управление в строительстве
- Инженерные системы зданий и сооружений
- Контроль качества строительства

Компьютерные курсы автоматизированного проектирования:

- информационное моделирование зданий с использованием AutodeskRevit
- автоматизированное проектирование зданий с использованием Autodesk AutoCAD, SCAD Office
- применение ANSYS для расчета строительных конструкций

Тел.: (812) 552-94-60, 535-79-92
stroikursi@mail.ru
http://stroikursi.spbstu.ru

ГК «ЦДС» ПРИОБРЕТАЕТ:

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

ГРУППА КОМПАНИЙ ЦДС 15 лет

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

Общество с ограниченной ответственностью «ЭКСПЕРТ ПРОЕКТ»

- Экспертиза проектной документации
- Экспертиза результатов инженерных изысканий
- Проверка сметной документации
- Проверка достоверности определения сметной стоимости

В соответствии с действующим законодательством Российской Федерации

Соблюдение договорных сроков
Гибкая система расчетов
Высокий профессионализм

Свидетельства об аккредитации
 № РОСС RU.0001.610115 от 03.06.2013
 № РОСС RU.0001.610250 от 13.03.2014

195112, Санкт-Петербург, Малоохтинский пр., д. 68, лит. А, офис 401
 Тел.: (812) 242-81-01, 242-81-02
 http://spb-exp.ru e-mail: info@spb-exp.ru

➔ Вячеслав Ершов, президент Союза строительных организаций Ленинградской области (ЛенОбл-СоюзСтрой), на прошлой неделе объявил о добровольном сложении полномочий. Новый президент будет избран на общем собрании союза в третьей декаде апреля 2015 года. Основным претендентом на пост главы крупнейшего строительного объединения региона является Георгий Богачев, в феврале этого года покинувший должность вице-губернатора Ленинградской области. ЛенОбл-СоюзСтрой был создан 17 июля 2003 года по инициативе крупнейших компаний строительного комплекса Ленинградской области. Союз представляет интересы примерно 70 строительных компаний региона в органах исполнительной власти.

➔ СК «Аркада», застройщик жилого комплекса «Мандарин», планирует сдать первую очередь ЖК раньше срока. Вместо апреля 2016 года два дома из четырех сдадут осенью 2015 года. Как сообщили в пресс-службе компании, Комитет государственного строительного надзора и государственной экспертизы Ленинградской области одобрил запрос компании о разделении ввода жилого комплекса «Мандарин» на две пусковые очереди и досрочной сдаче двух домов (лит. 4 и 3). Жилой комплекс «Мандарин» состоит из четырех 5-этажных каркасно-монолитных домов и располагается в Ленинградской области, в пос. Низино.

➔ Первоочередные ремонтно-реставрационные работы на восточной колоннаде Казанского собора оценены в 49,7 млн рублей. Это стартовая стоимость конкурса с ограниченным участием, о котором информирует сайт госзакупок. Заявки принимаются до 3 апреля, предквалификационный отбор состоится 14 апреля, итоги подведут 20 апреля 2015 года. Срок завершения работ – 10 октября 2015 года. По данным КГИОП, в настоящее время фасады собора находятся в неудовлетворительном состоянии и нуждаются в ремонте и реставрации. Каменные блоки колонн и декора имеют трещины, сколы и утраты, чугунные базы – каверны. На гранитном цоколе имеются загрязнения и следы поздних цементных вставок. Потолок под арками оштукатурен и окрашен, на фасадах трещины, подтеки, красочный слой разрушен.

Переброс по сетям

Лидия Горборукова / Комитет по тарифам Петербурга согласовал инвестиционную программу АО «Санкт-Петербургские электрические сети» на период 2015-2019 годов, увеличив ее на 12 млрд рублей – до 53,6 млрд рублей. Рост вложений в сетевую инфраструктуру особенно актуален в ситуации, когда «СПб ЭС» может взять на себя реализацию части договоров ОАО «Ленэнерго» на технологическое присоединение. ➔

В «СПб ЭС» рассказали, что по итогам выполнения многомиллиардной инвестиционной программы до 2019 года планируется обеспечить прирост трансформаторной мощности в объеме 3497 МВА, ввести 20 новых источников питания 110 кВ и 775 км линий электропередачи. Как сообщили в компании, финансирование инвестиционной программы на 2015-2019 годы предполагается осуществлять за счет платы, получаемой от деятельности по технологическому присоединению, выручки от оказания услуг по передаче электрической энергии, дополнительной эмиссии акций, кредитных средств. Поможет в реализации программы переход на тарифное регулирование методом доходности инвестированного капитала (RAV).

70% общего объема финансирования в инвестпрограмме «СПб ЭС» будет направлено на строительство новых источников питания 110 кВ для энергоснабжения новых территорий общественно-деловой и жилищной застройки, промышленных зон, а также покрытия дефицитных зон энергоснабжения. Всего планируется возвести 36 новых источников питания 110 кВ с кабельными линиями.

«Выполнение инвестиционной программы АО «СПб ЭС» по вводу объектов электросетевого хозяйства обеспечит надлежащий уровень надежности и качества электроснабжения потребителей Петербурга и позволит увеличивать капитализацию городской электросетевой компании. Важно отметить, что запланированный переход на тарифное регулирование методом RAV позволит компании реализовать столь масштабную программу без кратного роста тарифов для населения и промышленных потребителей», – сказал генеральный директор АО «СПб ЭС» Андрей Сизов.

Объем финансирования инвестиционной программы «СПб ЭС» в 2015 году запланирован в размере 9,2 млрд рублей. Будут продолжены работы по реконструкции подстанции 110 кВ «Красный Октябрь», подстанции 35 кВ с заменой трансформаторов и ГРУ 6 кВ, расположенных на территории ТЭЦ-17 ОАО «ТЭК-1», запланирован выкуп имущества и реконструкция РУ-110кВ ЭС-1 Центральной ТЭЦ ОАО «ТЭК-1» и другие объекты. Кроме этого, в текущем году пла-



70% общего объема финансирования в инвестпрограмме «СПб ЭС» будет направлено на строительство новых источников питания 110 кВ

нируется строительство второй очереди ПС «Московская-Товарная» и «Невская губа». Запланировано окончание проектирования и начало возведения подстанций 110 кВ «Каменка», «Юнтолово», «Шушары-3», «Намыв-2».

Увеличение инвестиционной программы «СПб ЭС» особенно актуально в ситуации, когда Смольный планирует «перебросить» выполнение части договоров присоединения строящихся жилых объектов от ОАО «Ленэнерго» к «СПб ЭС».

Как ранее рассказал Андрей Бондарчук, председатель Комитета по энергетике и инженерному обеспечению Петербурга, ведомство обратилось в Ленэнерго с предложением разработать антикризисный план для своевременного исполнения обязательств по технологическому присоединению. По его словам, вначале будет решаться вопрос с присоединением объектов со сроками ввода в 2015-2016 годах. Упор будет сделан на бюджетные проекты. Что касается инвестиционных строек, то «будут проговорены варианты взаимодействия по каждому объекту строительства в отдельности». «Там, где работы не начаты и где физический существует возмож-

ность присоединения, допустим, к «Санкт-Петербургским электрическим сетям», то будем рассматривать и этот вариант, чтобы переклечь абонентов с целью своевременного ввода», – прокомментировал Андрей Бондарчук.

Инвестиционная программа ОАО «Ленэнерго» на 2014-2019 годы, ранее утвержденная Минэнерго России, составляет 188,8 млрд рублей с НДС. «Программа сохранена в полном объеме, ее никто не сокращал. Все необходимые мероприятия на сегодня предусмотрены. Мы должны провести анализ их практической реализации с учетом новой экономической ситуации», – заключил Андрей Бондарчук.

цифра

9,2 млрд рублей –
объем инвестпрограммы «СПб ЭС»
в 2015 году

СЕВЕРНАЯ ДОЛИНА
НОВЫЙ ЖИЛОЙ РАЙОН

ХВАТИТ ЖДАТЬ, ПОРА БРАТЬ!

скидки до **25%***
на квартиры



Победитель конкурса «Доверие потребителя – 2014**»



Квартиры с отделкой и без отделки



5 минут пешком м. «Парнас»



Шуваловский парк



Федеральный закон № 214

680-40-40
www.sevdol.ru

Застройщик – ООО «Главстрой СПб». Проектная декларация на сайте sevdol.ru в разделе «Документация». * Предложение действует с 03.03.2015 и распространяется на первые 100 подписанных договоров (включая студии, 1, 2, 3-комнатные квартиры) в ЖК «Северная долина» по строит. адресу: СПб, пос. Парголово, Торфяное ул. Шиханца, ул. 19 (северо-восточнее д. 24, лит. А по Староименской ул. (19)) и СПб, пос. Парголово, пр-т Звонкая, ул. 20 (северо-западнее пересечения с Ан. Варюхиным переулком (20)). Скидка суммируется и при единовременной оплате суммы содрок может достигать 25%. ** Жилой комплекс «Северная Долина» по мнению экспертов отрасли и жителей Санкт-Петербурга признан лучшим реализованным проектом эконом- и комфорт-классов.

ГЛАВСТРОЙ-СПБ

«Петротрест», который лопнул

Максим Еланский / Старейший застройщик Петербурга – компания «Петротрест» – решил стать банкротом. Организация не достроила три жилых объекта на 600 квартир, часть которых уже приобрели дольщики. ➔

В Петербурге иск о собственной финансовой несостоятельности подало АО «Орион». До недавнего времени банкротящаяся организация носила название «Петротрест» и была известна как старейший негосударственный застройщик города и Ленобласти. Заявление о банкротстве компании суд рассмотрит 13 мая.

«Петротрест» был создан в 1990 году и за время своей работы оброс множеством профильных «дочек». Основал холдинг Леонид Цапу, который до сих пор официально стоит у руля компании. Как отмечается на сайте «Петротреста», организация за 25-летнюю деятельность возвела свыше 120 различных жилых и коммерческих объектов. Большинство из возведенных компаний домов выполнено по индивидуальным проектам известных архитектурных студий города. В 2012-м занялась продажей недвижимости в Испании. Кроме того, компания имеет такой непрофильный актив, как петербургский футбольный клуб «Динамо», выступающий в ФНЛ. До 2014 года холдинг вливал в спортклуб немалые деньги.

В настоящее время у «Петротреста» незавершенными остаются три жилых комплекса. Это ЖК «Трио» в Пушкине на 160 квартир, ЖК «Капитал классик» в Колпино на 127 квартир и ЖК «Высоцкое» в Русско-Высоцком сельском поселении Ленобласти на 303 квартиры. Их строительство началось в 2013-2014 годах, завершиться должно в 2015-2016 годах. На интернет-форумах дольщики компании жалуются на медлен-

ную работу строителей на данных объектах. У многих из них на руках только предварительный договор купли-продажи. С ним дольщики намерены идти в суд и добиваться признания собственности на приобретенную недвижимость.

В самом «Петротресте» не комментируют предстоящее банкротство, но подчеркивают, что строительство жилых комплексов будет завершено в условленные сроки, все обязательства перед дольщиками будут выполнены.

Между тем власти Ленобласти уже взяли на карандаш предстоящий уход с рынка компании «Петротрест». «Строительный» вице-губернатор Михаил Москвин порекомендовал гражданам не покупать квартиры у данного застройщика и сообщил, что чиновники выступают третьими лицами в судебном разбирательстве, представляя интересы дольщиков. «Причины банкротства «Петротреста» не связаны с ситуацией в экономике. К несостоятельности привели внутренние проблемы организации, в частности нецелевое использование средств покупателей строящегося жилья», – считает вице-губернатор.

К слову, у «дочек» «Петротреста» также давно наблюдаются проблемы. Летом прошлого года коммунальщики пытались обанкротить фирму «ДезисПетротрест» за долг в 27 млн рублей. Иск позднее был отозван. В феврале этого года в «Петротрест-Монополит», крупной дочерней организации, была введена процедура наблюде-

ния за долг перед фирмой «Тектон плюс» в 4,1 млн рублей.

По словам юриста компании «Арбитр Северо-Запада» Елены Ивкиной, некоторые компании практикуют смену названия при собственном банкротстве. «Чаще всего это делается для сохранения старого бренда организации, если он активно используется другими структурами банкротящейся компании. Но главное, смена названия – хорошая возможность торможения судебных тяжб, появления каких-то юридических проволочек. Несмотря на то что кредиторская и дебиторская задолженность за организацией, поменявшей название, сохраняется, судебное производство может увеличиться по срокам», – подчеркивает специалист.

КСТАТИ

➔ В феврале текущего года прокуратура Василеостровского района города провела проверку деятельности ЗАО «Фирма «Петротрест». Представители ведомства выяснили, что с сентября 2014 года не выплачивалась заработная плата 92 работникам. В настоящее время не произведен окончательный расчет с работниками в размере 7,3 млн рублей.

АСИ ИНФО НОВОСТИ

➔ Компания «Лемминкяйнен Рус» получила разрешение Госстройнадзора на реализацию проекта жилого комплекса на 26-й линии Васильевского острова, 8, лит. Б. Как сообщается на сайте ведомства, разрешение выдано на строительство многоквартирного дома со встроенно-пристроенными помещениями и встроенным подземным гаражом. В рамках реализации проекта компания построит 150 тыс. кв. м жилья, а также детский сад, торговые и офисные помещения. Общая стоимость проекта – около 400 млн EUR.

➔ Совет директоров Банка России 13 марта 2015 года принял решение снизить ключевую ставку с 15 до 14% годовых, учитывая, что баланс рисков по-прежнему смещен в сторону более значительного охлаждения экономики. Об этом сообщает пресс-служба банка. Принятое решение будет способствовать снижению данных рисков и не создавать дополнительной угрозы усиления инфляционного давления.

➔ Министр может изменить действующие нормы инсоляции. Об этом сообщил министр строительства и ЖКХ РФ Михаил Менд. Он пояснил, что многие строительные нормы, действующие в России, достались в наследство от СССР и уже потеряли актуальность. В результате некоторые из них осложняют работу проектировщикам и строителям. Поэтому планируется большая работа по изменению этих норм, в том числе и выходящая за рамки зоны ответственности Минстроя.



ЗАО «ЯРРА Проект»

Проектирование общественных, жилых зданий и сооружений



ЖК «Старая крепость»

Авторы: Копков М.П., Вакулин П.С.
Адрес объекта: Ленинградская область, Всеволожский район, поселок Мурино, Оборонная ул., уч. 57
Проект реализуется: ГК «РосСтройИнвест»
Заказчик: ЗАО «РосСтройИнвест»
Проектировщик: ЗАО «ЯРРА Проект»



Михаил Копков, генеральный директор ЗАО «ЯРРА Проект»



ЖК «Золотые купола»

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



БЦ «Морская столица»

Авторы: Копков М.П., Мигунов В.В.
Адрес объекта: Санкт-Петербург, Невский район, Зольная ул., уч. 2
Проект реализуется: ГК «РосСтройИнвест»
Заказчик: ООО «БалтИнвестСтрой»
Проектировщик: ЗАО «ЯРРА Проект»



ЖК «Земляничная поляна»

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

→ Торги по продаже торгового комплекса корпорации «Элис» на наб. Обводного канала, 101б, перенесены на 14 мая из-за отсутствия претендентов. Российский аукционный дом сначала назначил торги на декабрь, а затем перенес их на 12 марта. Торговый комплекс представляет собой здание площадью 2,2 тыс. кв. м с земельным участком площадью 0,2 га. Объект находится в 15 минутах ходьбы от станций метро «Пушкинская» и «Технологический институт». Начальная цена – 137,3 млн рублей. Ранее РАД сообщал, что ТК может быть использован по прямому назначению либо перепрофилирован под офисы. Кроме того, новый владелец может снести здание и построить на участке жилой дом комфорт-класса.

→ За первые два месяца 2015 года в Ленинградской области введено 422 тыс. кв. м жилья – на 60% больше, чем за январь и февраль прошлого года. При этом в январе было введено 244,8 тыс. кв. м, а в феврале – 177,6 тыс. кв. м, сообщает пресс-служба региона. Доля ИЖС из общего количества введенного жилья за два месяца составила 22% – 95,15 тыс. кв. м. Всего строительство в настоящее время ведется на 495 строительных площадках, на которых возводится 5,8 млн кв. м. Плановый показатель по вводу жилья на 2015 год, установленный для Ленинградской области Министерством строительства, составляет 1,61 млн кв. м, таким образом, федеральный план выполнен более чем на 25%. «В настоящее время в Ленинградской области в высокой степени готовности находится около 1,5 млн кв. м жилья, которые совершенно точно будут сданы до конца года, и эти показатели могут быть еще выше. Анализ данных со стороны говорит, что темпы возведения уже начатого жилья сохраняются», – сказал вице-губернатор по строительству Михаил Москвин. Согласно статистическим данным, средняя стоимость 1 кв. м жилья на первичном рынке в 47-м регионе составляет 53,6 тыс. рублей, на вторичном – 61,2 тыс. рублей. С начала года было выдано 107 градостроительных планов земельных участков на площадь в 118 тыс. кв. м, 493 разрешения на строительство на общую площадь в 108 тыс. кв. м, введено в эксплуатацию 33 многоквартирных дома общей площадью 327 тыс. кв. м. По уточненным данным, в 2014 году было введено 1,788 млн кв. м жилья.

Skaala прорубила окно в Петербург

Лидия Горборукова / На прошлой неделе финская компания Skaala запустила производство деревянных энергосберегающих окон на территории технопарка «Звезда». Инвестиции в проект равняются 4 млн EUR. Производственная мощность предприятия составит 50 тыс. единиц продукции в год.

В Петербурге в технопарке «Звезда» состоялся запуск нового производства деревянных энергосберегающих окон финской компании Skaala. Инвестиции в проект составляют 4 млн EUR. Производственная мощность предприятия – 50 тыс. единиц продукции в год.

На производстве будут выпускаться окна, двери, компоненты балконов и террас из дерева и алюминия. Пока штат предприятия составляет 30 человек. «Мы запланировали, что весь текущий год будет посвящен обучению персонала и освоению технологии, которую компания применяет на производствах в Финляндии. Поэтому в 2015 году мы планируем выпустить 10 тыс. единиц продукции», – прокомментировал генеральный директор ООО «Скаала» Йоуни Нииникоски.

По его словам, до второго этапа инвестиций, то есть еще год-два, оконные компоненты из дерева будут поставляться из Финляндии. Остальное сырье будет приобретаться в России. В будущем Skaala планирует открыть филиал в Москве. Господин Нииникоски отметил, что открытие производства компании в Петербурге позволит быстро наладить систему логистики и повысить качество обслуживания, а также значительно сократить затраты на таможенные и экспедиторские расходы.

Конструкция окон и дверей Skaala состоит из дерева и алюминия, при их производстве исключается использование пластика. Внутри вставляется стекло Pilkington. Окна обладают наилучшим коэффициентом энергосбережения, кроме этого, достигается высокий уровень звукоизоляции.

Директор-распорядитель концерна Skaala Маркку Хаутанен сказал, что открытие нового завода – это часть стратегического плана компании. «На российском рынке отмечается нестабильность. Но мы считаем, что это не самая большая проблема, так как рассчитываем на большую, длительную перспективу. Строительные объекты в любом случае продолжают реализовываться. Продажи в России в 2014 году составили 4 млн EUR. Когда рынок стабилизируется, то планируем



Окна и двери Skaala состоят из дерева и алюминия, при их производстве исключается использование пластика

выйти на объем в 15 млн EUR», – прокомментировал господин Хаутанен.

Участники рынка положительно оценивают открытие производственной площадки финской Skaala в Петербурге, отмечая, что, несмотря на кризис, это верное решение, рассчитанное на перспективу.

По разным оценкам, сегодня в Петербурге число компаний, предлагающих различные оконные системы, превышает две сотни. 85% оконного рынка занимают производители металлопластиковых окон. Большинство производителей деревянных окон работают по немецкой или финской технологии. Этот сегмент рынка в Петербурге развивается медленнее из-за высокой стоимости изделий. Как правило, деревянные окна на 40% дороже металлопластиковых.

Эксперты специализированного портала «Окна Медиа» отмечают, что в настоящее время в России, и в том числе в Петербурге, существенная доля деревянных окон импортируется из зарубежных стран.

«Каждый год доля импорта растет. На наш взгляд, открытие финской компанией Skaala производственной площадки в Петербурге – это абсолютно правильное решение. Сегмент деревянных окон, в отличие от пластиковых аналогов, не страдает от перенасыщения. Конкуренция на нем есть, но не столь острая. Сегмент деревянных окон подвержен меньшему потяжению от кризисных явлений в экономике, потому что это продукт более высокой цены», – отметили в «Окна Медиа».

В свою очередь, Йуха Вятте, генеральный директор ООО «Лемминкяйнен», добавил, что продукция завода Skaala будет очень востребована петербургскими застройщиками, потому что этим деревянным окнам по качеству аналогов, которые бы выпускались местными производителями, в городе нет.

Фотографирует с мероприятия смотрите на нашем портале «АСН-инфо» (www.asninfo.ru)

АСН ИНФО
Агентство строительных новостей



Аренда в кризис – экономичное и эффективное решение!
Подробности на семинаре 16 апреля в Санкт-Петербурге, гостиница «Азимут»



**Система MAXIMO – инновационная опалубка с односторонней установкой тяжей, которая позволяет сократить время монтажа на 30%.
 Доставка со склада PERI в Ленинградской области.**

PERI®

ООО «ПЕРИ»
 Опалубка
 Строительные леса
 Фанера
 Оснастка
 191119, Санкт-Петербург,
 ул. Звенигородская, д. 22
 Тел. +7 (812) 325-72-44
 Факс +7 (812) 325-72-43
 stpeter@peri.ru
 www.peri.ru

Сбербанк меняет подход к имуществу

Михаил Немировский / Российский аукционный дом объявил аукцион по сдаче в аренду здания бывшего отделения Сбербанка на Планерной ул. Это новая для банка форма работы с непрофильными активами – ранее помещения и здания офисов выставлялись исключительно на продажу. По мнению экспертов, в ситуации низкого спроса на покупку объектов в собственность аренда станет для банков лучшим способом увеличить доходность. ➔

На торги в форме английского аукциона 9 апреля будет выставлено трехэтажное здание бывшего офиса Сбербанка, принадлежащее банку на праве собственности. Здание можно перепрофилировать под торговый комплекс с арендопригодной площадью 1006,9 кв. м (общая площадь – 1627,1 кв. м). Целевое назначение объекта предоставляет арендатору право разместить в здании административные, складские и подсобные помещения. Договор аренды заключается сроком на семь лет. Начальная цена (величина годовой арендной платы) – 12,2 млн рублей. Стоимость «квадрата» в месяц – 625 рублей. Здание находится недалеко от станции метро «Командантский проспект» (1,9 км) на Планерной ул., 47, корп. 3, лит. А.

В РАД отмечают уникальность будущих торгов – впервые на аукционе будет продаваться не сам офис, а право на заключение договора аренды, что существенно снижает начальную стоимость лота и увеличивает список потенциальных участников. «Объект в первую очередь заинтересует продуктовых ретейлеров («Пятерочка», «Полушка», «Дикси»). Здание расположено в районе с плотной жилой застройкой, что позволяет реализовать здесь проект организации розничной торговли продовольственными, непродовольственными и иными товарами, в том числе алко-

гольной продукцией», полагает начальник департамента по работе с заложенным имуществом РАД Ольга Желудкова.

Скорее всего, решение Сбербанка о проведении аукциона по сдаче в аренду непрофильного имущества связано со снизившейся активностью на рынке купли-продажи коммерческой недвижимости, считает Иван Починщиков, коммерческий

управления такими объектами», – говорит эксперт. При этом в случае сдачи в аренду объекта одному или нескольким крупным арендаторам его доходность возрастает, это поможет продать объект в будущем.

По словам руководителя отдела стратегического консалтинга Knight Frank St Petersburg Игоря Кокорева, простаиваю-

В РАД отмечают уникальность будущих торгов – впервые на аукционе будет продаваться не сам офис, а право на заключение договора аренды, что существенно снижает начальную стоимость лота

директор East Real. «У нас была практика работы с несколькими крупными банками по сдаче в аренду их непрофильных активов, появившихся в результате передачи имущества от неплатежеспособных собственников. Зачастую банки идут двумя параллельными путями: реализуют объект на рынке аренды и рынке купли-продажи. В случае благоприятной рыночной обстановки банки отдают предпочтение продаже залоговых активов, но нередко создают специальные подразделения для

управления такими объектами», – говорит эксперт. При этом в случае сдачи в аренду объекта одному или нескольким крупным арендаторам его доходность возрастает, это поможет продать объект в будущем.

«Как правило, банки стремятся избавиться от непрофильных активов, а переориентация с продажи объектов на сдачу их в аренду может выступать в качестве

справка

➔ Как сообщили в РАД, аукционный дом осуществляет продажу бывших офисов банка по всей территории РФ с 2011 года. За это время было реализовано имущества на сумму в 1,6 млрд рублей, общая площадь проданных объектов – 16,6 тыс. кв. м. За 2014 год реализовано 5,4 тыс. кв. м помещений на общую сумму более 314 млн рублей. Большинство объектов продано со значительным превышением начальной цены – в Москве и Петербурге средний коэффициент превышения – 1,5.

способа оптимизации структуры доходов от непрофильных активов, поскольку в настоящее время инвесторы не столько нацелены на приобретение активов, нежели на их аренду на приемлемых условиях», – рассказал генеральный директор компании Colliers International в Санкт-Петербурге Андрей Косарев. – В этих условиях собственники непрофильных активов стараются переориентироваться под нужды спроса, то есть переходят от продажи к сдаче в аренду».

Достижения

Григорий Гриф: «Мы стараемся расширить географию присутствия компании»

Генеральный директор компании Fortrent рассказал «Строительному Еженедельнику» о желании развивать бизнес в регионах, а также о том, почему аренда техники – лучший выбор во время кризиса.

– 7 марта компания отпраздновала второй день рождения. Какие итоги развития за этот период можно подвести?

– Действительно, ровно два года назад скандинавские компании Ramirent и Cramo, объединив усилия, создали компанию Fortrent, и за это время компания превратилась в лидера российского рынка аренды строительной техники. В частности, в Петербурге мы сдали в аренду оборудование для важнейших городских строек – развязки на пересечении Пискаревского пр. и пр. Непокоренных, а также развязки на пересечении Обводного канала с пр. Буховской Обороны. Предоставляем оборудование и для строительства таких важных для социальной инфраструктуры города объектов, как «Зенит-Арена» и выставочный центр «ЭкспоФорум». Наша техника была задействована на ряде столичных строек – мы обеспечили строительным оборудованием площадку международного чемпионата Red Bull Crashed Ice. Наша техника работала на площадке нового домашнего стадиона футбольного клуба «Спартак» – «Открытие Арена» в Тушино. Кроме того, филиал



Fortrent «Центр» обеспечил необходимым оборудованием стройплощадку завода KNAUF Insulation в Ступино. В Нижнем Новгороде компания приняла участие в возведении одного из важнейших транспортных терминалов страны – международного аэропорта Стригино. Немаловажным событием для компании стало открытие нового филиала в Приволжском федеральном округе в Казани. Мы поставили подъемное оборудование для строительства аэропорта Курумоч в Самаре. В течение года на этом объекте работали наши теле-

скопические погрузчики, а также ножничные и коленчатые подъемники. В Туле в аренду предоставлялась погрузочно-разгрузочная техника для возведения второй очереди завода нетканых материалов Avqol Ros в Узловском районе. В Екатеринбурге компания сдавала в аренду технику для постройки второй очереди аэровокзального комплекса Кольцово.

– Планируете ли дальнейшую экспансию в регионы?

– В настоящее время мы работаем в пяти российских федеральных округах: Северо-Западном, Центральном, Волжском, Южном и Уральском. И мы постоянно ищем возможности пойти дальше, начать работу в других регионах. Как самостоятельно, так и с помощью наших партнеров. В течение года мы заключаем большое количество агентских соглашений с целью выхода на новые рынки.

– Какую линейку продукции сегодня представляет компания?

– На данный момент Fortrent является единственной компанией в России, которая предлагает полный перечень строительного оборудования – более 10 тыс. единиц техники.

Это строительный электроинструмент, оборудование для обогрева, автономные котельные и контейнеро-отопители, генераторы, опалубка, а также тяжелая строительная спецтехника – экскаваторы, погрузчики, подъемники и т. д. Оборот компании по итогам 2014 года приближается к 2 млрд рублей.

– Ранее вы заявляли, что компания занимает около 15% рынка аренды спецтехники Петербурга и области. Изменилась ли расстановка сил за последнее время?

– Многие компании сейчас покидают арендный рынок в связи с его

стагнацией, поэтому, полагаю, что наша доля даже увеличилась и составляет более 20%. Сейчас строительная отрасль, а вслед за ней и рынок аренды спецтехники переживает не лучшие времена, хотя как раз именно в этих условиях аренда становится очень выгодным решением. Потому что цены на новое оборудование из-за ослабления курса рубля выросли очень сильно. Кредитные ресурсы стали менее доступны. В свою очередь, аренда – это возможность получить высококачественное оборудование при отсутствии финансовых резервов.

справка

Компания Fortrent – это 12 арендных центров и более 10 представительств на территории России. Ассортимент техники и оборудования компании Fortrent включает малую механизацию и инструмент, генераторы и оборудование для обогрева, электрические установки, строительную технику, подъемное оборудование, опалубочные системы, строительные леса, модульные помещения и др.

Важной составляющей в работе компании является комплексный подход к потребностям заказчика и наличие богатого спектра сопутствующих услуг 24/7: «горячая» аренда, доставка и монтаж оборудования, индивидуальные проекты, гарантийное и сервисное обслуживание арендованной техники, поставка топлива.

Продолжение. Начало на стр. 2



Лев Каплан, вице-президент, директор «Союзпестрой»:

– Во-первых, необходимо реально оценить свои возможности и ставить перед собой только достижимые цели. Во-вторых, изыскать возможность ускорения и упрощения строительства, привлекая на субподряд компании малого и среднего бизнеса. В-третьих, принимать активное участие в общественной жизни строительного комплекса города, с тем чтобы иметь возможность влиять на решение насущных проблем отрасли. Вместе мы можем больше!



Максим Гладких-Родионов, генеральный директор аудиторской компании «Уверенность»:

– Не нужно снижать активность. Наоборот, как можно больше потенциальных клиентов должно узнать о существовании компании. И вот почему. Сокращая издержки, многие компании-клиенты пересматривают свои отношения с подрядчиками. И если в их поле зрения попадет фирма, оказывающая услуги сравнимого качества, но за меньшие деньги, то высокая вероятность того, что клиент рассмотрит вариант перехода на обслуживание именно к ней. И здесь речь не о демпинге, а об охвате клиентов, ранее пользующихся более дорогими услугами более «раскрученных» компаний. Конечно, нужно обеспечивать высокое качество обслуживания, а значит, повышать производительность труда. Например, в нашей сфере залог высокой производительности – максимальная автоматизация всех процессов. Этим, по моему, и следует заниматься.



Андрей Уртьев, директор СРО НП «Союзпестрой-Проект»:

– Кризис – это не одномоментное, а достаточно продолжительное состояние, не имеющее точки возврата. Поэтому нужно не замирать в ожидании лучшего, а постоянно двигаться вперед, адаптируясь к новым условиям. Тут есть два пути: либо расширить сферу своего бизнеса в соответствии с новыми запросами, либо поднять на новый уровень свое основное направление деятельности, чтобы получить преимущество перед конкурентами.



Марк Лернер, генеральный директор компании «Петрополь»:

– В кризис нужно обратить внимание на три ключевых момента. Они актуальны для компаний любой сферы бизнеса, но для застройщиков, девелоперов – особенно. Во-первых, вести осмотрительную финансовую политику.

Грамотные застройщики должны были тщательно следить за уровнем долговой нагрузки, постоянно оценивать возможность обслуживания банковских кредитов при резком падении темпов продаж. По итогам рекордных продаж прошлого года нужно было создавать финансовую подушку безопасности. Во-вторых, застройщики должны озаботиться повышением надежности в глазах покупателей. Для этого нужно качественно строить, вовремя сдавать свои дома, работать над уровнем сервиса и информировать покупателей о своих действиях. В-третьих, нужно в большей степени, чем в стабильное время, вовлекать персонал в экономические процессы, которые развиваются вокруг компании, делать сотрудников своими союзниками. Только единой командой, в атмосфере доверия, честности и прозрачности можно преодолеть кризисные явления.



Андрей Амосов, глава офиса компании JLL в Санкт-Петербурге:

– Важно не терять силы и стимулы к развитию, постоянно пересматривать, совершенствовать и оптимизировать свою тактику, искать новые возможности и новые рынки, действовать в интересах потребителя, стараясь делать упор на качестве предоставляемых услуг.



Сергей Харитонов, директор по развитию JCB в России:

– Важным инструментом сохранения ведущих позиций являются регулярный мониторинг рынка, в том числе посредством сбора отзывов клиентов о технике, постоянные инвестиции в новые разработки и совершенствование конструкции. В трудные времена рынок требует упро-

щенных спецификаций. Сегодня заказчику особенно важна гибкость со стороны партнеров. И от того, насколько быстро деловые сумеют адаптироваться к быстро меняющимся реалиям рынка, зависит их успех. Также мы усиливаем использование маркетинговых инструментов. Например, увеличиваем количество демопоказов и демоторов определенной модели, чтобы о ней узнало как можно больше потенциальных покупателей. Трудные времена – это всегда стимул быть лучше, это время работы над ошибками и повышения эффективности своей работы. За спадом всегда приходит рост!



Андрей Майоров, генеральный директор DPD в России:

– В кризис все находится в режиме ожидания того, что продиктует дальше ситуация. Сервисные компании вынуждены думать на несколько шагов вперед, искать новые решения, подстраиваться под все изменения на рынке, что зачастую влечет за собой отказ от ведения непрофильных, неприбыльных или только начавших свое развитие направлений и сосредоточиться на основной деятельности компании.



Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик ИХ «Финам»:

– На мой взгляд, крупные девелоперские компании сейчас должны максимально сосредоточиться на реализации проектов в низком ценовом сегменте, где наблюдается по-прежнему стабильный спрос даже в текущих непростых условиях. Одновременно нужно усерднее работать над сокращением издержек.

Продолжение на стр. 11

КОНФЕРЕНЦИЯ 20 марта 2015 13.00

Место проведения: КВЦ «ЭкспоФорум», Зал конференций на территории павильона F (Санкт-Петербург, Петербургское шоссе, 64/1)

В рамках Международного конгресса по строительству IBC 2015 и XXI Международной строительной выставки «ИнтерСтройЭкспо-2015»

ПРИГЛАШАЕМ ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ!

Подробная информация на ASINFO.RU
PR-отдел: (812) 605-00-50, pr@asinfo.ru



«Транспортная инфраструктура и дорожное строительство: транспортно-логистические центры, парковки, дороги, мосты, подземное строительство»

ОБСУЖДАЕМЫЕ ВОПРОСЫ:

- Транспортный каркас – основа градостроительного развития территорий
- Комплексное развитие территорий, прилегающих к границам Петербурга
- Проблемные точки и перспективные направления: ЛРТ, ТПУ
- Развитие проектов транспортной инфраструктуры на принципах ГЧП

Реклама

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

- 23.03.2015**
 - Приложение «Финансы и страхование»
 - Технологии и материалы: Строительный контроль
 - Коммерческая недвижимость
- 30.03.2015**
 - Опрос к Ярмарке недвижимости
 - Технологии и материалы: Металлопрокат в строительстве
 - Жилье
 - Загородная недвижимость
- 06.04.2015**
 - Управление и рынок труда
 - Технологии и материалы: Рынок цемента Петербурга и Ленинградской области
- 13.04.2015**
 - Приложение «Энергетика и инженерная инфраструктура»
 - Проектирование промышленных и общегородских объектов
 - Технологии и материалы: Подземные паркинги
 - Редевелопмент промышленных территорий

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



Реклама

25-26 МАРТА VIII конкурс профессионального мастерства «ЛУЧШИЙ ШТУКАТУР»

25-26 марта 2015 года состоится VIII конкурс профессионального мастерства «Лучший штукатур – 2015»

Основной целью конкурса является повышение престижа высококвалифицированного труда штукатуров, пропаганда их достижений и передового опыта.

Конкурсанты должны продемонстрировать свои теоретические знания, применение профессиональных навыков и умений на практике.

Генеральный оператор конкурса – Петербургский строительный центр
324-99-97



Реклама

17 марта
Виктор Юрьевич ЯКОВЛЕВ,
директор ОНП «Главосоюз»

18 марта
Евгений Владимирович НИКОЛЬСКИЙ,
глава администрации Красносельского района

19 марта
Вера Анатольевна ДЕМЕНТЬЕВА,
директор ГМЗ «Павловск»

22 марта
Олег Иванович ГЛУЩЕНКО,
директор СК «Воин-В»

Вячеслав Васильевич СЕМЕНЕНКО,
вице-президент Гильдии управляющих и девелоперов, управляющий партнер КБ ВилС

Владимир Михайлович ЧЕРНАКОВ,
генеральный директор ОАО «Ленспиртранс»

Анатолий Анатольевич ПОВЕЛИН,
глава администрации Колпинского района

Не забудьте поздравить с Днем рождения!

Более подробную информацию смотрите на сайте www.asinfo.ru

Реклама

X Съезд НОСТРОЙ определил приоритеты

Сергей Нехаев / На прошлой неделе в Москве прошел X Всероссийский съезд строительных СРО. Чтобы поучаствовать в обсуждении актуальных вопросов деятельности НОСТРОЙ, в столицу приехали представители 251 СРО со всех регионов Российской Федерации.

С приветственным словом к съезду обратился председатель ГД РФ Сергей Нарышкин. «Порой мы слышим, что бороться с трудностями нужно исключительно административными рычагами. Уверен, в современной экономике это не сработает, не даст оптимальных результатов, а государство прямо заинтересовано в том, чтобы экономическая политика выработывалась в диалоге с представителями отраслей, в том числе через механизмы саморегулирования», – заявил спикер Госдумы.

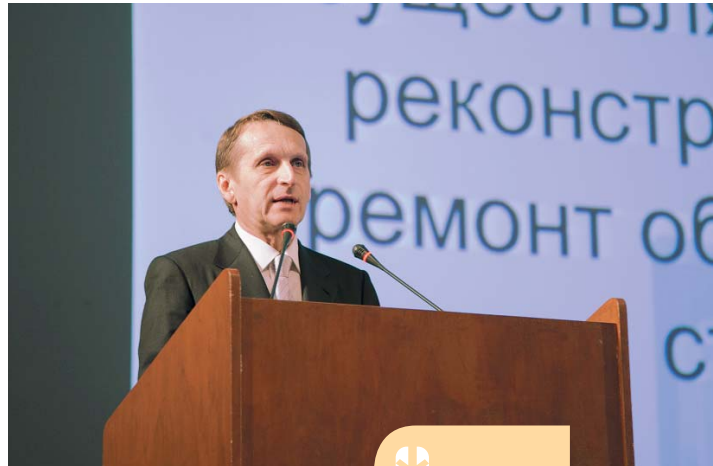
Руководитель Ростехнадзора Алексей Алешин акцентировал внимание делегатов на изменениях в законодательстве, направленных на повышение эффективности саморегулирования. «Со своей стороны, хочу заверить, что Ростехнадзор будет всемерно способствовать развитию саморегулирования в строительстве. Именно в направлении взаимодействия, сложении наших сил лежит успех нашей совместной работы», – подчеркнул он.

В приветствиях было намечено несколько направлений активного взаимодействия СРО и государства. Совместные усилия предстоит приложить к развитию систем технического регулирования и сметного нормирования, к развитию системы профессионального образования и повышению престижа строительных специальностей.

Борьба внутри себя

«Есть часть СРО, которая недобросовестно относится к той деятельности, которая возложена на них. Долгое время не удавалось решить эту проблему, поскольку не было полномочий у самого национального объединения», – говорит президент НОСТРОЙ Николай Кутын. – ФЗ-359 эту возможность нам дал. Наконец мы сами начинаем активную фазу борьбы с этими коммерческими проявлениями внутри себя».

«Набран определенный опыт, и это, естественно, вызвало необходимость поменять внутренние документы объединения. Сегодня это было одним из основных вопросов, – добавляет генеральный директор НП СРО «Гильдия строителей



Спикер Госдумы РФ Сергей Нарышкин отметил, что бороться с трудностями одними только административными рычагами непродуктивно

СКФО» Али Шахбанов. – Согласовали, проголосовали – и это правильно, и это нормально. В основном все вопросы съезда обсуждались на окружных конференциях. Все дискуссии, все разногласия были решены на региональном уровне, поэтому на съезде была такая единодушная и более спокойная позиция».

«Я очень надеюсь, что тенденция укрепления своеобразной вертикали власти и в дальнейшем будет иметь место. Мне кажется, на данном этапе, когда мы должны заниматься одной из главных задач, которые стоят перед нами, – это самоочищение нашего сообщества, такая вертикаль необходима. В том числе и назначение координаторов как временная мера, – считает координатор НОСТРОЙ по Санкт-Петербургу Алексей Белоусов. – Я бы сказал, что съезд носил технический характер и прошел в очень дружной, мирной обстановке».

Без единодушия

Единственный вопрос, по которому не было единодушия, – это поправки в устав объединения, предусматривающие лишение СРО права голоса на конференциях в случае наличия задолженности по член-

ским взносам в НОСТРОЙ. Большинство делегатов посчитали, что смешивать хозяйственные отношения СРО и национально-го объединения с правом участия в принятии политических решений неправильно. «Для наведения финансовой дисциплины и борьбы со злостными неплательщиками у НОСТРОЙ есть другие рычаги», да и «финансовый кризис на дворе», приговаривали делегаты съезда и голосовали «против». В результате поправка, за которую президиум съезда голосовал единогласно, у делегатов поддержки не нашла.

После подробного выступления вице-президента НОСТРОЙ Александра Ишина делегаты съезда единодушно приняли ряд решений, необходимых для создания Академии профессионального образования Национального объединения строителей.

Регистрационные и организационные действия по созданию академии должны завершиться в течение 2015 года.

МНЕНИЕ



Сергей Петров,
депутат ГД РФ,
координатор
НОСТРОЙ по СЗФО:

– Этот год для института саморегулирования будет переломным. Только сейчас мы подходим к реализации тех законодательных новаций, которые были приняты в конце прошлого года. Съезд еще раз показал понимание сообществом основных проблем института саморегулирования. К сожалению, нам с вами предстоит принять ряд непопулярных решений, но в конечном итоге это станет лишь одной вехой становления этого института.



Андрей Касьянов,
вице-президент СРО
Союз «Строительный ресурс»:

– Присутствие на съезде руководителя Ростехнадзора и председателя ГД РФ показало прямую заинтересованность государства в развитии профессионального саморегулирования. Диалог идет на одном уровне, и это важно. Безусловно, без господдержки мы не можем полноценно решать стратегические задачи развития отрасли и бизнеса членов нашего союза. Решение базовых вопросов возможно только во взаимодействии с органами власти. Разрабатывается закон «О строительном подряде», который предусматривает участие СРО в предквалификации подрядчиков. Квалификационные сертификаты СРО должны гарантировать качественное исполнение госзаказа в соответствии с ПСД. Такая ответственность предполагает доверие.



Павел Созинов,
заместитель
координатора
НОСТРОЙ по СЗФО:

– Вопросы съезда касались в основном внутренних регламентирующих и регулирующих документов НОСТРОЙ, но это те вопросы, которые надели и требовали незамедлительного решения. Мне кажется, что основные задачи съездом были выполнены. К сожалению, не прошел вопрос о лишении права голоса СРО-должников. Мы видели, что зал разделился почти поровну, 50 на 50, то есть мнение сообщества по этому вопросу не сформировано. Но я думаю, что мы должны вернуться к этому вопросу еще раз.



УПТК филиал ОАО «Метрострой»
Полная комплектация строительства объектов любой сложности

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

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



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



НОВОСТИ

➔ **Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти согласился с исковыми требованиями** КУГИ о взыскании с ООО «Планета» задолженности по аренде земельного участка в 10,1 млн рублей. Данная организация входит в ГК «Город». На сайте ВАС сообщается, что на инвестиционных условиях компании «Планета» была предоставлена земля площадью 26 517 кв. м на 6-м участке Ленинского пр. По условиям договора, организация была обязана вносить ежеквартальные платежи аренды. Однако за последний квартал 2014 года платеж не был внесен, в связи с чем и появилось обращение в суд. Напомним, в настоящее время ГК «Город» испытывает трудности с выполнением обязательств по возведению своих жилых объектов. Однако застройщик считает, что они разрешимы и объекты недвижимости будут достроены в срок.

➔ **Тринадцатый апелляционный арбитражный суд отклонил жалобу** ООО «Жилкомсервис № 1 Красногвардейского района» на решение суда первой инстанции по тяжбе с ООО «Комфорт». Из материалов дела следует, что в феврале 2013 года жилищники заключили договор с ООО «Комфорт», в рамках которого подрядная организация должна была провести ремонт в парадных рядах многоквартирных домов района. Однако оплата за работы была произведена только частично. «Комфорт» осенью прошлого года подал иск о взыскании с ЖКС № 1 88 млн рублей, с которым согласился суд. В своей жалобе управляющая компания ссылалась на то, что задолженность образовалась в связи с неполным и несвоевременным исполнением собственниками жилых помещений обязательств по внесению платы за жилищные услуги. Апелляционный суд пришел к выводу, что данный факт не может являться основанием для освобождения ЖКС № 1 от исполнения обязанностей по оплате работ подрядчиков.

➔ **Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти удовлетворил ходатайство ООО «Асос»** о включении в реестр требований кредиторов ООО «УИМП-ИНВЕСТ» 103,2 млн рублей. Данная сумма является не исполненным должником обязательством по оплате по договору подряда от 25.04.2013. Размер долга подтверждается представленными суду актами и справками. Отметим, что в «УИМП-ИНВЕСТ» конкурсное производство было открыто в ноябре прошлого года. Организация входит в строительный холдинг «УИМП», испытывающий с лета прошлого года серьезные финансовые проблемы. В частности, миллиарды кредитных рублей взыскивает банк «Санкт-Петербург».

➔ **Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти принял к рассмотрению иск о банкротстве** ООО «Группа «Управление проектами». Истцом является ООО «Ризенбау». Причины требования несостоятельности пока не сообщаются. Год назад «Ризенбау» взыскивало с группы «Управление проектами» 22 млн рублей. По всей видимости, денежные средства истцом так и не были получены. Обе компании занимают строительством. В частности, «Ризенбау» возвело крытые пешеходные мосты к Пулков-1.

«Мостоотряд № 19» закидали исками

Максим Еланский / Арбитражный суд в течение последнего месяца принял к рассмотрению более трех десятков исков к крупной дорожностроительной компании города «Мостоотряд № 19». В том числе один банкротный, поданный фирмой «Стройпроектгрупп».

Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти в начале марта принял к рассмотрению иск о банкротстве ОАО «Мостостроительный отряд № 19». Истцом является ООО «Стройпроектгрупп». Причины требования несостоятельности крупной дорожностроительной компании города в судебных документах пока не сообщаются. Также пока не установлена дата рассмотрения заявления.

Отметим, что в арбитраж за последний месяц поступило более 30 исков, ответчиком по которым является «Мостоотряд № 19». Среди заявителей есть известные отраслевые организации, такие как «Спецстрой 303», «Завод ЖБИ-6», «Петербург-Дорсервис», а также проектные НИИ, небольшие субподрядчики и даже охранный фирма. Большинство исковых документов будут рассматриваться в конце марта – начале апреля. Истцы требуют оплаты проведенных работ, предоставленных товаров и услуг. Общая сумма задолженности превышает 200 млн рублей.

Стоит добавить, что уже более полугода в «Мостоотряде № 19» наблюдается и задержка выдачи заработной платы. По данным прокуратуры Красносельского района Петербурга, проводившей в феврале проверку организации, задолженность по зарплате перед 1637 работниками составляет более 80 млн рублей. После вынесения предоставления задолженности сократилась на 30 млн рублей.

Напомним, что «Мостоотряд № 19» – один из старейших дорожных строителей региона. Образован в 1941 году. За годы своей работы организация возвела около 2000 объектов транспортной инфраструктуры во многих регионах страны. В 2000-х «Мостоотряд № 19» построил вантовый мост через Неву, был генподрядчиком отдельных участков КАД и ЗСД. В настоящее время компания занимается строительством путепровода на Поклонгорской ул. за 2,8 млрд рублей, возводит транспортную развязку на пересечении Московского и Колпинского шоссе стоимостью 3,7 млрд рублей. Правда, оба проекта преследуют явные неудачи. Путепровод на Поклонгорской ул. пока не начал стро-



«Мостоотряд № 19» строил несколько очередей КАД и ЗСД

иться из-за ряда серьезных проектных несоответствий с измененными городскими нормативами. На возводимой развязке на юге города в прошлом году случилось серьезное ЧП. На проезжающую машину рухнула часть опоры-конструкции, водитель погиб. Руководство компании пришлось выплатить денежную компенсацию родственникам погибшего.

Представители «Мостоотряда № 19» не стали комментировать свое возможное банкротство. Телефон компании «Стройпроектгрупп» оказался недоступен. К слову, по данным ЕГРЮЛ, данная организация была создана в марте 2014 года. За непродолжительный срок своей работы отменилась только выигранный небольшой тендер на ремонт нежилого соц-объекта.

Опрошенные независимые эксперты считают, что проблемы «Мостоотряда № 19» обусловлены снижением количества новых контрактов, а также негативной экономической ситуацией в стране. Они не исключают возможности, что через данное банкротство компания сама решила уйти с рынка.

По словам генерального директора Альянса строителей и поставщиков дорожного комплекса Юрия Агафонова, та система, которая сейчас построена по конкурсному процедурам, оказывает серьезное негативное влияние на работу отраслевых организаций. В том числе и на «Мостоотряд № 19». «Сейчас компаниям приходится серьезно демпинговать для получения тендеров, чтобы не остаться совсем без работы. Однако существенное снижение стоимости контракта несет большие риски. Особо это видно в настоящее время, когда из-за кризиса выросла стоимость материалов, а кредиты и гарантии банков почти недоступны», – отмечает специалист.

цифра

200 млн рублей

зadolжал «Мостоотряд № 19» своим партнерам и подрядчикам

тендеры

➔ **Победителем двух конкурсов на ремонт дорог в Курортном районе** и части Выборгского района Санкт-Петербурга стало ООО «СК «Орион плюс». Как сообщает пресс-служба КРТИ, среди всех предложенных заявки данной организации в двух районах получили максимальную оценку. В Курортном районе победитель предложил отремонтировать дороги за 238,46 млн рублей, а в Выборгском районе – за 200,82 млн рублей. Экономия бюджетных средств, отмечают в ведомстве, по результатам данных конкурсных процедур составит 4,9 млн рублей.

➔ **СПб ГКУ «Дирекция транспортного строительства» подвело итоги конкурса** по выбору подрядчика капремонта ул. Салова. Согласно протоколу вскрытия конвертов, на подрядные работы претендуют ЗАО «АБЗ-Дорстрой», ООО «Строительная компания «Орион плюс», ООО «Евроавтодор», а также ОАО «Спецгидроэнергомонтаж». Последняя организация предложила самую низкую стоимость контракта – 305 млн рублей при стартовой цене в 315,6 млн рублей. Как следует из данных сайта госзакупок, капремонту подлежат участок ул. Салова от Софийской ул. до Волков-

ского пр. Ремонт должен быть завершён не позднее 10 октября 2017 года.

➔ **СПб ГКУ «Дирекция заказчика по ремонтно-реставрационным работам на памятниках истории и культуры»** проводит конкурс на право выполнения работ по реставрации фасадов конюшен Аничкова дворца на наб. реки Фонтанки, 33. Стоимость работ оценена в 37,9 млн рублей. Заявок ждут до 26 марта, предквалификационный отбор пройдет 6 апреля, победителя выберут 10 апреля. В конкурсной документации подчеркивается, что преимущества

получат участники, привлекающие на субподряд малый бизнес и социально ориентированные некоммерческие организации.

➔ **Технические паспорта 127 петербургских автодорог** изготовит ООО «Научно-исследовательский и проектный институт транспортной инфраструктуры». Компания выиграла аукцион начальной ценой в 20,6 млн рублей за 14,6 млн рублей. Время исполнения заказа, по данным сайта госзакупок, – шесть месяцев. Подрядчику предстоит подготовить технические паспорта автодорог общей протяженностью 72,9 км.

Окончание. Начало на стр. 2, 8

**Михаил Медведев,
генеральный директор
ГК «ЦДС»:**

– Не понимаю, почему нужно принимать какие-то специальные меры в нынешней ситуации. Если речь об экономике, так это актуально всегда, и этим надо было заниматься и год назад, и ранее. Если говорить о повышении эффективности расходования средств, то это ежедневная текущая работа. Другое дело инвестиционная стратегия. Она действительно может существенно измениться в зависимости от текущего положения дел на рынке и общего состояния экономики. Сейчас мы взяли инвестиционную паузу, поскольку не совсем ясно, куда пойдет вектор развития дальше. Но думаем, будем принимать решения на ближайшую перспективу уже через пару месяцев.

**Екатерина
Гурова, директор
по маркетингу
и продажам
компании «ЮИТ
Санкт-Петербург»:**

– Чтобы остаться на плаву, компания должна уметь плавать, то есть оперативно реагировать на ситуацию. Надо анализировать ситуацию на рынке и в экономике в целом и предпринимать шаги на опережение. Необходимо активно и концентрированно завершать те проекты, которые компании уже вывели на рынок. Это оправдано и с экономической точки зрения, и с юридической – кризис не отменяет обязанности застройщиков перед дольщиками. Важный момент – разумная осторожность. Она касается как вывода на рынок новых объектов, так и предоставления скидок, распродаж, проведения различных акций. Ценовая политика компании должна оставаться разумной, экстраординарные скидки и распродажи – это путь к краху.

**Беслан Берсиров,
заместитель
генерального
директора
ЗАО «Строительный
трест»:**

– Рецепт один – работать. Не распыляться на разные направления вложения средств, а вкладываться в строительство. В кризис люди становятся более настроенными, менее решительными, поэ-

тому если вопрос касается недвижимости – они покупают готовое жилье или близкие к сдаче объекты. Предложите это покупателям, и все будет в порядке! Кроме того, необходимо уделять внимание деталям: материалам, инженерии, квартирграфии, количеству парковочных мест, инфраструктуре. Сейчас люди имеют возможность спокойно, без спешки, изучить предложения застройщиков и, естественно, будут стремиться выбрать для себя лучшее.

**Ольга Морозова,
генеральный
директор компании
«Градостроительные
решения»:**

– Рецепт прост и сложен одновременно: профессиональная команда, ключевое конкурентное преимущество, четкое понимание рынка и своего места в нем, минимальная кредитная нагрузка и готовность к развитию. Кризис в экономике похож на болезнь: сначала организм испытывает лихорадку, а затем вырабатывает иммунитет.

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

– На наш взгляд, в кризис есть все возможности не просто остаться на плаву, но и приумножить свой успех. Для этого необходимо сохранять позитивный настрой, еще больше работать, быть ближе к своим клиентам, более энергично, вдумчиво и креативно искать новые возможности и точки роста.

**Дмитрий
Пантелеймонов,
директор
департамента
маркетинга и продаж
ГК «Лидер групп»:**

– Схемы существования в кризис для всех будут разными. Уже сегодня очевидно, что некоторым застройщикам придется в принципе уйти с рынка, другие заморозят реализуемые проекты на неопределенный срок, третьи существенно подкорректируют планы развития. Но один общий совет все же есть – строить быстрее, увеличивая таким образом скорость оборачиваемости капитала для улучшения финансовых показателей работы. В ближайшем будущем лучше

всего будет продавать жилье на высокой стадии строительства, да и банки сегодня, по сути, кредитуют только самые доходные и «короткие» стройки. Возможности для сокращения сроков возведения домов есть: это оптимизация процессов управления, увеличение мощностей подрядчиков или их числа в рамках проекта, развитие новых инженерно-строительных технологий.

**Надежда Солдаткина,
генеральный директор
ООО «Н+Н»:**

– Мы опираемся на внутренние резервы: продаваем оптимизацию производства, взвешенную политику импортозамещения, совершенствуем клиентский сервис и сервис технической поддержки, развиваем более углубленный подход к продажам.

**Игорь Новгородский,
генеральный директор
ЗАО «Инвесторг»:**

– Рецепт простой: помнить, что дольщики всегда в приоритете. В кризис застройщик должен оптимизировать бизнес-процессы так, чтобы вне зависимости от развития ситуации стройка продолжала двигаться. Это может потребовать достаточно радикальных мер управления рисками: переноса новых проектов и продажи непрофильных активов, отвлекающих на себя ресурсы, корректировки логистических цепочек для исключения ненадежных поставщиков и т. д. Тем не менее такой подход позволяет не сдвигать сроки сдачи жилья и в конечном итоге создает в условиях кризиса конкурентные преимущества.

**Вячеслав Заренков,
президент группы
компаний «Эталон»:**

– Главный рецепт устойчивости в кризис – не паниковать, не акцентировать внимание на кризисе, не метаться, а продолжать спокойно и уверенно работать, выполняя обязательства перед клиентами и партнерами, расценивая данный период как время для совершенствования своей деятельности, раскрытия новых ресурсов, как время новых возможностей.

Взгляните на свою компанию как бы со стороны, спокойно определите свои возможности, при необходимости подкорректируйте планы, снизьте затраты.

Успех любого дела заключается в крепкой основе, фундаменте, который строится в течение всей истории компании.

Например, группа компаний «Эталон» имеет такую основу в виде сильной команды профессионалов, гибкой бизнес-модели, которая позволяет оперативно реагировать на любые изменения рынка, и сильной финансовой позиции. Последний пункт особенно важен – в настоящее время в независимости от сложности экономической ситуации нужно четко, внимательно контролировать финансовую нагрузку компании – заниматься ровно столько, сколько вы в состоянии отдать. Грамотное выстраивание финансовой позиции компании поможет чувствовать себя уверенно в любые времена.

**Александр Орт,
генеральный директор
ООО «ННЭ»:**

– Для того чтобы выписать рецепт, надо точно знать диагноз. Думаю, что первое полугодие 2015 года станет тем периодом, когда каждая из компаний будет диагностировать свои возможности и искать соответствующую ей модель дальнейшего развития.

**Алексей Кокорев,
генеральный директор
«Авантель-Инвест»:**

– Начинать строительство новых дорогостоящих объектов с привлечением денег по актуальным ставкам нет никакого смысла. Какими будут спрос и цены и окупят ли они такую кредитную нагрузку – вопрос. Поэтому остается договариваться с кредиторами о реструктуризации долгов, сокращать издержки и в долгосрочной перспективе ждать роста покупательной активности.

**Арсений Васильев,
директор ГК «УНИСТО
Петросталь»:**

– Кризис – это не только снижение прибылей, но и возможность для ускорения неизбежной эволюции рынка. Своевременное осознание этого факта вкупе с правильной стратегией позволит девелоперу найти новые возможности для развития. Что касается выживания, то выживет тот, кто сумеет наиболее точно рассчитать глубину падения спроса и привести свои планы и расходы в соответствие с этим.

Новые возможности

История развития мирового сообщества может привести немало примеров экономических кризисов, потрясших экономику большинства стран.

Как правило, все они сопровождаются массовым снижением производства, крушением банковской системы, резким ростом безработицы, банкротством действующих предприятий промышленности и торговли. С точки зрения науки, экономический кризис – это нарушение равновесия спроса и предложения на товары и услуги. И сущность его состоит в перепроизводстве товаров, или иначе – в резком сокращении потребительского спроса. Современные экономисты характеризуют кризис

как состояние экономики, при котором она обречена на внутренние и внешние изменения. При всей своей болезненности кризис выполняет полезные функции. И это, пожалуй, самое важное и ценное, что можно извлечь из сегодняшних кризисных явлений. Да, сложно на себя взглянуть со стороны критически. Еще сложнее диагностировать ослабевающие стороны деятельности. Понять, принять, увидеть точки роста, вовремя найти силы к переориентации, действовать уверенно и самоотверженно. Споткнувшись, вновь вставать с горящими глазами, расправляя крылья победы, и твердо следовать к намеченной цели. Мы в новой реальности, и эта реальность

уже не является упрощенным механизмом отношений купли-продажи. На сегодня главная задача компании «Первая Металлобаза» заключается в создании новых, дополнительных возможностей для клиентов. Большой объем мелкими партиями – новая возможность в условиях жесткого контроля использования выделяемых ресурсов. Мы предлагаем поставку на строительные объекты минимально требуемого количества проката на отведенный период времени. Поставка осуществляется автотранспортом компании, что повышает возможность контроля со стороны заказчика за эффективностью использования строительных материалов.

Плати столько, сколько хочешь! И это действительно так. Мы не диктуем рынок продавцу, мы работаем на рынке покупателя. И только жестко выверенная и прозрачная ценовая политика компании позволяет нам вместе с нашими покупателями бороться и выживать в непростых условиях. Действительно, работа с издержками является ежедневной и первостепенной, но не менее важна уверенность в завтрашнем дне, в том, что поставщик не воспользуется клиентской лояльностью и в будущем слегка отыграет свои интересы. Мы исключаем в своей работе любые намеки на то, чтобы «слышится». Реальность для всех одна. Постоянная и бескомпромиссная оценка выбранной стратегии «в ринципе по оптовым ценам» позволяет компании создавать новые возможности для покупа-

теля. Увеличив сортамент предлагаемой продукции до 318 наименований, покупатель может не только прийти и выбрать «вживую» то, что ему необходимо, но и быстро сформировать требуемый заказ из широкого ассортимента. С помощью двух порталных бестродействующих кранов ваш заказ будет отгружен в течение 15-20 минут. Кроме того, складские возможности компании «Первая Металлобаза» позволяют хранить оплаченный товар до 30 дней бесплатно, что создает дополнительную возможность экономики. На протяжении 17 лет компания «Первая Металлобаза» не занималась торговлей пиломатериалами или промышленным оборудованием, мы не предлагаем дизельное топливо или метизы. Все свои усилия мы концентрировали только на строительном металлопрокате. И по праву мы

можем считать себя профессионалами. А это значит, что мы постоянно и полностью погружены в мониторинг и аналитику рынка металлопроката. Нам понятны настроения и тенденции, которые присутствуют и набирают обороты. Мы любим свою работу, она приносит нам удовольствие, и поэтому рождаются и превращаются в жизнь смелые идеи и начинания. Уверенность рождает смелость. Главное – верить в себя.



г. Санкт-Петербург
пр. Александровской
Фермы, 29
Тел.: 320-70-44.
www.1metallobaza.ru
1metallobaza.pф

Генподрядные фирмы окажутся первыми под ударом

Роман Русаков / Как прогнозируют аналитики, в ближайший год неизбежно появятся компании, не способные обслуживать свои долговые обязательства. В первую очередь кризис затронет строительные компании, работающие на рынке генерального подряда, полагают аналитики. ➔

Компания «Мостоотряд № 19» оказалась в сложной финансовой ситуации (материал о ситуации в компании читайте на стр. 10). И таких фирм на рынке будет все больше.

Виталий Никифоровский, вице-президент группы компаний Springald, отмечает, что кризис – время для оптимизации расходов, и зачастую в ходе оптимизации первой жертвой падают как раз генподрядные компании – заказчик/застройщик в целях экономии средств принимает на себя функции генподрядной компании, формирует офис проекта и сам им управляет.

«В чистом виде генподрядных компаний на рынке Петербурга практически нет – практически все компании, позиционирующие себя как в том числе и генподрядные, имеют и чистые производственные функции, значительное количество собственного персонала и техники на балансе – это позволяет переждать тяжелые времена в подрядных контрактах. Чистые генподрядные истории мы можем увидеть на самых масштабных стройках – «Лахта-центр», Западный скоростной диаметр, к примеру, но там основные игроки – это русские «дочки» международных гигантов», – отмечает он.

Марк Лернер, генеральный директор компании «Петрополь», полагает, что сделки по поглощению можно ожидать в сфере производства стройматериалов, а сегмент генподрядных организаций будет затронут такими сделками в меньшей степени, потому что там нематериальных активов значительно больше, чем в производственном секторе.

«Понятно, что сейчас, когда рынок строительных услуг претерпевает сложные времена и будет сильно сворачиваться в силу отсутствия объема работ, коли-

Виталий Никифоровский/Светлана Петрова



чество генподрядных мощностей будет в избытке. Они уже в избытке и активно ищут себе применение. Поэтому кто-то будет сливаться с более удачливыми и сильными конкурентами, а кто-то просто «сливаться». При этом хорошие производственные, генподрядные или девелоперские компании всегда будут востребованы, потому что хороших много не бывает. Оздоровление рынка произойдет за счет вымывания слабых, как в любой кризис», – добавляет господин Лернер.

Илья Андреев, вице-президент NAI Besag, напротив, считает что рынок генподрядных организаций в Петербурге в настоящий момент развит слабо. Застройщики всегда рады появлению

новых компаний, поскольку крупных профессиональных игроков на рынке недостаточно. «Неразвитость генподрядного рынка можно продемонстрировать на следующем примере: когда московские девелоперы приходят в Петербург с каким-либо проектом, то привозят с собой и производственные мощности. На рынке девелопмента не существует понятия «оптимального» количества игроков. Оно определяется состоянием спроса на первичную жилую недвижимость и конкретным временным периодом. В Петербурге новые строительные компании постоянно выходят на рынок. Можно отметить тенденцию к сокращению числа девелоперов, занятых реализацией лишь одного проек-

та. Такие застройщики, как правило, продолжают экспансию на рынке, наращивая объемы строительства, поскольку работа над несколькими проектами является более эффективной и позволяет застройщику достичь большей финансовой устойчивости. В рамках кризиса эта тенденция будет только усугубляться», – рассуждает господин Андреев.

Евгений Богданов, генеральный директор финского проектного бюро Rumpu, поясняет: «Я считаю, что рынок генподряда в Санкт-Петербурге достаточно крупный, но действительно хороших и качественных генподрядчиков у нас мало. В связи с этим потребность в них очень большая».

МНЕНИЕ



Светлана Петрова,
директор
УК Docklands:

➔ Слияния и поглощения были, есть и будут. Это постоянный, но не всегда заметный процесс, который присутствует не только на рынке строительства. Тут для компании важно подгадать удобный для этого момент. Но кризис, наверное, не самое лучшее для этого время, есть некая неопределенность, которая не позволяла объективно оценить последствия таких серьезных шагов, да и финансовые трудности дают о себе знать. Так что нужно дожидаться первых признаков выхода из кризиса.

Интересны не компании, а их проекты

Роман Русаков / Как полагают участники рынка, серьезного увеличения числа сделок по поглощению одних фирм другими на рынке девелопмента ожидать не стоит. Скорее речь будет идти о покупке проектов.

Из-за прогнозируемого падения спроса строительный рынок готовится к отказу от запуска новых проектов и остановке уже начатых строек. В зоне риска – закрепитившиеся девелоперские компании и низкорентабельные проекты за КАД. В 2015 году остановка ряда строительных проектов из-за падения продаж неизбежна, говорят игроки строительного рынка. «Основная причина – сокращение рынка ипотеки из-за повышения ключевой

ставки ЦБ и, как следствие, роста банковских ставок. Даже с учетом господдержки рынок может уменьшиться вдвое. Крупные застройщики нацеливаются на поглощение конкурентов и приобретение дешевеющих активов», – рассуждает маркетолог-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент» Екатерина Беляева. Она считает, что в 2015 году неизбежно будут происходить сделки по поглощению бизнеса более сильными компаниями, и, по словам госпожи Беляевой, уже известно о том, что за достройку ряда проблемных объектов берутся лидеры строительного рынка. Виталий Никифоровский, вице-президент группы компаний Springald, полагает, что лавины сделок по поглощению ожидать не стоит: «Опираясь на опыт

прошлых кризисов, можно сказать, что мы не увидим сделок слияний и поглощений в чистом виде на рынке строительства. Скорее это будут сделки, когда уверенно чувствующие себя компании будут пристально присматриваться к компаниям, имеющим заключенные контракты на строительные работы, но исчерпавшим ресурсы для выполнения этих контрактов. Если говорить языком финансистов, это будет скорее санирование компаний, когда из компании будут изъяты жизнеспособные контракты, возможно, вместе с командой проекта, а остатки компании вместе с накопленными проблемами похоронит кризис». Вице-президент ГК Leorsa Ольга Пономарева говорит: «В девелопменте интересны в первую очередь земельные

участки. Удобное расположение, отвечающее целям проекта, делает его успешным и в значительной мере снижает риски. Такие лоты могут переходить к новым собственникам вместе с компаниями, которым они принадлежат сегодня, в том числе и в рамках процедур банкротства». Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик ИХ «Финам», поясняет: «На мой взгляд, пока преждевременно говорить о всплеске M&A-активности среди девелоперов. Рынок уже не так сильно фрагментирован, как 7-8 лет назад, и такая стратегия не слишком привлекательна с точки зрения стратегии развития. Тем более банки в условиях негативной экономической конъюнктуры не склонны финансировать механизм «долгово-

го» выкупа. Да, компаниям сейчас было бы желательно привлечь дополнительные средства для завершения текущих проектов. Однако финансирование в необходимом объеме вполне можно получить просто за счет про-

дажи непрофильных или неудобных с логистической точки зрения активов. К примеру, крупный девелопер ЛСР недавно продал свои четыре бетонных завода в Москве, чтобы получить доступ к «живым» деньгам».

МНЕНИЕ



Евгений Богданов,
генеральный директор
финского проектного
бюро Rumpu:

➔ Слияния и поглощения стоит ждать в девелопменте и производстве. Учитывая, что девелоперы – это в большей степени инвестиционные компании, то, скорее всего, они будут выкупать друг у друга отдельно взятые проекты, а не бизнес в целом. Производственные активы тоже будут переходить из рук в руки.

Офис совмещается с жилой функцией

Анна Кузьмина / В городской парламент поступил законопроект, согласно которому перевод жилых помещений в статус нежилых нужно будет согласовывать с общими собраниями собственников жилья. Однако использование жилья под офисные цели в некоторых случаях возможно и без перевода. ➔

Сегодня доля жилья, которое используется под офисы или иные коммерческие цели, невелика. Учитывая высокий уровень конкуренции на рынке бизнес-центров, в которых помимо более комфортных условий арендатору доступны различные сервисы, арендовать помещения в жилом фонде под офисы становится невыгодно. Однако кризис, как полагают аналитики, некоторых арендаторов вынудит отказаться от аренды офисных помещений.

Легализация офиса, расположенного в квартире, происходит путем перевода помещения из жилого в нежилой фонд. Это весьма длительная процедура (процесс занимает от полугода до года), требующая сбора множества документов и согласований приблизительно с 40 различными органами власти. Сам перевод квартиры в нежилой фонд осуществляется Администрацией Санкт-Петербурга.

«В наши дни, чтобы легализовать использование квартиры под клиентский офис, надо переводить квартиру в нежилой фонд. Это длительная процедура. Необходимым условием для согласования является наличие отдельного входа. Есть много примеров, когда в Петербурге в недалеком прошлом были переведены в нежилой фонд квартиры на первых этажах с общим входом в парадную. В 1990-е годы и не такое бывало в условиях зияющих пустот в законодательстве», – сетует начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент» Светлана Денисова.

В Петербурге в недалеком прошлом были переведены в нежилой фонд квартиры на первых этажах с общим входом в парадную

Часто перевод квартиры в нежилой фонд осуществляется в судебном порядке, откуда увеличение сроков и затрат для собственника и отсутствие уверенности в результате.

Офисы-исключения

Однако не все случаи использования квартир в качестве офисных помещений требуют легализации. К примеру, если собственником квартиры является индивидуальным предпринимателем, то ее использование в качестве офиса его компании законно.

Светлана Денисова говорит, что существует как минимум один законный способ использования квартир под офис – это размещение там адвокатской конторы или юридической консультации. «Очевидно, при принятии закона юристы сумели «протасить» для себя такую преференцию, и она является действующей. Также законодательство допускает использование жилой квартиры для профессиональной или индивидуальной предпринимательской деятельности при соблюдении определенных условий. Во-первых, част-



В квартире может осуществлять свою профессиональную или предпринимательскую деятельность только законно проживающее в ней физическое лицо. Иные лица не могут «работать» в такой квартире

ное лицо, которое намерено вести свой бизнес на дому, должно быть собственником квартиры или членом семьи собственника. Во-вторых, такой предприниматель не должен нарушать права и законные интересы других жильцов», – уточняет госпожа Денисова.

несет ответственности за то, как используется данная им жилая площадь, то в случае подтверждения нецелевого использования квартиры виновной будет признана организация, разместившая в квартире офис. Правда, серьезного наказания ждать не следует: максимум, что грозит компании, – это штраф».

«В соответствии с ч. 1 ст. 7.21 КоАП использование жилых помещений не по назначению влечет предупреждение или наложение административного штрафа на граждан в размере 1-1,5 тыс. рублей. При этом, исходя из смысла указанной нормы, к ответственности может быть привлечено только физическое лицо. Если же квартира принадлежит юридическому лицу, оно не может быть привлечено к ответственности на основании указанной нормы. Чаще всего в таких случаях применяется ст. 6.4 КоАП (нарушение санитарно-эпидемиологических требований к эксплуатации жилых помещений), которая, в частности, влечет наложение административного штрафа на

юридических лиц в размере от 10 до 20 тыс. рублей или административное приостановление деятельности на срок до 90 суток», – разъясняет господин Дружинин.

Но существует ответственность за незаконную перепланировку, она более серьезная, чем наказание за нецелевое использование квартиры. Незаконная перепланировка квартиры вскрывается при жалобах соседей на шум и подозрительных людей в парадной, а также из-за потери напора воды и перебоев с электричеством. Использование квартиры под иное назначение практически всегда требует изменение организации пространства (создания дополнительных санузлов, рабочих пространств) и перепланировки квартиры, которую обязательно нужно узаконивать (согласно ч. 1 ст. 28 ЖК РФ).

Юрист фирмы «ЮСТ» Олег Мудрак добавляет: «В соответствии с ГК РФ если собственник жилого помещения использует его не по назначению, орган местного самоуправления может предупредить собственника о необходимости устранить нарушения, а если они влекут разрушение помещения – также назначить собственнику соразмерный срок для ремонта помещения. Если собственник после предупреждения продолжает нарушать права и интересы соседей или использовать жилое помещение не по назначению либо без уважительных причин не произведет необходимый ремонт, суд по иску органа местного самоуправления может принять решение о продаже с публичных торгов такого жилого помещения с выплатой собственнику вырученных от продажи средств за вычетом расходов на исполнение судебного решения».

«Факт использования квартиры под коммерческие цели устанавливается в каждом районе по-разному, но в целом сценарий одинаков: обеспокоенные жильцы сообщают, как правило, о шуме или о нахождении незаконно, по их мнению, в квартире офиса. У контролирующих инстанций сразу есть основание для осмотра такой квартиры и составления акта как минимум о незаконной перепланировке, которую попросит устранить», – рассказала госпожа Карпова. При этом она признает, что установить факт незаконного размещения офиса проблематично: сегодня офис есть – завтра нет. «А вот если поймали с незаконной перепланировкой, вернуть стены в изначальное состояние будет проблематичнее», – резюмирует она.

Требования, которым должно соответствовать жилое помещение, используются под офис, регламентированы законодательством: уровень шума, клиентский поток, соблюдение пожарных и санитарно-гигиенических норм.

Использовать собственную квартиру для размещения промышленного или химического производства не допускается. Если же использование квартиры под офис не беспокоит соседей и не осложняет им жизнь, то это вполне реально и не противоречит закону, коль скоро возможна регистрация юридического лица по адресу своей квартиры.

МНЕНИЕ



Евгений Дружинин, руководитель практики «Недвижимость и строительство» юридической фирмы «Максима Лигал»:

– В соответствии со ст. 17 Жилищного кодекса РФ жилое помещение предназначено для проживания граждан, размещение в жилых помещениях промышленных производств не допускается. Часто положения указанной нормы используют для того, чтобы обосновать возможность использования помещения под офис, однако это не совсем так. Для использования помещения под офис, в котором бы находился не только сам собственник квартиры и проживающие совместно с ним лица, но и наемные работники, потребуется перевод квартиры из жилого в нежилой фонд. Для этого необходима разработка соответствующей проектной документации, ее согласование и проведение необходимых работ. По общему правилу такой перевод допускается, если есть возможность оборудовать отдельный вход в помещении с улицы.

Доказать сложно

Леонид Сандалов, эксперт агентства недвижимости Весга, продолжает: «В целом доказать нелегальное использование жилого помещения в качестве коммерческого очень сложно. А поскольку собственник-арендодатель по закону не

Аренда коттеджей почувствовала оттепель

Денис Кожин / Нынешний сезон может оказаться для собственников загородной недвижимости, сдающих ее в аренду, более успешным, чем в прошлые годы, полагают аналитики. Участники рынка фиксируют увеличение спроса на съем жилья в пригородах. ➔

Фото: Нина Кривоша



Вместо Европы горожане все чаще предпочитают отдыхать в Ленобласти

Во многом подъем спроса участники рынка связывают с падением национальной валюты – теперь вместо отдыха за границей многие россияне вынуждены искать более приемлемые варианты в Ленинградской области.

Наталья Локшина, директор по продажам комплекса «Яхонтовый лес» компании «Авантель-Инвест», констатирует: «Спрос на аренду загородной недвижимости в преддверии летнего сезона значительно повысился. Мы связываем это с тем, что если ранее, к примеру, многие молодые мамы старались на летние месяцы отправиться с детьми за границу, то сейчас по-прежнему проводить время вне города хочется, но с учетом колебаний курсов валют люди предпочитают варианты в пределах страны. Так, у нас в комплексе, где мы предлагаем недвижимость в краткосрочную и долгосрочную аренду, на все лето забронировано уже более 75% апартаментов».

С ней согласен генеральный директор ООО «Дудергофский проект» Василий Вовк: «Если раньше большая часть населения Петербурга стремилась проводить отпуск за границей, то на сегодняшний день повышение курса евро и сложившаяся

макроэкономическая ситуация в стране привели к увеличению спроса на аренду загородного жилья в Ленинградской области. Увеличение спроса, несомненно, повлечет за собой и рост цен. Сегодня арендаторы загородного жилья ищут более комфортные объекты, наблюдается повышение спроса во всех ценовых сегментах».

Без разнообразия

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости компании Colliers International в Санкт-Петербурге, впрочем, говорит, что в премиальном сегменте предложение как было ограничено, так оно не балует особым разнообразием и до сих пор. «Популярным и дефицитным остается Курортное направление. Среди требований у арендаторов можно выделить одно основное – найти соответствующий всем их запросам дом с хорошими соседями рядом», – отмечает она.

Арендные ставки различны и зависят от множества причин. Значимую роль при определении ценовой политики играет месторасположение загородного дома. Кроме того, ценится инфраструктура рядом

с коттеджем, площадь прилегающей территории и ее состояние, отдельно стоящий это дом или он расположен в коттеджном поселке с охраняемой территорией, есть ли рядом водоем или лесной массив, качество ремонта, наличие бани или бассейна. Эти параметры могут повысить арендную ставку на 30, а то и на 50%. Расценки на аренду в Ленинградской области самые разные, начиная от 4,5-5,5 тыс. рублей/сутки в не самых популярных местах и простеньких домиках при условии посуточной аренды и варьируются в зависимости от их класса и местоположения. Часто владельцы бюджетных загородных домов изначально закладывают в стоимость аренды сумму, рассчитанную на небольшой

косметический ремонт, чтобы не отпустить залогом потенциального клиента.

Требования растут

Современные арендаторы загородной недвижимости становятся все более требовательными. И если еще несколько лет назад желающим арендовать загородный дом было достаточно коттеджа, оснащенного несколькими спальнями и просторной гостиной, то сейчас все чаще можно услышать в списке требований развитую инфраструктуру, баню, бассейн, камин, барбекю и т. д. Аренда загородных элитных домов всегда была достаточно обособленным сегментом, интересным узкому кругу потребителей. Однако данный сегмент рынка всегда имел и собственную целевую группу, нацеленную на комфортное качественное загородное проживание. Арендаторы, которые не заманиваются на элитную недвижимость, но подыскивают загородный домик или коттедж для круглогодичного проживания или просто для отдыха на природе, за последнее время тоже подняли планку требований. «Наибольшим спросом в массовом сегменте пользовались домовладения по 100-200 кв. м с небольшой террасой и огороженными участками. Достаточно жесткие требования предъявлялись к отделке и мебелировке помещений. Сейчас все чаще звучит ограничение расстояния до КАД, с большей охотой рассматриваются объекты в готовых коттеджных поселках с хорошим подъездом. У большинства таких нанимателей есть маленькие дети, поэтому вопрос комфорта, горячей воды, санузла и ванны в доме очень актуален. Приветствуется близость объектов инфраструктуры», – перечисляет господин Вовк.

МНЕНИЕ



Василий Вовк, генеральный директор ООО «Дудергофский проект»:

– В настоящее время многие арендаторы подбирают себе загородный дом на лето уже после Нового года. К концу весны выгодных предложений на загородном рынке аренды практически не остается.

КОНФЕРЕНЦИЯ «ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ: В ПОИСКАХ ВНУТРЕННИХ РЕЗЕРВОВ»

ТЕМЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ:

2 АПРЕЛЯ 2015 ГОДА В 11.00

Организатор конференции

СТРОИТЕЛЬНЫЙ
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

- ✓ Источники финансирования строительных проектов – есть ли потенциал у российского рынка?
- ✓ Государственно-частное партнерство – что способно придать импульс для нового развития этого направления?
- ✓ Законодательство в помощь – какие законы требуется принять, чтобы побудить население «вытащить деньги из-под матраса»?
- ✓ Каковы внутренние инвестиционные резервы Петербурга? Как заставить работать деньги, лежащие «мертвым грузом»? Пути снижения рисков.
- ✓ Главнейшие инвестиционные проекты Петербурга на 2015-2018 годы.

- ✓ Инвестиционные сделки с недвижимостью – стоит ли ожидать их в 2015 году?
- ✓ Какие программы, разработанные правительством Петербурга, нацелены на оживление инвестиционного климата в городе?
- ✓ Наиболее привлекательные для вложений сектора недвижимости.
- ✓ Контроль качества выполнения работ на объектах инвестиций.
- ✓ Как падение рубля отразилось на туристическом потенциале города – стал ли регион более привлекателен для иностранных туристов?
- ✓ Банки и строители – есть ли возможность получить дешевый кредит?
- ✓ Снижение рисков граждан при инвестициях в недвижимость.

Деловой партнер



При поддержке



Место проведения: Санкт-Петербург, пер. Гривцова, 5.

По вопросам участия в дискуссии и рекламных возможностях: Савельева Мария – тел./факс (812) 605-00-50, savelieva@asninfo.ru.

Загородная элита взяла паузу

Роман Русаков / В этом году, по прогнозам аналитиков, на рынке загородного премиального жилья новых проектов не появится. Продажи в этом сегменте можно пересчитать по пальцам. ➔

Как говорят эксперты, премиальная загородная недвижимость на данный момент является привлекательной только в тех случаях, когда она действительно имеет отличительные особенности. И локация – один из основных параметров при выборе дома для загородного проживания. «Здесь имеется в виду и степень удаленности от города, и транспортная доступность, и качество подъезда к дому, и качество земельного участка, наличие на нем леса, качество почвы, близость к водоему и его качество. Не менее важно достойное окружение объекта, однородная среда застройки», – поясняет Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости компании Colliers International в Санкт-Петербурге.

Она отмечает, что по-прежнему средний темп продаж загородной недвижимости в сегменте элит составляет 3-5 домов в полгода. «Это говорит о том, что загородная недвижимость все еще является не первым приоритетом для покупателя, и, к сожалению, на текущий момент, в отличие от опыта других стран, не может выступать полноценным эквивалентом городской квартиры. Это, конечно, в первую очередь связано со сложностями транспортной и социальной инфраструктуры, но при этом также и с отсутствием у нас сложившейся культуры проживания за городом», – уточняет госпожа Конвей. При этом она отмечает, что ситуация, если сравнивать ее с ситуацией десятилетней и даже пятилетней давности, меняется в лучшую сторону. «Тренд смещения интереса девелоперов в сторону загородной недвижимости получает благодарный отклик среди клиентов. Изменилось к лучшему качество домостроения, качество архитектурной концепции, в целом качество коттеджных поселков, появились и продолжают появляться очень интересные локации», – говорит госпожа Конвей.

Только готовые дома

Саша Лукич, управляющий партнер и главный архитектор Portner Architects, полагает, что премиальный сегмент рынка пострадал сильнее всего. «На элитное жилье за городом сейчас почти нет спроса, и строительство индивидуальных домов также временно заморожено. При том что с 2014 года на рынке начали появляться недостроенные поселки дельюкс- и премиум-классов, с огромной уценкой продаваемые банковскими структурами, получившими их в счет непогашенных кредитов», – рассуждает господин Лукич.



Покупателя элитного жилья стал интересовать только объект, заверченный на 100%

Геннадий Черненко, девелопер коттеджного поселка «Ольшаники-2», подтверждает: «Покупателя элитного жилья стал интересовать только объект, заверченный на 100%. Человек должен убедиться в наличии газа, охраны, дорог и адекватности окружающих его будущих соседей». Эксперт полагает, что говорить о каких-то

из-за резкого удорожания строительства. «Покупательская активность весной 2015 года сохранится на уровне IV квартала 2014 года, летом и осенью 2015 года она будет снижаться. К лету 2015 года намечается сокращение предложения на первичном рынке из-за «вымывания» наиболее ликвидных проектов», – отметил он.

Премиальная загородная недвижимость является привлекательной только в тех случаях, когда она действительно имеет отличительные особенности

изменения рынка или формата можно будет только после урегулирования даже не экономического, а политического кризиса. «Элитное жилье – это всегда на 100% индивидуальный проект, но сейчас клиенты не понимают, когда кризис закончится, что будет с ними дальше – где они будут жить, а где работать? Поэтому логично, что все решения о строительстве дорогого жилья пока отложены до лучших времен», – поясняет эксперт.

Алексей Артемьев, директор департамента загородной недвижимости агентства TWEED уверен, что выход новых объектов в 2015 году маловероятен, в том числе

Экономическая нестабильность влияет

Генеральный директор ООО «Дурдогофский проект» Василий Вовк добавляет, что нестабильность влияет и на девелоперов: «Девелоперы выводят все меньше новых проектов из-за нестабильной ситуации на финансовых рынках и в связи со сложившейся макроэкономической ситуацией». Он считает, что покупательский спрос на элитные загородные дома Петербурга остается постоянным независимо от обстоятельств. Однако покупатель этого сектора недвижимости довольно

долго и тщательно выбирают объект для покупки.

Жанна Потапкина, директор по продажам компании «АЛЛТЕК Девелопмент», заключает: «Еще после кризиса 2008 года осталось очень мало девелоперов, которые решаются начинать новую стройку и продавать участки с подрядами. Нестабильная экономическая обстановка не позволяет покупателям брать риски и приобретать недвижимость в новом поселке, не позволяет и девелоперам брать на себя долгосрочные обязательства по строительству. Иными словами, остались только штучные предложения в уже построенных поселках и вторичный рынок. Снижения цен на элитном рынке в ближайшие полгода не будет, напротив, цены будут стремительно догонять доллар».

Господин Лукич полагает, что сегодня востребованы энергоэффективные элитные коттеджи в клубных поселках с развитой инфраструктурой, ландшафтным дизайном, с удобными подъездными дорогами к домам, хорошей придомовой территорией и количеством соседей не более 20-30. «Кроме площади покупатель обращает все больше внимания на видовые характеристики дома, инженерное обеспечение, индивидуальность и эксклюзивность проекта, ландшафтный дизайн территории. Обязательным требованием покупателей элитных загородных домов являются лесной массив недалеко от дома и водное пространство (озеро или река). Такому покупателю важна не цена объекта, а его качественные характеристики, он готов переплатить за действительно стоящий и единственный продукт. Уже на первоначальном этапе строительства в элитных домах делаются «теплые» полы, устанавливаются стеклопакеты, современные системы вентиляции и т. д. Архитектурный план коттеджа обязательно включает помещения, предназначенные для сауны, бассейна, бани. Как правило, интерьер такого дома оформляется профессиональными дизайнерами и художниками», – поясняет господин Лукич.

цифра

3-5 домов

в полгода – средний темп продаж загородной недвижимости в сегменте элит

15 апреля 2015 г.
ОАО «Фонд имущества Санкт-Петербурга»
 проводит торги
в г. Петергоф
на ул. Ульяновской
 для строительства многоквартирных домов:

- по участку № 27 общей площадью 31500 кв. м с начальной ценой торгов 154,34 млн руб.;
- по участку № 28 общей площадью 40500 кв. м с начальной ценой торгов 195,00 млн руб.;
- по участку № 29 общей площадью 31500 кв. м с начальной ценой торгов 154,30 млн руб.

Получены все ТУ, определены точки подключения и тарифы.

ГРУППА КОМПАНИЙ ЦСЦДС

Компания предлагает к продаже два земельных участка (35 га и 7,5 га) промышленного назначения в п. Мурино (Токсовское шоссе)

Продажа возможна как единым лотом, так и разделение участка на отдельные лоты, но не менее 1 га.

1. На участке новое 2-х этажное здание площадью 680 кв. м.
2. Построена внутриплощадочная дорога.
3. Территория огорожена.
4. Пять площадок сформированы в отдельные лоты и получены свидетельства о собственности.
5. Обеспечено 350 кВт электричества.
6. Получены ТУ на водоснабжение, канализацию, а также увеличение электроснабжения до 2 мВт.
7. Согласован съезд со строящейся дороги Санкт-Петербург — Матокса
8. Возможна рассрочка платежа.

Тел.: (812) 933-41-54
e-mail: sda@cds.spb.ru

В Санкт-Петербурге состоится крупнейшая международная строительная выставка северо-запада России – «ИнтерСтройЭкспо»

С 18 по 21 марта 2015 года в Санкт-Петербурге в новом конгрессно-выставочном центре «ЭКСПОФОРУМ» состоится 21-я Международная строительная выставка «ИнтерСтройЭкспо». Выставка по праву считается ведущим событием на строительном рынке северо-запада России и ежегодно привлекает около 15 000 специалистов.

В 2015 году на выставке «ИнтерСтройЭкспо» представлены следующие разделы: строительные материалы и оборудование; фасады, окна и профильные системы; камень; ворота и автоматика; освещение и электрика; инструменты и крепеж; чистовая отделка; строительная техника; благоустройство и безопасность. В этом году внедрено четкое зонирование выставки, благодаря чему посетителям будет проще сориентироваться и посетить все стенды участников нужного раздела.

Участниками выставки стали 185 компаний из семи стран: России, Республики Беларусь, Украины, Германии, Финляндии, Турции и Польши.

Среди участников ключевые игроки рынка: компании «ЛСР. Цемент – Северо-Запад», AEROC, RAUF, H+N, «Евромонолит», «Модерн XXI», «ИЗОРОК», «Уральский гранит», TRIMO, KAVAN MAKINA, ГК «Инновационные технологии» (INNOTECH), KINEF, «Каркас», «СТРОЙПОЛИМЕРКЕРАМ», «МОСКЕРАМ», «ТАЛАН», «КРАУЗЕ СИСТЕМС», «Центроинструмент», «ОРТИС», «МЕКА», «Склад металлоизделий», «Окна от природы» и другие компании.

В этом году более 38% компаний-участников от общего количества экспонентов принимают участие в выставке впервые, что говорит о высоком доверии к выставке как эффективному маркетинговому инструменту развития бизнеса, в том числе в сложных экономических условиях.

В рамках выставки запланирована насыщенная деловая программа для представителей строительной отрасли.

С 19 по 20 марта состоится 15-й Международный конгресс по строительству IBC, обеспечивающий прямой диалог представителей органов власти и бизнес-сообщества. Ключевая тема конгресса 2015 года – «Планирование – основа координированного развития строительного комплекса Северо-Запада». В конгрессе примут участие представители строительных, производственных, инвестиционных компаний, отраслевых объединений и иных участников строительного комплекса России.

С 18 по 19 марта пройдет 8-й Форум градостроительства и архитектуры A.City, в котором примут участие архитекторы, градостроители и девелоперы. В рамках форума обсудят полицентрическое развитие города с учетом прилегающих территорий и транспортной инфраструкту-

ры. Также участникам будет предложено ознакомиться с экспозицией проектов от архитектурных, строительных и инженерных организаций, включая уже реализованные объекты городской среды Санкт-Петербурга, России и зарубежья.

Во все дни работы выставки будет работать экспозиция участников международного конкурса «Инновации в строительстве», организованного по инициативе Комитета по строительству Санкт-Петербурга. Цель конкурса – выявление инновационных строительных материалов и технологий и содействие их внедрению на строительном рынке России. Во время выставки будут подведены итоги конкурса.

Также посетители выставки ждут презентации, мастер-классы, семинары производителей и поставщиков строительных материалов и оборудования.

Одновременно с «ИнтерСтройЭкспо» состоится 2-я Международная выставка бытового и промышленного оборудования для отопления, водоснабжения, сантехники, кондиционирования, вентиляции, бассейнов, саун и спа Aqua-Therm St. Petersburg и 3-я Международная выставка загородного домостроения «Загородом».

Выставка «ИнтерСтройЭкспо» включена в перечень приоритетных выставок,

InterStroy
Expo

МЕЖДУНАРОДНАЯ
СТРОИТЕЛЬНАЯ ВЫСТАВКА

18-21 марта 2015 года,
Россия, Санкт-Петербург,
КВЦ «ЭКСПОФОРУМ»
www.interstroyexpo.com

поддерживаемых правительством Санкт-Петербурга, и проходит в соответствии с постановлением правительства Санкт-Петербурга № 84 от 02.02.2009, при поддержке Российского союза строителей, Национального объединения строителей и Национального объединения проектировщиков.

Организатор выставки – компания «ПРИМЭКСПО», входящая в группу компаний ПТЕ, – работает на выставочных рынках Москвы, Санкт-Петербурга и других городов России с 1996 года. На сегодняшний день портфель «ПРИМЭКСПО» включает 25 ежегодных выставок, и этот список постоянно пополняется. Высокое качество и престиж организуемых мероприятий подтверждаются многочисленными наградами компании за успешную выставочную деятельность.

Место проведения –
Санкт-Петербург, КВЦ «ЭКСПОФОРУМ»
(Петербургское шоссе, 64/1),
павильон F.

До встречи 18-21 марта 2015 года!
E-mail: build@primexpo.ru
Тел.: +7 (812) 380-60-14/00
www.primexpo.ru

18–21 марта 2015 Санкт-Петербург, КВЦ «ЭКСПОФОРУМ»

Получите электронный билет:

interstroyexpo.com

При поддержке:



Международная строительная выставка

InterStroy
Expo

В рамках выставки пройдут:



Международный конгресс по строительству



Международный форум градостроительства и архитектуры

Совместно с:



Международная выставка загородного домостроения
ЗАГОРОДОМ

Организаторы:



Тел. +7 (812) 380 60 14
E-mail: build@primexpo.ru

ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА ВЫСТАВОК (павильон F)

Время	Мероприятие	Время	Мероприятие
18 МАРТА, СРЕДА			
10:00–12:30	A.city 8-й Международный форум градостроительства и архитектуры A.city. Панельная дискуссия: «Основные характеристики модели полицентричного развития территории города»	14:00–17:00	IBC 15-й Международный конгресс по строительству IBC «Открытый диалог о строительстве в Петербурге: Власть. Бизнес. СМИ» По инициативе вице-губернатора М.М. Озанесна, при поддержке НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга»
10:00–14:00	Конференция: «Современные практики применения металлоконструкций при строительстве жилья и социальных объектов. Новые возможности для производителей металлоконструкций»	14:30–15:30	Мастер-класс: «Тенденции цветов 2015 года» от Benjamin Moore
11:00–12:00	Семинар: «Юридические аспекты оформления документов на загородную недвижимость»	15:30–16:30	Мастер-класс: «Идеи дизайна будущего арт-объекта из бетона (мини-лекция/интерактив)»
12:00–13:00	Семинар: «Строим энергоэффективный дом»	16:00–18:00	IBC 15-й Международный конгресс по строительству IBC. Дискуссионный поединок «Кто поделит триллионы?»
13:00–14:00	Семинар: «Пейзаж после битвы: кто остался на рынке? Анализ рисков для покупателей, перспективы спроса для девелоперов»	16:00–18:00	Круглый стол: «Вопросы инновационного развития строительства и производства строительных материалов»
13:00–16:00	A.city 8-й Международный форум градостроительства и архитектуры A.city. Панельная дискуссия: «Полицентричная модель развития города: какими качествами должны обладать локальные центры»	20 МАРТА, ПЯТНИЦА	
14:00–15:00	Семинар: «Дом за миллион, или на чем возможно сэкономить»	11:00–12:00	Круглый стол: «Бюджетное строительство: дешево или качественно? Экономия при строительстве загородного дома на примере трех технологий: каркас, газобетон, брус»
14:00–17:00	Круглый стол: «Металлопрокат и конструкции для нужд строительного комплекса Санкт-Петербурга и Ленинградской области»	10:00–16:00	IBC 15-й Международный конгресс по строительству IBC. Конференция: «Строительство инфраструктурных объектов: от потребностей к развитию»
19 МАРТА, ЧЕТВЕРГ			
10:00–12:30	IBC Совместное пленарное заседание: «Планирование — основа координированного развития строительного комплекса Северо-Запада»	12:00–13:00	Мастер-класс: «Нанесение декоративных штукатурок торговых марок «РЕАЛ», WallMix. Область применения, технология, преимущества»
11:00–13:00	A.city Семинар: «Инновационные фасадные системы»	13:00–14:00	Мастер-класс: «Отделка стены из газобетонных блоков штукатурными составами»
12:30–13:30	Церемония официального открытия 21-й Международной строительной выставки «ИнтерСтройЭкспо», обход экспозиции	21 МАРТА, СУББОТА	
13:30–14:30	Мастер-класс: «Инновационная комплексная система отделки стен и потолка под маркой «Витрулан»	11:00–12:00	Семинар: «Как посчитать затраты на ландшафт участка?»
14:00–16:30	A.city 8-й Международный форум градостроительства и архитектуры A.city. Круглый стол: «Город и храм»	12:00–14:00	Соревновательная презентация: «Битва технологий загородного домостроения»
		14:00–15:00	Семинар: «С чего начинается сад... Этапы дизайна малого сада»
		15:00–16:00	Семинар: «Проблемы почв Ленинградской области»

Генеральный информационный партнер

СТРОИТЕЛЬНЫЙ
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

АСИ
ИНФО
Агентство строительных новостей

Мурманский аэропорт ждет инвестора

Михаил Немировский / Росимущество выставило на торги государственный пакет акций ОАО «Аэропорт Мурманск», 38% уставного капитала компании оценено в 65,4 млн рублей. По мнению экспертов, активом могут заинтересоваться структуры Олега Дерипаски и Виктора Вексельберга, развивающие аэропортовый бизнес в столице и на юге России. ➔

Продажа акций аэропорта в пос. Мурманши Кольского района Мурманской области проводится РАД в соответствии с программой приватизации федерального имущества на 2014-2016 годы. Заявки на участие в открытом аукционе принимаются с 6 марта до 29 апреля 2015 года, 28 мая будут подведены итоги. На продажу выставлены 939 тыс. обыкновенных именных акций общества в бездокументарной форме, что составляет 38% от уставного капитала организации. Начальная цена акций – 65,4 млн рублей. Шаг аукциона – 500 тыс. рублей.

Доли и имущество

Согласно отчетности компании, 38% акций принадлежат государству в лице Федерального агентства по управлению государственным имуществом, 24,1% владеет ЗАО «Газпромнефть-Аэро» (приобрело пакет в 2008 году – прим. ред.), 10% принадлежит Gregory trading s.a., зарегистрированному на Виргинских островах, долей в 5,8% распоряжается калининградское ЗАО «Новый поток», 5,7% у столичной компании «Венди-проект». Выручка с января по сентябрь 2014 года составила 357,2 млн рублей. Чистая прибыль – 21,6 млн рублей, для сравнения, в 2013 году за аналогичный период прибыль составила 17,9 млн рублей.

Общая площадь принадлежащих и используемых компанией зданий, строений, сооружений, земельных участков – 845 тыс. кв. м. Сам аэропортовый комплекс занимает площадь 65 га, аэровокзал расположен на участке в 15 тыс. кв. м, 31,5 тыс. кв. м – площадь привокзальной площади. На эти земли действует договор аренды от 2005 года, рассчитанный до 2054 года. В собственности у ОАО «Аэропорт Мурманск» здание аэровокзала с пристройкой на 7,2 тыс. кв. м, управление со столовой на 100 мест и ЦРП на 1949 кв. м, часть привокзальной площади, здание гостиницы и общежития, подъездные дороги, котельные, резервуары и производственные здания и т. д. – всего 127 объектов. На праве аренды компании принадлежат 13 объектов недвижимости, эти объекты относятся к федеральной собственности согласно действующему законодательству. Это взлетно-посадочная полоса, летная зона, перрон и рулежные дорожки. Аренда рассчитана до 2017 года.

Взлет за свой счет

Работы по реконструкции комплекса аэропорта Мурманск в соответствии с ФЦП «Развитие транспортной системы России (2010-2015 годы)» ведутся с 2009 года. В частности, была проведена реконструкция дренажной системы, ремонт и покрытие поверхности искусственной взлетно-посадочной полосы (ИВП) и перрона, замена светосигнального оборудования (ССО). Впрочем, как утверждают представители компании, финансирование в рамках долгосрочной целевой программы выделяется только на капремонт ВПП,



В 2014 году пассажиропоток аэропорта составил 667 тыс. пассажиров

а все остальные работы выполняются за счет собственных средств аэропорта.

Инвестиционная политика осуществляется за счет собственных средств (амортизационных отчислений) и прибыли, направляемой на финансирование инвестиционных программ по решению совета директоров, заявляя ранее генеральный директор ОАО «Аэропорт Мурманск» Дмитрий Сластин. Затраты на капитальные вложения в 2014 году составили 57,1 млн рублей. По словам руководителя компании, аэропорт работал при отсутствии федеральных субсидий на частичную компенсацию затрат, связанных с обеспечением взлета и посадки, а это около 26 млн рублей в год. «У аэропорта единственный источник доходов – сборы за наземное обслуживание воздушных судов и пассажиров. Но этих денег недостаточно для полноценного развития, практически все уходит на зарплату, замену оборудования, увеличение численности и т. д.», – рассказывал ранее господин Сластин. Перспективы развития аэропорта после приватизации в компании комментировать отказались.

Растущий поток

Тем не менее проведенная реконструкция позволила значительно улучшить прочностные характеристики аэродрома, а также технические показатели ССО, что

дало возможность в 2011 году получить допуск на обслуживание нескольких новых типов воздушных судов – А-319, А-320, В-737-800. Это, в свою очередь, привело к существенному увеличению пассажиропотока (ежегодный рост показателей составил около 10%). Если в 2008 году пассажиропоток составлял около 430 тыс. человек в год, то к 2012 году он составил уже более 545 тыс. человек. В 2014 году пассажиропоток аэропорта составил 667 тыс. пассажиров, что на 8,5% больше, чем в 2013 году. В среднем на 7% увеличился и объем перевезенных грузов. По этому показателю он занимает четвертое место после Петербурга, Калининградской области (1,4 млн человек за 2014 год) и поморского аэропорта Талаги (более 800 тыс. человек).

По словам ведущего эксперта УК «Финанс Менеджмент» Дмитрия Баранова, не исключен интерес к активу со стороны крупнейших российских компаний, которые управляют рядом российских аэропортов. В частности, этим активом может заинтересоваться компания «БазэлАэро» Олега Дерипаски, которая успешно развивает сеть аэропортов юга России, или «Аэропорты Регионов» (холдинг «Ренова» Виктора Вексельберга), а также операторы других российских аэропортов. По словам эксперта, оценка выставляемого пакета вполне адекватна, и если интерес к нему будет высоким, то не исключено, что в ходе торгов она увеличится.

справка

➔ Строительство аэродрома началось в 1971 году, а в эксплуатацию комплекс был введен 21 июля 1976 года. В 1977 году появилось здание аэровокзала, а чуть позже – гостиница на 220 мест. Первый рейс был выполнен на Одессу. Затем стали выполняться рейсы в южные города: Сочи, Симферополь, Минеральные Воды, Краснодар. На сегодняшний день АК «Нордавиа» является основным перевозчиком для мурманского аэропорта, обслуживая 50% всех перевозок. Также рейсы совершают «Аэрофлот», «Трансаэро», «ЮТэйр», АК «Россия», АК «Северсталь».

НОВОСТИ

➔ Более 1,1 млрд рублей получит Псковская область из федерального бюджета на реализацию программ в сфере дорожного хозяйства, сообщает asinfo.ru. Около 700 млн рублей предусмотрено на строительство автодорожного путепровода в Великих Луках и 479 млн рублей – на строительство новых и реконструкцию существующих дорог. Постановление о распределении в 2015 году межбюджетных трансфертов бюджетам субъектов Федерации на мероприятия в сфере дорожного хозяйства подписал председатель Правительства РФ Дмитрий Медведев. Как отметили в пресс-службе области, о необходимости строительства автомобильного путепровода в Великих Луках много раз заявляли жители города в рамках Народной программы. В итоге губернатору Андрею Турчаку удалось получить одобрение проекта в Министерстве транспорта РФ. В сентябре прошлого года было положено начало его реализации. Согласно проекту, путепровод соединит две части города, разделенные железной дорогой, обеспечив тем самым транспортную доступность.

➔ Вологодская область получит федеральный транш в 178 млн рублей на продолжение реализации туристических проектов, сообщил глава региона Олег Кувшинников. По его словам, сегодня в рамках реализации проекта туристско-рекреационного кластера «Насон-город» с привлечением федеральных, региональных и муниципальных средств в Вологде строится транспортная развязка, соединяющая Предтеченскую ул. и Пречистенскую наб. Из 178 млн рублей, которые придут в регион в 2015 году, 56 млн будут направлены на продолжение благоустройства набережной от пешеходного моста до ул. Лермонтова, 60,7 млн – на создание комплекса обеспечивающей инфраструктуры (сетей водоотведения и газоснабжения) Центра активного отдыха и туризма У.Е.С в Вологодском районе, 61,9 млн – на туристско-рекреационный кластер в Череповце (создание Музея промышленности и обустройство усадьбы Гальских). Напомним, в 2013 году глава региона и руководитель Федерального агентства по туризму подписали соглашение о сотрудничестве. Документ прежде всего направлен на совместную реализацию мероприятий в рамках целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в РФ на 2011-2018 годы».

➔ Общий объем средств на реконструкцию аэропорта Амдерма за счет средств федерального бюджета составит 781,6 млн рублей. Мероприятия проводятся в рамках федеральной целевой программы «Развитие транспортной системы России». Разработкой проектно-сметной документации для реконструкции аэропорта занимается ОАО «Проектно-исследовательский и научно-исследовательский институт воздушного транспорта «Ленаэропроект». Для обеспечения требуемого уровня безопасности полетов и сохранения аэропорта в составе национальной опорной аэропортовой сети запланирована реконструкция ВПП с искусственным покрытием, рулежных дорожек и перрона. Один из самых важных этапов реконструкции – установка новой светосистемы. Светополоса, созданная еще в советские годы, не сертифицирована, в связи с чем правила Росавиации не позволяют ее использовать.

Рынок ЖБИ теряет мелких игроков

Екатерина Костина / Объем рынка железобетонных изделий (ЖБИ) Петербурга и Ленинградской области по итогам 2014 года составил около 850 тыс. куб. м, увеличившись на 7-9% по сравнению с показателями 2013 года. Несмотря на кризис в отрасли, пока потребность в сборных ЖБИ на городских стройках сохраняется, а цены на них растут, отмечают производители. ➔

По словам Ильдара Кутыева, директора по развитию ОАО «ЛСР. Железобетон – Северо-Запад», производство в Петербурге железобетона условно можно разделить на «рынок свободной комплектации», поставки на который могут вести различные заводы – изготовители ЖБИ, и «закрытый» рынок, комплектацию которого осуществляют крупные холдинги силами собственных заводов, как, например, компания «СУ-155».

«С точки зрения возможных объемов отгрузки интересен, конечно, лишь рынок «свободной комплектации». По различным оценкам, его объем в 2014 году составлял 800-850 тыс. куб. м железобетона. В годовом исчислении прирост в натуральном выражении – 7-9%. Однако экономические явления второй половины 2014 года замедлили процесс развития рынка. Хотя потребность в комплектации ЖБИ надземной части зданий пока сохраняется», – прокомментировал господин Кутыев.

В свою очередь, Олег Семенов, генеральный директор «Производственной компании «ПрофБетон», рассказал, что отрасль ЖБИ довольно широка – по одним позициям товаров существует дефицит, по другим – переизбыток и простаивающие мощности. По его словам, на ряде производств идет реорганизация и репрофилирование, это связано с изменением структуры рынка.

Незаметный уход

Александр Батушанский, генеральный директор ЗАО «Решение», отметил, что компаний, оказывающих услуги по производству изделий и возведению домов из сборного железобетона под ключ, насчитывается около 10, производящих товарные ЖБИ – до 90, из них более-менее заметных на рынке – до 15-20. Таким образом, среди лидеров в сегменте товарных ЖБИ следует отметить ОАО «ЛСР. Железобетон – Северо-Запад», ООО «СИБ-Центр», компании «Т-Бетон», «Бетсет», «Бетонекс». В сегменте каркасно-панельного домостроения крупными игроками являются ДСК «Блок» (входит в Группу ЛСР), «Войсковицкий ЖБИ № 1» (принадлежит «СУ-155»), «Гатчинский ССК» (входит в группу «Ленстройматериалы»), «Киришский ДСК» (входит в «ЛенРусСтрой»).

Ильдар Кутыев отметил, что факты ухода с рынка ЖБИ игроков в течение



Основная конкуренция будет идти между крупными заводами в первую очередь по качеству выпускаемых ЖБИ, срокам их изготовления и цене

2014 года были, однако они не оказали на рынок серьезного влияния.

По словам Сергея Шепилова, маркетолога ООО «АБЛОК ЖБИ», причины ухода игроков с рынка разные – одни изготавливали некачественные изделия, другие не обладали достаточными производственными мощностями, третьи из-за финансовых проблем и взятых на себя кредитных обязательств. В этой связи Олег Семенов привел в пример закрытие компании «Рос-ЭнергоСтрой». Он отметил, что, по одной версии, данное производство закрылось из-за финансовых сложностей, по другой – из-за проблем с качеством выпускаемой продукции.

Большинство участников рынка ЖБИ, опрошенных «Строительным Еженедельником», отметили, что небольшие производители в дальнейшем не выдержат кризиса. «Мелкие компании, выпускающую дешевую и некачественную продукцию, постепенно прекратят свое существование на рынке ЖБИ, а основная конкуренция будет идти между крупными заводами в первую очередь по качеству выпускаемой продукции, срокам их изготовления и цене», – считает Сергей Шепилов.

По мнению Ильдара Кутыева, вполне вероятно перераспределение мощностей.

Логичным может стать уход с рынка мелких компаний, которым выгоднее было бы стать дилерами более крупных заводов, чем биться за поддержание собственного производства, уверен он.

Со своей стороны, Андрей Семенов, генеральный директор ООО «Перспектива», отметил, что хоть сегодня и предрекают снижение темпов жилищного строительства, в активную фазу входит возведение дорог. «Например, трассы Санкт-Петербург – Москва, шоссе «Скандинавия»

и т. д. Многие производители ЖБИ, которые ранее выпускали продукцию только для жилищного сектора, диверсифицируются. Тем более что объекты дорожной инфраструктуры в основной своей массе финансируются бюджетом, а значит, оплата по таким договорам гарантирована», – высказал он свою точку зрения.

Рост цен как неизбежность

Производители ЖБИ констатируют, что цены на продукцию заводов с начала 2015 года выросла на 10-20%.

Сергей Шепилов добавляет, что в условиях роста цен на арматуру и цемент неизбежен рост цен и самих ЖБИ. «Большинство производителей уже подняли цены, стараясь сохранить качество своей продукции, но и после повышения назвать их стабильными нельзя. Если сырье и дальше будет дорожать, то производители будут вынуждены опять пересматривать цены на ЖБИ», – прокомментировал он.

«Соблюдение сроков поставок и уверенность в том, что поступившие с завода изделия отвечают требованиям по качеству, в нынешних условиях для строителей могут быть даже важнее, чем цена. Причина простая – ускорение темпов строительства и отсутствие претензий со стороны покупателей квартир. Эти факторы позволяют увеличивать темпы работ, а значит, ускорить возврат денежных средств, вложенных строительными компаниями в реализуемый проект. В условиях дефицита кредитных ресурсов это является существенным фактором», – заключил Ильдар Кутыев.

МНЕНИЕ



Харри Лахтивеси, директор по продажам в России компании Elematic:

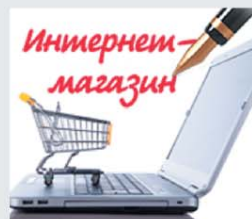
– В условиях слабой и нестабильной экономической ситуации в России очевидно, что компании, использующие современные технологии сборного железобетона в своем производстве, будут занимать сильную позицию в течение 2015 года и последующих лет. Потому что так или иначе огромный спрос на доступные дома останется независимо от кризиса. Сборный железобетон – наиболее эффективный и экономный способ строительства в больших объемах без потери качества и энергоэффективности. Также современные технологии сборного железобетона предоставляют свободу действий архитекторам для проектирования красивых и современных зданий всех видов.



2015 — год больших и сильных компаний!

ОАО «ЛСР. ЖЕЛЕЗОБЕТОН – СЕВЕРО-ЗАПАД»

ПРОИЗВОДСТВО ЖЕЛЕЗОБЕТОННЫХ ИЗДЕЛИЙ



Телефон: (812) 332-22-18
<http://shop.barrikada.ru>

Андрей Семенов: «Кризис заставит производителей ЖБИ искать другие рынки сбыта»

Андрей Семенов, генеральный директор ООО «Перспектива», в интервью газете «Строительный Еженедельник» рассказал о том, как резкий скачок цен на металлопрокат и цемент отразился на рынке железобетонных изделий (ЖБИ) Санкт-Петербурга.



– Как изменилась стоимость ЖБИ с начала 2015 года?
 – С конца декабря 2014 года произошел резкий скачок цен на некоторые материалы, используемые для ЖБИ. Так, металлопрокат подорожал на 25–30%. А с марта текущего года увеличилась отпускная цена цемента на 10%. В итоге себестоимость ЖБИ выросла на 10–20%. Но при этом в долгосрочных контрактах почти невозможно изменить цену продажи изделий. Клиенты говорят, что, подписав договор заранее, они зафиксировали цену, и выступают против ее повышения. А данную ситуацию не считают форс-мажором, говоря, что это издержки производителя ЖБИ.

на цемент, например, очень походит на корпоративный сговор, потому что одновременно сразу несколько крупных местных производителей подняли стоимость на свою продукцию. К сожалению, антимонопольщики пока никак не отреагировали ни на активный рост цен на металл, ни на подъем стоимости цемента.

– Как выстраивают политику производители ЖБИ в данной ситуации?
 – Каждый производитель ведет себя в соответствии с выбранным курсом развития. У крупных компаний пока сохранились запасы сырья, приобретенного ими до декабря 2014 года. Но повышение цен на сырье в конце концов коснется всех игроков рынка без исключения. Резкий скачок цен

– Как себя в этой ситуации ведет ваша компания? Какие действия предпринимаете, чтобы не потерять клиентов, но в то же время не работать себе в убыток?
 – С одной стороны, сокращаем свою рентабельность, чтобы не потерять партнеров. Одновременно объясняем своим постоянным покупателям, что идем на определенные дополнительные внеплановые издержки, но зато выполняем свои обязательства. Есть клиенты, которые понимают нас и частично соглашаются увеличить

цены в договорах на некоторые изделия на 3–4%. Кроме этого, наша компания активно прорабатывает вопрос поставок сырья (цемента), например, из Беларуси. Согласно коммерческим предложениям со стороны белорусских компаний, цены на их продукцию значительно ниже предложений крупнейших поставщиков региона, даже с учетом доставки.

– Закончена ли сегодня модернизация производственных мощностей компании «Перспектива» в пос. Заводской Всеволожского района Ленобласти?
 – Да, она находится в стадии завершения. Продолжается реконструкция производственных и административных зданий, обустройство. В связи с нынешней экономической ситуацией инвесторы компании пока приостановили реализацию планов по дальнейшему расширению завода. В настоящее время производственные мощности предприятия рассчитаны на выпуск 100–150 тыс. куб. м ЖБИ в смену. Однако январь и февраль всегда являются провальными месяцами для потребления железобетонных изделий, думаю, что в апреле-мае наше предприятие выйдет на полную свою мощность.

– На производстве каких изделий сегодня сосредоточен завод, будете ли расширять список продукции?
 – Завод производит аэродромные и дорожные плиты, предлагает широ-

кий выбор свай, заборов и столбов освещения. Сегодня мы очень точно соблюдаем требования ГОСТов. Если подводить итоги, то в сегменте свай продукция ООО «Перспектива» составляет достойную конкуренцию изделиям крупнейших производителей петербургского рынка. В планах компании – расширение номенклатуры изделий и выход на рынок ЖБИ для жилищного строительства. ООО «Перспектива» сделало несколько уверенных шагов на рынке ЖБИ Петербурга и Ленинградской области. Сегодня мы набираем необходимый опыт и знания, обладаем достаточно квалифицированным персоналом, зарабатываем свою репутацию на рынке. Наше предприятие выполняет очень важную социальную функцию, обеспечивая население работой. Так, 75–80% сотрудников завода –

это жители ближайших населенных пунктов Всеволожского района.

– На какой стадии сегодня находится создание собственной лаборатории по входному контролю качества сырья?
 – Лаборатория обеспечена необходимым оборудованием и уже аккредитована. При этом мы продолжаем вкладывать средства в дальнейшее ее оснащение. Параллельно повышаем квалификацию сотрудников лаборатории, отправляя их на курсы, семинары, тренинги. Наша лаборатория не только осуществляет входящий контроль поставляемого сырья для изготовления ЖБИ, но, что немаловажно, отслеживает собственный технологический процесс, в первую очередь в части изготовления бетона.



ЯРМАРКА НЕДВИЖИМОСТИ

3–5 АПРЕЛЯ 2015

В НОВОМ ВЫСТАВОЧНОМ ЦЕНТРЕ

ЭКСПОФОРУМ

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

XXX ВЫСТАВКА

ЯРМАРКА ГОРОДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

XIV ВЫСТАВКА

КОТТЕДЖИ И ЗАГОРОДНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

АЛЬТЕРНАТИВА ГОРОДУ

XIX ВЫСТАВКА

САЛОН ЗАРУБЕЖНОЙ И КУРОРТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

3 АПРЕЛЯ — МЕРОПРИЯТИЯ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ РЫНКА

Зал «ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

Интернет-пятница «Рунет Риал Эстейт»

12.00 Мастер-класс «Когда PR — это реклама или для чего нужен брендинг новостроек?» (Интернет-портал Move.su) Эксперты поделятся опытом выстраивания стратегий с хитрым использованием брендинга, рекламы и PR, представят собранные ими уникальные данные.

13.00 Интернет-порталы для риэлторов: новые технологии и традиционные ценности. Как привлечь клиента и не потерять деньги в Интернете? (Медиа Лаборатория)

14.00 ВРЕМЯ-ДЕНЬГИ-ИНТЕРНЕТ. Актуальные приложения и сервисы для продавцов недвижимости (EMLS, BSN, RealWeb)

15.00 Практические инструменты для продвижения объектов недвижимости в Интернете (Astra Media Group) Успешные smm-стратегии для высококонкурентных рынков недвижимости и типичные ошибки компаний, кейсы и антикейсы 2014 года, приемы «настройки» контекстной рекламы и раскрутка объектов в Яндекс.Директе без особых усилий.

16.00 Комплексное решение размещения и поиска коммерческих помещений в новостройках. Создание индивидуальных образов объектов для повышения их ликвидности и продаж (B2B-Estate.ru)

Зал «СТРОЯЩАЯСЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

12.00 От квартиры с отделкой — к квартире под ключ. Готов ли покупатель к «готовым решениям»? («Жилая среда») На круглом столе с участием компаний, работающих в разных ценовых категориях, обсудят: является ли квартира под ключ рыночным преимуществом? Есть ли спрос на квартиры с дизайном и меблировкой? Как меняются потребительские предпочтения в новых условиях?

13.00 Проверка на прочность: кто устоит на строительном рынке? («Деловая газета Ленинградской области») Какие из существующих сегодня на рынке условий негативно влияют на спрос? Что происходит с себестоимостью строительства? Как теперь соотносится конечная цена

и себестоимость? Каковы перспективы выхода на рынок новых проектов в 2015 году? При каких условиях компании-застройщики удержатся на рынке?

14.00 Круглый стол «Схемы приобретения жилой недвижимости в условиях сжавшегося рынка ипотеки» (газета «Строительный Еженедельник») После резкого роста ставок по ипотечным программам, строители ожидают существенного уменьшения объемов кредитования. Всех интересует, сможет ли строительный рынок предложить альтернативу: какие программы рассрочек есть сегодня и какова доля компаний, способных их предоставить? Существуют ли иные схемы приобретения жилья в рассрочку?

15.00 Новые методы и подходы в работе агентов. Увеличьте свой доход и количество сделок! (АРСПБ)

16.00 Реформа Земельного кодекса РФ: новый порядок приобретения государственных земель с 1 марта 2015 года (юридическая фирма «Нота Бене») Как будет осуществляться продажа и предоставление земельных участков в аренду? Каков порядок предоставления земельных участков для строительства? Что ожидать застройщикам объектов незавершенного строительства?

Зал «ИНВЕСТИЦИИ. НОВЫЕ ПРОЕКТЫ»

13.00 ПРЕСС-СЕССИЯ «Премьеры сезона: новые стройки на петербургских горизонтах. Весна 2015» (Ярмарка недвижимости)

14.00 Рейтинги новостроек и коттеджных поселков Петербурга и области (Novostroy.su, Zagorod.ru, журнал «Пригород») Организаторы исследования расскажут о методике оценки объектов, какие именно проекты получили наилучшие оценки и почему, о том, в каких проектах риски для покупателей максимальны, что служит тому причиной.

15.00 Новая формула рекламы недвижимости: точное попадание в целевого клиента (Ярмарка недвижимости) На семинаре вы узнаете о том, что Youtube вполне конкурентен ТВ (с цифрами и фактами), что радиореклама — «поле

непаханных возможностей» (с демонстрацией), что «умничание» и «оригинальность» зачастую приводят к результатам, противоположным ожиданиям (с примерами).

16.00 XIII Форум «Частные инвестиции в недвижимость. Какие стратегии эффективны в кризис?» (BSN.ru)

Зал «ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

12.30 Подведение итогов премии «Амбиция года. Проекты, которые нас удивили!». Дискуссия профессионалов загородного рынка (БАРН)

14.00 Особенности совершения сделок с объектами загородной недвижимости в условиях изменения законодательства (Институт Недвижимости)

15.00 Антикризисная малоэтажка. Преимущества и подводки малоэтажных многоквартирных проектов: статус, инженерия, социалка (журнал «Пригород») У малоэтажных многоквартирных проектов есть несомненные преимущества — невысокая цена и разумные сроки реализации. Но есть и проблемные моменты — локация, юридическая схема, обеспеченность социальными объектами.

16.00 Круглый стол «Архитектура — конкурентное преимущество или маркетинговая пустышка? Что дает сотрудничество архитекторов и девелоперов покупателям?» (Коллегия Профессиональных Девелоперов, Ассоциация Деревянного Домостроения)

Зал «ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

Обучающая программа и профессиональная фотосессия для риэлторов от Интернет-портала Restate.ru.

13.00 Как эффективно продать недвижимость в Интернете?

14.30 Продвижение личного бренда риэлтора в Интернете.

15.30 Мастер-класс: «Профессиональная фотография для рекламы объекта. Что нужно знать риэлтору?»

13.00 — 17.00 — фотосессия «Деловая фотография риэлтора».

Спонсор Деловой Недвижимость

Полная программа мероприятий и бесплатный пригласительный на сайте y-expo.ru



СОЮЗ ОРГАНИЗАЦИЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ «СТРОИТЕЛЬНЫЙ РЕСУРС»

данные о союзе внесены в государственный реестр СРО под номером СРО-С-236-22042011

- Занимает второе место в России по количеству членов. Союз крупный, значит, надежный и устойчивый!
- Занимает второе место в России по размеру компенсационного фонда. Значительно снижены риски привлечения средств партнеров для выплат третьим лицам!
- Доступны услуги Единого центра поддержки строителей (ЕЦПС). Для членов Союза на льготных условиях!
- При участии Союза разработан и утвержден национальный стандарт «Оценка опыта и деловой репутации строительных компаний». Можно получить подтверждение своей репутации!
- Защита и продвижение интересов членов Союза. Есть представительство в СМИ и на общественных отраслевых площадках!

**На 10 марта 2015 года
Союз «Строительный ресурс»
насчитывает 5033 члена**



КОНТАКТЫ САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ФИЛИАЛА СОЮЗА «СТРОИТЕЛЬНЫЙ РЕСУРС»:

**САНКТ-ПЕТЕРБУРГ,
УЛ. ЗАХАРЬЕВСКАЯ, 31, ЛИТ. А**

**INFO@STROYRESURS.INFO
HTTP://STROYRESURS.INFO**

**+7 (812) 645-10-85
+7 (812) 640-00-05
8 (800) 755-70-05**

ФУНДАМЕНТ НАДЕЖНОГО БУДУЩЕГО!