

События

Александр Вахмистров, генеральный директор Группы ЛСР, вложит средства в покупку компаний месторождения песка в Тосненском районе Ленобласти.

ЛСР купит карьер, стр. 3



События

ВТБ за 2,1 млрд рублей арендовал у компании «М», которая принадлежит самому банку, один из построенных корпусов «Невской ратуши».

Аренда для себя, стр. 5



Финансы и страхование, стр. 9 • Новости регионов, стр. 17

СР СТРОИТЕЛЬНЫЙ РЕСУРС

ФУНДАМЕНТ НАДЕЖНОГО БУДУЩЕГО!

STROYRESURS.INFO



События

Высокоморальный девелопмент

Смольный и крупнейшие застройщики Петербурга подписали соглашение об основных принципах добросовестной работы на рынке. Сами бизнесмены назвали документ «этическим кодексом» девелопера. Строители клянутся работать строго по закону, взамен же власти могут предложить только ужесточение контроля за их деятельностью. (Подробнее на стр. 4) ➔

Надежность Ответственность

Фирма **СЕВЗАП МЕТАЛЛ** 320-92-92

ЛИСТОВОЙ, СОРТОВОЙ МЕТАЛЛОПРОКАТ

АЛЮМИНИЕВЫЙ ПРОФИЛЬ, ЛИСТ

ПЛАЗМЕННАЯ РЕЗКА

ЛАЗЕРНАЯ РЕЗКА

www.szmetal.ru

Строительная корпорация **ЛенСтройДеталь**

Производим • Продаем
Диаметр от 3 до 25 мм

Сварные • Кладочные
Арматурные

ЛСА

Сетки
Любой линейных размеров

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

2-я очередь ЖК «Дом у метро «Девяткино»!



Располагается всего в 7 минутах пешком от метро «Девяткино»! Рядом с домом находится детский сад. Развивающаяся инфраструктура. Возможность ипотеки и продажи в зачет старого жилья. Выполнено полное подключение ко всем сетям, собственная газовая котельная, возможность покупки квартиры с полной отделкой. Ключи выданы, идет заселение. **До конца марта квартиры с предчистовой отделкой – 70 000 рублей/кв. м. Квартиры с полной отделкой – 75 000 рублей/кв. м.**

Старт продаж 3-й очереди ЖК «Дом у метро «Девяткино»!



Сдача – декабрь 2015 года!
Трехэтажный кирпично-монолитный дом на 38 квартир.

Группа инвестиционно-строительных компаний ООО «ИСК» «Викинг» и ООО «МИСК»
Отдел продаж: Ленинградская область, Всеволожский район, пос. Мурино, ул. Шоссе в Лаврики, 34,
менеджер на объекте: Курилов Вячеслав, +7 (911) 709-30-25, +7 (812) 456-50-10, www.isk-viking.ru
С проектной декларацией можно ознакомиться в отделе продаж.

ЗПИФ недвижимости «АрсАгера – жилищное строительство»



- Продажа готовых квартир в новых домах
- Инвестирование в недвижимость от нескольких тысяч рублей

(812) 313-05-30 flats.arsagera.ru



ООО «АрсАгера», 194021, Санкт-Петербург, ул. Штатмана, д. 25а, б/д «Феникс», 8/й этаж, Тел. (812) 313-05-30, www.arsagera.ru
Стоимость инвестиционных паев может увеличиваться и уменьшаться, результаты инвестирования в прошлом не определяют доходы в будущем, государство не гарантирует доходность инвестиций в инвестиционные фонды. Прежде чем приобрести инвестиционный пай, следует внимательно ознакомиться с правилами доверительного управления паевым инвестиционным фондом. Визуально снизить (надзорно) уменьшить доходность инвестиций в инвестиционные паи паевого инвестиционного фонда.
Лицензия: ФСФР России на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами: 21-000-1-007/14 от 06.04.2010 без ограничения срока действия. Лицензия ФСФР России на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами: 078-10/92-001003 от 31.01.2008 без ограничения срока действия. Правила ЗПИФ недвижимости «АрсАгера – жилищное строительство» зарегистрированы ФСФР России: 0402-7547634 от 13.07.2015.

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:
Россиа, 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 Горбуравова
e-mail: red@asninfo.ru
Тел. +7 (812) 605-00-50

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

Над номером работали:
Алесь Грив, Дарья Литвинова, Татьяна Крамарева,
Никита Крючков, Михаил Немировский,
Лидия Горбуравова, Максим Еланский

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

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

Отдел рекламы:

Серафима Редута (директор по рекламе),
Валентина Бортинкова, Елена Савоскина,
Екатерина Шведова, Мария Савельева, Артем Сироткин
Тел./факс +7 (812) 605-00-50
e-mail: reklama@asninfo.ru



Отдел подписки:
Елена Хохлаева (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 стойках, в комитетах и государственностях, 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», «Лицео дел», «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).

16+

Типография: ООО «Техно-Бизнес»
194362, Санкт-Петербург, пос. Парголово,
ул. Ломоносова, 113.
Тираж 9000 экземпляров
Заказ № 42

Подписано в печать по графику 20.03.2015 в 17.00
Подписано в печать фактически 20.03.2015 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.)

FORTGROUP заработает на детях

Никита Кулаков / Компания FORTGROUP инвестирует 800 млн рублей в создание сети тематических парков активного семейного отдыха. Первые три из них появятся в течение двух лет в действующих ТРК в Петербурге. Формат также планируют запустить в регионах.

Как рассказал генеральный директор FORTGROUP Максим Левченко, в планах компании – создать 4-5 досуговых парков. Это будут крытые площадки на территории уже действующих и строящихся ТРК. Первый объект уже в апреле появится в Петербурге в открывшемся прошлой осенью ТРК «Европолис». Это парк активного семейного отдыха Angry Birds Activity Park St. Petersburg. Лицензионное соглашение с финским концерном Rovio Entertainment (создатель игры Angry Birds) FORTGROUP подписала в прошлом году. Эксперты оценили франшизу в 8 млн EUR. Площадь

ди составит 2-2,5 тыс. кв. м. Следующий такой парк, по плану FORTGROUP, появится в 2016 году в ТК «Порт Находка», где есть свободная площадь с нужными характеристиками. В том же году девелопер планирует запустить парк и в ТРК «Южный полюс», к которому специально для этих целей сделают пристройку нужного размера. «Инвестиции в каждый из новых парков составят примерно 50 млн рублей. Я уверен, что они будут пользоваться спросом и быстро окупаться. Таких площадок городу остро не хватает. Конкурентов у проекта нет», – гово-

р даже в кризис», – говорит руководитель одного из крупных торговых комплексов. Примеров «особого внимания» к детской теме в городе немало. В конце прошлого года «Миллер-Центр» открыл проект «Бульвар детства», объединяющий магазины детской одежды, развивающие центры, танцевальные студии. Похожий проект есть в ТРК «Гранд Каньон» (здесь расположен небольшой парк аттракционов и детский центр профессий «Кидбург»), а также в ТРЦ «Радуга», где каждые выходные проводятся мастер-классы и театрализованные представления для детей.

Ставка на семью и детей – своеобразная страховка от снижения трафика ТРК. На детях клиенты не экономят даже в кризис

парка составит 4 тыс. кв. м, а объем инвестиций в его создание превысит 500 млн рублей. Срок окупаемости проекта – шесть лет. В составе парка будут зона аттракционов, кафе, брендовый сувенирный магазин и залы для детских праздников. Первоначально компания планировала запустить парк в декабре 2014 года. «Задержка произошла из-за того, что многие аттракционы делаются по индивидуальному заказу впервые. Подрядчикам потребовалось больше времени на их разработку и производство, чем предполагалось изначально», – пояснил Максим Левченко.

Масштаб других парков активного отдыха FORTGROUP будет меньше. Их площа-

рит Максим Левченко. Он добавил, что если пилотные проекты парков отдыха в Петербурге окажутся успешными, опыт будет транслирован в российские регионы, куда FORTGROUP собирается выйти в качестве управляющей компании для ТРК, построенных другими девелоперами.

Другие девелоперы также делают ставку на семейные развлечения, чтобы поднять посещаемость торговых комплексов. Она из-за экономического кризиса, по данным экспертов ASTERA, уже снизилась на 5%. А по итогам года падение может составить 15-20%. «Ставка на семью и детей – своеобразная страховка от снижения трафика ТРК. На детях клиенты не экономят

справка

ГК FORTGROUP – инвестиционная компания, основанная в 2009 году. В марте 2011 года заключила одну из крупнейших сделок в истории российской торговой недвижимости – поглотила ООО «Макромир» Андрея Рогачева. Сделку оценивали в 22 млрд рублей. На тот момент в портфеле «Макромира» было пять торговых комплексов в Петербурге общей площадью 260 тыс. кв. м. Сейчас у FORTGROUP в Петербурге 10 работающих ТРК общей площадью более 500 тыс. кв. м. Кроме того, FORTGROUP принадлежит 10% акций Большого Гостиного Двора и другие активы.

вопрос номера

В Уголовный кодекс РФ могут быть внесены поправки, по которым застройщикам может грозить лишение свободы до пяти лет за обман участников долевого строительства. На ваш взгляд, поможет ли такое нововведение прекратить появление обманутых дольщиков?

Лев Каплан, вице-президент, директор «Союзпестрострой»:
– Конечно же, поможет. Считаю, что это правильная мера, потому что других способов бороться с нерадивыми застройщиками уже нет. Несчастные люди продают свои квартиры, собирают последние деньги на покупку жилья, которого могут не увидеть. Если будут возбуждаться уголовные дела, то машина закрутится, отверстие от наказания застройщику будет сложно. Единственное, что перед запуском такого дела следователи должны четко определить, почему жилой объект не строится: действительно из-за мошенничества застройщика или по каким-то объективным или форс-мажорным причинам.

Вячеслав Нотья, депутат ЗакСа:
– Скорее всего, не поможет. Так как кроме самих бизнесменов-шарлатанов, строящих дома только на бумаге, есть и чиновники, которые эти проекты согласовывают. Однако эти люди из исполнительной власти никак не наказываются. Хотя повинны не меньше жуликов-бизнесменов, возводящих долгострой. А вообще пять лет лишения свободы – слишком мягкий срок за такие преступления. Считаю, сроки наказания должны быть больше, так как обманутые дольщики – это искверканые обстоятельствами человеческие судьбы.

Алексей Белоусов, генеральный директор СРО НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга»:
– Думаю, что не поможет. Потому что есть разница между исполнительным директором и владельцем компании. Если такая угроза действительно возникнет, то директорами будут становиться лица без определенного места жительства либо личности, оформленные на чужие паспорта. В общем, эта

норма не имеет никакого отношения к борьбе с появлением обманутых дольщиков.

Олег Пашин, генеральный директор ЦРП «Петербургская недвижимость»:
– На мой взгляд, неотвратимости и реальность наказания может помочь в борьбе с недобросовестными застройщиками, но это отнюдь не панацея. Ведь правоохранительные органы редко могут доказать, что подобные случаи являются именно мошенничеством, а не естественным итогом хозяйственной деятельности. Поймать за руку реальных преступников здесь очень сложно. Нам нужны прежде всего экономические рычаги воздействия, изменение законодательной базы, механизмы проектного финансирования.

Владимир Воронов, президент ФСК «Лидер»:
– Среди строительных компаний доля недобросовестных, то есть тех, которые специально выходят на рынок, чтобы собрать деньги и исчезнуть, не более 5-10%.

Поэтому целевая группа для предельных нововведений слишком узка. В основном причина недостроев – это банальный непрофессионализм. Люди надеются, что построят жилье за 200 USD за квадрат, продают за 500, а в итоге приходится вкладывать всю тысячу. Еще одна причина банкротств строителей – это безделье роста. Многие компании, не имея четкой стратегии развития, набирают кредитов, покупают массивы земли, а потом рынок схлопывается, и им остается огромная долговая нагрузка при невозможности достроить свои дома.

Дмитрий Щегельский, президент Санкт-Петербургской палаты недвижимости:
– Вероятнее всего, такие нововведения действительно несколько умерят пыл застройщиков, работающих на грани. Правда, я сомневаюсь, что застройщик можно будет легко подвести под статью. Обвинителям нужно будет собрать серьезную доказательную базу того, что долгострой был умышленным, одним из вариантов мошенничества.

ЛСР отправит песок в дорогу

Максим Еланский / Структура Группы ЛСР приобретает месторождение песка в Тосненском районе Ленобласти. Природный материал с данного карьера будет задействован в строительстве трассы М-11. ➔

ЗАО «ЛСР-Базовые» (входит в Группу ЛСР) объявило о подписании предварительного договора купли-продажи 100% уставного капитала ООО «Равань», владеющего песчаным месторождением в Тосненском районе Ленинградской области. Сделка уже одобрена ФАС. Оформление покупки должно завершиться в ближайшие недели.

По словам управляющего ЗАО «ЛСР-Базовые» материалы – Северо-Запад» Василия Кострицы, песок с данного карьера будет поставляться для строительства автомобильной дороги Москва – Санкт-Петербург М-11. В частности, предполагается, что сырье будет активно применяться при работах створа автомобильной трассы в регионе. Добыча песка начнется летом текущего года с объемов в 0,5 млн куб. м. В 2016 году объемы добычи вырастут до 1 млн куб. м.

По данным строительного холдинга, разведанные запасы песка на месторождении «Равань» составляют около 7 млн куб. м. После приобретения месторождения собственные запасы песка в Группе ЛСР превысят объемы в 200 млн куб. м. Отметим, что в настоящее время «ЛСР-Базовые» также в Тосненском районе Ленобласти имеет карьеры «Апраксин Бор» и «Брусова гора», «Манушкино» и «Каллелово» во Всеволожском районе и «50-й квартал» в Выборгском.

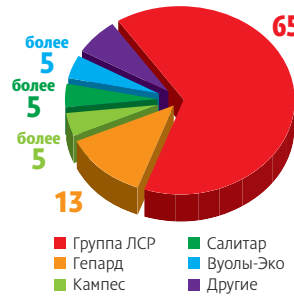
Представители Группы ЛСР не стали называть стоимость покупки месторождения на реке Равань, отмечая, что сделка еще до конца не завершена. Однако, по данным ряда СМИ со ссылкой на внутренние источники, она составляет 55 млн рублей. Эксперты рынка данную стоимость считают справедливой и отмечают выгодное месторасположение объекта.

По мнению генерального директора ЗАО «Решение» Александра Батушанского, «Равань» – очень перспективный карьер, так как для него уже есть очень перспективный клиент – трасса М-11. «Конечно же, весь объем сырья с месторождения уйдет на дорогу, и его еще не хватит. По некоторым оценкам, на данную трассу необходимо около 20 млн куб. м сырья. С разработкой этого объекта мы связываем перспективы роста регионального рынка песка в этом году, так как другие игроки тоже захотят работать с дорожниками на фоне падения спроса на продукцию», – подчеркнул он.

Отметим, что, по данным аналитиков, на рынке песка Петербурга и Ленобласти работают около 10 предприятий. Самые крупные из них входят в ЗАО «ЛСР-Базовые». Кроме крупных компаний-производителей продаж песка занимается множество посредников.

По итогам прошлого года, по оценке экспертов, региональный рынок нерудных материалов просел на 15-20%. Снижение потребления сырья произошло из-за завершения в Петербурге и Ленобласти ряда крупных инвестиционных проектов, приостановки запуска новых.

Доли игроков на рынке песка Петербурга и Ленобласти, %



Источник: данные игроков рынка

Стоит добавить, что автомагистраль М-11 должна быть полностью построена к 2018 году. В настоящее время она возводится отдельными участками, каждый из которых является самостоятельным инвестиционным проектом. В Ленобласти магистраль пройдет через Тосненский район. Общая протяженность новой скоростной трассы должна составить 669 км. М-11 будет на отдельных участках пересекаться с М-10 для возможности переключения движения транспортных потоков на скоростную автомагистраль и наоборот.

АСИИНФО | **НОВОСТИ**

➔ **Вице-губернатор Петербурга по строительству Марат Оганесян прокомментировал слухи** о своем возможном уходе из Смольного. По его словам, принимать решение об отставке может только губернатор, но пока ему о таком решении неизвестно. «Сейчас передо мной стоит большое количество задач, я не намерен снимать с себя ответственность за их решение и продолжу работать в прежнем режиме», – цитирует слова господина Оганесяна портал **asninfo.ru**. Ранее в СМИ появилась информация о том, что Марату Оганесяну было сделано предложение от министра спорта, туризма и молодежной политики РФ Виталия Мутко о переходе на работу в Москву. Также сообщалось, что в столице он, возможно, будет курировать строительство и реконструкцию стадионов к чемпионату мира по футболу 2018 года.

➔ **В январе-феврале 2015 года объем работ в строительстве незначительно снизился** и составил 94,7% по отношению к аналогичному периоду прошлого года, сообщает портал **asninfo.ru** со ссылкой на официальную статистику. Пресс-служба Комитета по экономической политике и стратегическому планированию Петербурга отмечает, что в феврале индекс физического объема работ по данному показателю почти на 10% (9,6%) выше, чем в январе этого года. По результатам февраля в Санкт-Петербурге построено 763,1 тыс. кв. м жилья. Как ранее сообщали в Комитете по строительству, в Петербурге в феврале 2015 года было сдано 154,9 тыс. кв. м жилья.

22 марта отметил 75-летний юбилей директор ЗАО «ЭРКОН» Г.И. Белый

Уважаемый Григорий Иванович!



Вас всегда отличали высокое чувство ответственности, эрудиция, профессионализм, уважительное отношение и коллегиальность и открытость всему новому. А наша компания своим успехом обязана прежде всего Вашему неустанным трудом на посту руководителя, умению принимать верные решения. Желаем Вам крепкого здоровья, неиссякаемой энергии, благополучия и хорошего настроения!

КОЛЛЕКТИВ ЗАО «ЭРКОН»



Высокоморальный девелопмент

Михаил Немировский / Смольный и крупнейшие застройщики Петербурга подписали соглашение об основных принципах добросовестной работы на рынке. Сами бизнесмены назвали документ «этическим кодексом» девелопера. Строители клянутся работать строго по закону, взамен же власти могут предложить только ужесточение контроля за их деятельностью.

Соглашение, разработанное НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга» и ССОО, было анонсировано еще в середине февраля, месяц бурно обсуждалось в профессиональной среде и наконец было подписано 19 марта в рамках 21-й Международной строительной выставки «ИнтерСтройЭкспо». Торжественно поклялись работать добросовестно 10 компаний: ЗАО «Строительный Трест», ЗАО «ЮИТ Санкт-Петербург», ГК «Пионер», ГК «Эталон», ЗАО «Ленстройтрест», ЗАО «ЦДС», холдинг RVI, «ЛСР. Недвижимость – Северо-Запад», ООО «Сэтл Сити» и ООО «УК «KBC».

Честно и прозрачно

Среди основных требований, которые будут предъявляться к участнику соглашения, – наличие всех необходимых документов на земельные участки, на которых ведется строительство: свидетельства о праве собственности, инвестдоговоры и договоры аренды. Проектная документация должна иметь положительное заключение экспертизы, а строительство, как и привлечение средств дольщиков, должно вестись после получения разрешения. В соответствии с требованиями 214-ФЗ должна быть опубликована проектная декларация, договоры должны проходить государственную регистрацию, а полученные от дольщиков средства направляться целевым образом на строительство объектов.

Ставившие подпись руководители компаний со сцены хором твердили о важности документа, о позитивном влиянии таких соглашений на рынок, о прозрачности бизнеса и профессиональной этике честной работы. Однако в кулуарах «топы» признавались, что их компании не являются целевой группой данного соглашения. «Компании, которые подписали соглашение, и так работают по указанным правилам. Более того, внутренняя дисциплина каждой из компаний даже выше, чем требует документ», – говорит генеральный директор ГК «ЦДС» Михаил Медведев. По словам генерального директора и председателя правления Группы ЛСР Александра Вахмистрова, работать по закону при наличии разрешительной документации должны все строители. «Но мы, по сути, всегда так и работали. Документ носит открытый характер, и если кто-то из застройщиков



По мнению главы ГК «ЦДС» Михаила Медведева, бизнес заинтересован в подписании соглашения в большей степени, нежели власти

подпишет соглашение и начнет работать по «кривым» схемам – это сразу будет видно. Строителям придется отказаться от излюбленных хитростей, – говорит Александр Вахмистров. – Группе ЛСР нечего исправлять, но и льготы вроде продления сроков инвестсоглашений к нам не относятся, даже обидно». Некоторые застройщики рассказали, что соглашение позволит им оградить себя от неблагонадежных компаний, поскольку от «мошеннических схем» страдает весь рынок. Однако со стороны это больше похоже на борьбу за определенный объем спроса.

Между кнутом и пряником

Разрабатывая документ, НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга» собрало массивный пакет предложений от бизнеса по господдержке рынка. В частности, застройщики просят повысить доступность кредитов под строительные проекты, снизить налоговую нагрузку для застройщиков, обеспечить отсрочку уплаты инфраструктурных платежей при реализации проектов КОТ, которые, по словам вице-президента объединения Алексея Белоусова, составляют на сегод-

няшний день десятки миллиардов рублей. Еще одной просьбой частного сектора стала модернизация механизма работы с социальной инфраструктурой в рамках жилых проектов. Как рассказал господин Белоусов, объединение попросило Смольный не секвестрировать расходы на строительство детсадов и школ, потому что «в этом случае эти расходы неминуемо лягут на плечи застройщиков». Кроме того, властям предложили пересмотреть схему финансирования строительства таких объектов – они могут строиться по схеме ГЧП, софинансироваться из городского бюджета частично и т. д.

Впрочем, какие из этих просьб и предложений найдут отклик в Смольном, пока непонятно – присутствующие на подписании члены городской администрации тему льгот и преференций предпочли обойти стороной, вскользь сославшись на программу антикризисных мер. Вице-губернатор Марат Оганесян построил свою риторику в русле не поощрения, а наказания. Он признал, что в конце года рынок столкнулся с рядом серьезных проблем: дорогие кредиты, рост стоимости стройматериалов, обвал ипотеки. Эти факторы, по его словам, вернули рынок к «серым» схемам продажи недвижимости, которые влекут за собой социальную напряженность и новых обманутых дольщиков. «Именно поэтому Комитет по строительству – такое решение уже принято – ужесточит требования к застройщикам, дабы не допустить возможных проблем. Мы будем вести пристальное наблюдение на объектах компаний, подписавших документ, и еще пристальнее будем смотреть за не подписавшими», – заявил вице-губернатор.

МНЕНИЕ

Михаил Медведев, генеральный директор ГК «ЦДС»:

– Подписание соглашения – совместная инициатива правительства города и строительного сообщества. Очевидно, что бизнес в нем заинтересован в большей степени, и важно, что в разработке текста представители отрасли принимали самое активное участие. Не секрет, что по сравнению с 1990-ми годами рынок стал гораздо более цивилизованным, упорядоченным, в хорошем смысле зарегулированным. Рынок сегодня очень капиталоемкий и нуждается в дополнительном

управлении. И это соглашение – не что иное как очередная стадия регулирования отрасли. Градостроительные нормы и правила, то есть техническая сторона вопроса, стала бизнесу более-менее понятна, а вот правил поведения застройщиков на рынке до сих пор не было. Это соглашение – своеобразный этический кодекс участников рынка, который позволяет на этот рынок не проникать тем организациям, которые нацелены на сиюминутное извлечение прибыли.



В СЪЕЗДЕ
СТРОИТЕЛЕЙ
СЗФО
2015

4 ИЮНЯ

ОРГАНИЗАТОРЫ



Аппарат полномочного представителя
Президента РФ в СЗФО

СПЕЦИАЛЬНЫЙ
РЕСУРС НАЦИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР

СТРОИТЕЛЬНЫЙ

АСН ИНФО

ok-информ.ру
общественный контроль

ТАВРИЧЕСКИЙ ДВОРЕЦ



САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

ПАРТНЕРЫ

ВТБ обустроивается в «Невской ратуше»

Максим Еланский / Банк ВТБ за 2,1 млрд рублей арендовал с правом дальнейшего выкупа один из построенных корпусов «Невской ратуши». Арендодателем является компания «М», принадлежащая самому финансовому холдингу. ➔

На прошлой неделе банк ВТБ стал арендатором здания в административно-деловом квартале «Невская ратуша». Об этом стало известно из материалов, опубликованных на сайте госзакупок. Арендодателем является ЗАО «М», строящее данный бизнес-квартал. С 2009 года организация через девелоперскую компанию «ВТБ Девелопмент» является структурой самого банка. Ранее ЗАО «М» принадлежало бизнесмену Сергею Матвиенко.

Из конкурсного протокола следует, что банк стал единственным претендентом на пятилетнюю аренду десятиэтажного офисного здания площадью 39,9 тыс. кв. м. Общая сумма арендных платежей за данный срок должна составить 2,1 млрд рублей. Договором предусмотрена возможность выкупа арендатором здания у арендодателя по цене 5,69 млрд рублей. Если здание будет приобретено ВТБ, арендная плата будет засчитана в счет оплаты выкупной цены.

Отметим, что первая информация о том, что финансовый холдинг займет один из корпусов «Невской ратуши», появилась в 2013 году. В конце прошлого года банк подтвердил аккумуляцию своих структур в деловом квартале у Смольного. В частности, в деловой комплекс должны переехать головные офисы Северо-Западного регионального центра ВТБ, ВТБ24, «ВТБ Страхование», «ВТБ Девелопмент», «ВТБ Факторинг». Ориентировочный срок заезда – вторая половина 2016 года.

Так как арендуемый офисный корпус «Невской ратуши» внутренне готов не



ВТБ заморозил строительство второй очереди «Невской ратуши» на один год

полностью, ВТБ сам займется отделкой. Финансовая организация уже объявила конкурс на выбор подрядчика. Работы оценены в 117 млн рублей. Исполнителя определят 27 марта.

Напомним, деловой квартал «Невская ратуша» возводится на площади 6,1 га. Общая отведенная площадь – 366 тыс. кв. м. В рамках проекта должны быть построены девять зданий. В том числе семь бизнес-центров, административное здание для комитетов Смольного и гостиница. Приблизительный объем инвестиций составляет 33 млрд рублей. В насто-

ящее время построены два арендных здания. Одно из них занято приблизительно наполовину различными коммерческими компаниями, второй корпус займет ВТБ. Также в настоящее время достраивается административное здание, где расположится управляющая «Невской ратушей» компания.

Стоит добавить, что в феврале текущего года «ВТБ Девелопмент» принял решение о заморозке на год дальнейшей реализации проекта. В рамках второй очереди должны были построиться еще три десятиэтажных корпуса и гостиница. Ранее

глава «ВТБ Девелопмент» Александр Ольховский объяснял невысокую заполняемость площадей сложившейся ситуацией в целом на рынке офисной недвижимости. В частности, интерес арендаторов к новым площадям снижен из-за неопределенной экономической ситуации в стране и роста курса иностранных валют.

По мнению директора ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate Людмилы Рева, сказать, что ВТБ арендовал и покупает бизнес-центр у самого себя, нельзя. «Это очень крупная корпорация, в которую входят десятки юридических лиц с самостоятельными бюджетами. Скорее, это была покупка у родственной компании. Тем не менее текущая ситуация отражается на всех девелоперах. Запуск нового или развитие уже существующего проекта целиком зависит от финансирования. Если банк ВТБ продолжит кредитование этой очереди, работы по возведению второй очереди будут начаты. Если же кредитная линия будет приостановлена, сроки начала строительства будут перенесены», – отмечает эксперт.

цифра

5,69 млрд рублей

может стоить корпус «Невской ратуши», где разместится банк ВТБ

БЭСКИТ®
 23-й год
 экспертной деятельности

Мониторинг
 состояния зданий и сооружений
 при строительстве (реконструкции)

Обследование
 строительных конструкций
 и фундаментов

Геотехническое
обоснование
 строительства

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

*Уважаемые коллеги, друзья!
 От всей души поздравляю вас
 с вашим профессиональным
 праздником – Днем работников
 гидрометеорологической службы!*

Россия стала первой страной, где была создана государственная система регулярных метеорологических наблюдений, и вот уже более 180 лет страна гордится своими специалистами-гидрометеорологами. Наши профессионалы успешно решают задачу по снижению угрозы жизни населения и ущерба экономике России от погодно-климатических явлений и обеспечению безопасности страны.

Желаю вам успешной работы, финансового достатка, здоровья и долголетия!

По поручению коллектива ЗАО «ЛЕНТИСИЗ»
 генеральный директор В.Н. Петров

«Бекар» обживаетеся в Новом Свете

Михаил Немировский / ГК «Бекар» планирует выход на девелоперский рынок США. Компания вложит 20 млн USD в строительство комплекса арендного жилья на 168 апартаментов. До сих пор она работала только с готовыми объектами недвижимости в Штатах. ➔

Строительство нового поселка арендного жилья площадью 16,5 тыс. кв. м в городе Чарлстон, расположенном на Восточном побережье в 780 км от Майами, начнется в апреле 2015 года. Два года назад компания получила право на покупку участка под развитие проекта. Сейчас участок оформляется в собственность. На строительство 168 апартаментов NAI Besag и NAI Horizon (американское подразделение NAI Global выступает партнером по управлению активами) направят собственные средства в размере 6 млн USD, а также привлекут заемные средства – 14 млн USD. Кредит будет выдан на 25 лет под 5% годовых. Кроме того, как рассказали в компании, в проект будут активно привлекаться международные и российские инвесторы – в последние годы NAI Besag вкладывает в инвестиционные проекты 10-25% средств, а на остальную сумму привлекает партнеров.

Срок реализации проекта – 2-4 года, после чего поселок будет продан за 28 млн USD. Таким образом, прибыль составит 30% годовых. «Такая высокая доходность дается за счет рисков, которые существуют в девелопменте. Если бы это был готовый поселок, то доходность составляла бы 10-15%», – рассказал генеральный директор NAI Besag Александр Шарапов. После продажи управление объектом отдают одной из крупнейших американских управляющих компаний Hawthorne.

Проект подкреплен адекватным уровнем спроса, говорят в NAI Besag. В Чарлстоне с населением около 130 тыс. человек функционирует крупный завод Boeing Dreamliner, сохраняется низкий уровень безработицы и необходимый для сегмента арендного жилья постоянный приток населения. В 2013 году независимый аналитический центр Milken Institute включил город в перечень наиболее экономически привлекательных регионов. Поселки арендного жилья

Срок реализации проекта – 2-4 года, после чего поселок будет продан за 28 млн USD. Таким образом, прибыль составит 30% годовых

продаются единым объектом, а доходность достигается за счет сдачи апартаментов в аренду. Причем порядка 30% жителей США проживают именно в таких поселках. В среднем доходность такой недвижимости составляет 5,5-7% в год. «Данный объект через два года будет продан с доходностью 6% годовых», – уверяет Александр Шарапов. В зависимости от площади апартаментов аренда колеблется от 950 до 1350 USD в месяц.

Для NAI Besag это уже пятый инвестиционный проект в США – до сих пор компания шла по пути покупки готовых поселков для последующей сдачи в аренду и перепродажи. В частности, в активе компании две очереди проекта Waterside Greene в городе Гривиль в штате Южная Каролина общей площадью более 35 тыс. кв. м, апартаменты в Камдене площадью более 11 тыс. кв. м (проект Fox Run) и другие объекты.

А вот в России компания развивается пока не столь активно. Еще несколько лет

МНЕНИЕ



Ольга Пономарева,
вице-президент
ГК Leorsa:

➔ – Риски могут заключаться лишь в незнании рынка и национальных особенностей ведения бизнеса, что не имеет отношения к политике и экономике. В США рынок арендного жилья развит, действительно, гораздо лучше, чем в России. Сейчас время для зарубежных девелоперских проектов более чем подходящее, так как развивать новые проекты такого формата в России затруднительно. Привлекательность вложений в такие проекты для российских инвесторов зависит от конкретных параметров предложения.

назад она заявила проект по строительству сети апартаментов с объемом инвестиций в 500 млн USD в Петербурге, Москве и Калининграде. Летом 2014 года был открыт первый отель сети «Вертикаль» на Московском пр., тогда господин Шарапов заявил, что готовы документы и на второй отель в городе, однако пока что проект гостиничной сети остается «на бумаге».

При инвестировании в американский рынок эксперты не видят серьезных

рисков. По соотношению объемов инвестиций можно говорить о том, что риски компании минимизированы: средства, которые будут направлены в США, составят порядка 10% от объема вложений, которые планируется оставить на российские проекты, подсчитал Евгений Каур, управляющий директор LCMC. По его словам, подобное развитие вполне закономерно и понятно для многих отечественных игроков рынка.

КРУГЛЫЙ СТОЛ 3 апреля 2015 14.00

Место проведения: КВЦ «ЭкспоФорум», зал «Строящаяся недвижимость»

В рамках выставки
ЯРМАРКА
НЕДВИЖИМОСТИ

ПРИГЛАШАЕМ ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ!

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

СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

«Схемы приобретения жилой недвижимости в условиях сжавшегося рынка ипотеки»

ОБСУЖДАЕМЫЕ ВОПРОСЫ:

- Есть ли программы рассрочек у строительных фирм?
- Как падение ипотеки повлияет на условия и сроки рассрочек?
- Какова доля компаний, способных их предоставить?
- Существуют ли иные схемы приобретения жилья в рассрочку?

Реклама

Центр социально-экономического мониторинга
«Общественный контроль»

ЮРИДИЧЕСКИЕ КОНСУЛЬТАЦИИ ДЛЯ ГОРОЖАН по жилищным вопросам

938-22-94

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

- 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 общегражданских объектов
 - Технологии и материалы: Демонтаж

- 20.04.2015**
- Точки роста: Центральный район
 - Технологии и материалы: Теплоизоляция

Реклама

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

СТРОИТЕЛЬНЫЙ
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

28 марта
Вячеслав Адамович ЗАРЕНКОВ,
президент Etalon Group

Юусо Тапани ХИЕТАНЕН,
генеральный директор
«ЭлСиСи Недвижимость»

29 марта
Виктор Геннадьевич СМЕРНОВ,
президент ГК «ИНТАРСИЯ»

Не забудьте поздравить с Днем рождения!

Более подробную информацию смотрите на сайте www.asinfo.ru

СТРОИТЕЛЬНЫЙ
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

«Ховард» успел до кризиса

Максим Еланский / Компания «Ховард Санкт-Петербург» завершает строительство премиального дома на наб. реки Фонтанки. Девелопер признается, что успел купить иностранные отделочные материалы до введения санкций и скачка курса валют. Эксперты говорят, что кризисные времена мало влияют на сегмент де-люкс, так как квартиры стоимостью 350 тыс. рублей за 1 кв. м доступны узкому сегменту потребителей. ➔

Клубный дом Novard Palace, строящийся по адресу: наб. реки Фонтанки, 76, корп. 2, будет сдан в эксплуатацию в августе текущего года. Об этом заявил журналистам председатель совета директоров компании «Ховард Санкт-Петербург» Эмин Кули-Заде. По словам девелопера, данный объект недвижимости будет первым в исторической части города, полностью соответствующим категории de-luxe, то есть ультрапремиальному классу. Объем инвестиций в проект составляет 7,2 млрд рублей, из них 4 млрд рублей – привлеченные кредитные средства Абсолют-Банка.

«При строительстве данного объекта использовалось достаточно много иностранных материалов, технологий. Нам очень повезло, что все расчеты с зарубежными партнерами были проведены до ввода санкций и роста курсов доллара и евро, а привлеченный кредит является рублевым. Не исключаю возможности, что некоторые финальные работы обойдутся несколько дороже, чем планировалось, но компания готова понизить размеры маржи, чем повышать цены на квартиры», – отметил Эмин Кули-Заде.

По словам бизнесмена, стоимость квадратного метра в Novard Palace составит от 350 тыс. рублей. На данный момент зафрахтовано около 40% квартир в доме. Некоторые апартаменты, подчеркнул девелопер, состоятельные люди приобрели как вариант инвестиционных вложений.

Напомним, что ранее на месте строящегося элитного дома находилось здание 1901 года постройки. В нем последние десятилетия размещалось семейное общежитие ПО «Знамя Труда». В 2009 году на тот момент губернатор Петербурга Валентина Матвиенко передала участок компании «Ховард». По условиям инвестиционного договора с городом девелопер должен был снести историческое здание, а гражданам, проживающим в нем, предоставить отдельные квартиры. Правда, расселение не обошлось без скандала. Некоторые жильцы общежития не хотели съезжать из центра города в Шушары. Противостояние граждан и девелопера доходило до судебных разбирательств.

После завершения своего проекта на наб. реки Фонтанки «Ховард Санкт-Петербург» намерен принять участие в застройке Петровского острова. Подробности о масштабном проекте девелопер пообещал рассказать ближе концу текущего года, когда он полностью будет согласован с властями города.

По словам президента ГК «АРИН» Андрея Тетьша, кризисные явления не влияют на сегмент де-люкс. Поэтому проект застройки и ко в

Novard Palace должен быть востребован у определенного сегмента клиентов. «Если говорить о выгодах стройки в центре города, то ответ не может быть однозначным. Так как имеются некоторые подводные камни согласования данного проекта с чиновниками. Кроме того, нездоровый фон могут создать различные общественные градозащитные движения. Однако понятно, что такие крупные и затратные проекты доступны не всем. Поэтому превалярующее большинство тех, кто работает в центре города в высоком сегменте, прекрасно отдадут себе отчет в том, как создать качественный продукт и за какие деньги его продавать», – отмечает эксперт.

Стоит добавить, что по информации ряда СМИ, компания «Ховард» может принадлежать ближайшему окружению спикера Совета Федерации Валентины Матвиенко.



По словам Эмина Кули-Заде, объем инвестиций в проект составил 7,2 млрд рублей

справка



Общая площадь Novard Palace составит 30 тыс. кв. м. В девятиэтажном доме будет 75 квартир, четыре пентхауса с готовой дизайнерской отделкой, а также подземный паркинг и 25-метровый бассейн.

ЦСЦДС ГРУППА КОМПАНИЙ

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

YIT
ЮИТ ДОМ

КУПИМ
земельные участки
под жилищное строительство и редевелопмент

3АО «ЮИТ Санкт-Петербург»
invest@yit.ru
Мария Баланкова

336-37-57

yit.spb.ru

КОНФЕРЕНЦИЯ «ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ: В ПОИСКАХ ВНУТРЕННИХ РЕЗЕРВОВ»

ТЕМЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ:

- ✓ 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.

2 АПРЕЛЯ 2015 ГОДА В 11.00

Организатор конференции **СТРОИТЕЛЬНЫЙ** ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Деловой партнер **МЕГАПОЛИС XXI ВЕК**

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.

НОВОСТИ

➔ **Арбитражный суд Петербурга и Ленинградской области удовлетворил ходатайство** представителей регионального подразделения ФНС о включении в реестр кредитных требований ЗАО «ДСК-Войсковицы» суммы в 42 млн рублей. Задолженность по налогам у строительной компании образовалась в 2013-2014 годах. По решению арбитража она отнесена к третьей очереди долговых требований. Напомним, что ЗАО «ДСК-Войсковицы» является «дочкой» ГК «СУ-155». Специализируется на производстве железобетонных изделий и находится в Гатчине. С ноября прошлого года в организации введена процедура наблюдения.

➔ **Польша не признает решение Арбитражного суда Петербурга и Ленинградской области** по делу о выселении генерального консульства Польши из занимаемого им здания за долги по аренде. Об этом заявил журналистам пресс-секретарь МИД Польши Марчин Войцеховский. Дипломат отметил, что в соответствии с Венской конвенцией дипломатическое представительство не может быть стороной судебного разбирательства. Напомним, решение о выселении консульства за долги по аренде принял Арбитражный суд Петербурга и Ленинградской области. Он удовлетворил иск города о взыскании 72 млн рублей. Суд также обязал дипмиссию освободить здания на 5-й Советской ул., 12-14. Решение вступило в силу 9 марта.

➔ **Арбитражный суд не поддержал иск администрации МО Всеволожского района Ленинградской области** к ЗАО «РосОблСтрой». В его рамках муниципальные чиновники требовали от строительной компании выплаты 7,9 млн рублей как задолженности по аренде земельного участка в Рахте. Из материалов суда следует, что площадка под строительство жилого дома была предоставлена «РосОблСтрою» в 2013 году. Арендная плата по условиям контракта должна была вноситься поквартально, однако не поступала в период с октября 2013-го по ноябрь 2014 года. Ответчик возражал против выплаты денежных средств, так как чиновники затянули свое согласование предоставленной площадки с кадастром. Из-за этого инвестор не мог начать работы на площадке.

➔ **Православная религиозная организация «Приход храма Сошествия Святого Духа за Невской заставой» выиграла тяжбу** с Комитетом по строительству. В ее рамках православные активисты оспаривали отказ чиновников согласовать проект строительства церкви в Ломоносовском саду. Городские власти посчитали неуместным возведение храма на данной территории, так как площадка расположена на землях бывшего Фарфоровского кладбища. Между тем в Арбитражном суде Петербурга и Ленинградской области, что оснований для принятых решений об отказе в выборе спорного земельного участка для строительства храма нет. Стоит отметить, что за данную площадку споры между городскими чиновниками и религиозными организациями идут с 2009 года. В настоящее время, несмотря на запрет строительства, на спорном участке возводится временный храм.

«БалтИнвестКом» заплатит за лишний метраж

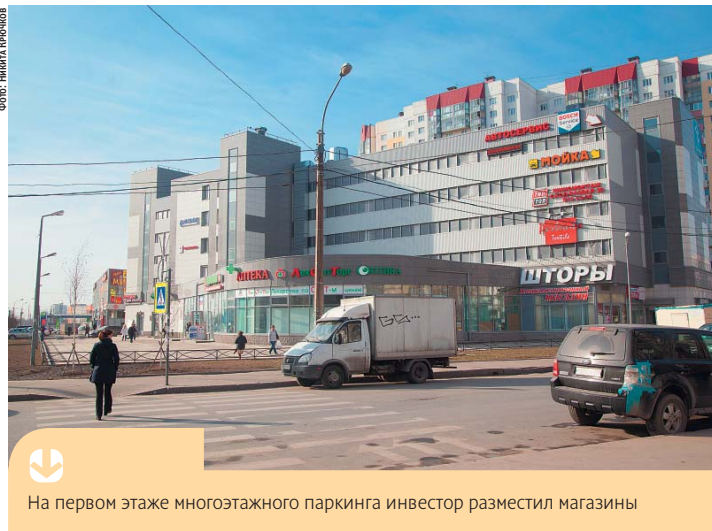
Максим Еланский / КУГИ намерен взыскать с компании «БалтИнвестКом» более 800 млн рублей из-за несоблюдения условий инвестдоговора по строительству паркинга в Красногвардейском районе. Объект недвижимости давно возведен, но его площадь оказалась больше, чем было изначально предусмотрено проектом.

В Арбитражный суд Петербурга и Ленинградской области направлены два иска КУГИ к ООО «БалтИнвестКом». В рамках одного из них комитет взыскивает с коммерческой организации 756,5 млн рублей, в рамках второго – 54,6 млн рублей. Слушания дел по существу начнутся в конце апреля.

Как отмечают представители КУГИ, оба иска связаны с претензиями города к компании «БалтИнвестКом» по реализации инвестиционного проекта, предполагающего строительство многоэтажного паркинга на ул. Осипенко. Договор между сторонами был заключен в 2009 году, согласно ему организации предоставлялся участок в 0,4 га напротив магазина «Народный». По условиям контракта, инвестор мог построить на данной площадке многоуровневую парковку на 318 машино-мест, 42 из которых передать городу. Для запуска проекта компании необходимо было перечислить в муниципальный бюджет 284 млн рублей, данные денежные средства должны войти в арендную плату на период строительства парковки.

В соответствии с соглашением со Смольным объект недвижимости должен быть готов к марту 2012 года, однако просрочил сдачу паркинга на четыре месяца. При этом площадь возведенного здания оказалась больше предусмотренного проектом, что не понравилось чиновникам. Вместо обозначенной первичными документами площади объекта в 11 890 кв. м после замеров оказалось 13 983,3 кв. м. Власти города после сдачи объекта в эксплуатацию решили не подписывать акт о реализации инвестиционного договора, так как не был соблюден ряд его условий. Кроме того, чиновники не стали принимать зарезервированные за городом машино-места.

Как подчеркнули в КУГИ, по первому иску в 756,5 млн рублей с инвестора взыскивается сумма за срыв сроков строительства, а также пени и штраф, предусмотренные условиями договора. По второму иску с организации взыскиваются выплаты корректирующих платежей за превышение строительных параметров возведенного объекта. Их сумма, сообщили в комите-



На первом этаже многоэтажного паркинга инвестор разместил магазины

те, рассчитана в соответствии с нормами городского законодательства.

Стоит добавить, что тяжба по корректирующим платежам в рамках других исковых заявлений между КУГИ и «БалтИнвестКомом» уже проходила. Истцом была сама коммерческая компания, которая просила суд снизить их сумму в два раза. Однако арбитраж не стал этого делать, так как данную доплату признал законной.

В «БалтИнвестКоме» не прокомментировали новую тяжбу с городскими чиновниками с исковыми требованиями уже более 800 млн рублей. Организация вообще считается не особо публичной. Однако известно, что собственники спорной парковки также владеют офисным центром «Норд Хаус» на Коломяжском пр., 18. В данном здании располагается и офис компании.

По словам старшего юриста компании «Арбитр Северо-Запада» Сергея Лебедева, все нарушения обязательств по исполнению инвестиционного договора пропи-

сываются в самом документе. «Одно из самых серьезных из них – это просрочка сдачи объекта, отклонение от заданных параметров или недостройка вовсе. В случае с паркингом объект недвижимости был достроен с небольшим опозданием, а отклонение от норм площадей не является существенным. Поэтому, вероятнее всего, суд не поддержит иск в 756 млн рублей. Второй иск может быть удовлетворен, если город докажет правильность начисленных корректирующих платежей», – предполагает эксперт.

цифра

2093 кв. м

составляет спорная разница в площади построенного паркинга по сравнению с изначальным проектом

тендеры

➔ **ООО «ПетербургГаз» подвело итоги конкурса по выбору подрядчика работ по строительству** газопровода от ГРС «Южная ТЭЦ» до Пулковского шоссе. Согласно данным сайта госзакупок, работы выполнит ООО «СМТ». Организация стала единственным участником запроса предложений. Стартовая цена договора составила 1,08 млрд рублей. Проект предусматривает прокладку постоянного газопровода высокого давления. Трасса пройдет закрытым переходом через пути Петербург – Пушкин на перегоне Шушары – Детское шоссе, реку Кузьминку, Петербургское шоссе, через пути Петербург – Александровская на перегоне

Шосейная – Александровская, через Пулковское шоссе, джокером через Пулковское водохранилище. Строительство должно быть завершено к 31 мая 2018 года.

➔ **Комитет по строительству Петербурга объявил тендеры на проектирование** четырех детских садов. Из конкурсной документации следует, что один из детских садов построят на ул. Олеко Дундича, второй – на ул. Добровольцев, остальные дошкольные учреждения построят в Каменке. Общая максимальная стоимость работ по всем тендерам составит 50 млн рублей. Подать заявки на участие компании могут до 9 апреля. Подведение итогов

состоится 16 апреля. Документация должна быть разработана до 16 декабря 2016 года.

➔ **ФГУП «Росморпорт» объявило о конкурсе на выбор компании**, которая займется изысканием и реконструкцией причалов в Большом порту Санкт-Петербурга. В частности, по условиям конкурса, должны пройти работы на причалах № 12, 13, 14 и причале Гутуевского ковшов. Стоимость контракта определена в сумму 16,7 млн рублей. Минимальный срок выполнения работ – 450 дней, максимальный – 540 дней. Заявки принимаются до 7 апреля, их рассмотрение состоится не позднее 14 мая 2015 года.

➔ **Федеральное агентство железнодорожного транспорта информирует о конкурсе** по выбору подрядчика строительства пешеходного тоннеля на станции Удельная. По условиям технического задания, тоннель запроектирован в монолитных железобетонных конструкциях. Ширина его составляет 6,2 м, минимальная высота – 2,3 м, длина – 22 м. Также предусмотрены пандусы, кровля из поликарбоната, электрообогрев ступеней и облицовка из полированного гранита. Максимальная стоимость работ определена в сумму 127,8 млн рублей. Заявки на конкурс принимаются до 9 апреля, победителя выберут 13 апреля.



интервью

Татьяна Крылова: «Чем ниже ставки по ипотеке, тем лучше идут дела у застройщиков»

Максим Еланский / В настоящее время ситуация в банковской отрасли после событий декабря 2014 года заметно нормализовалась. В этом уверена старший вице-президент, управляющий Санкт-Петербургским филиалом Промсвязьбанка Татьяна Крылова, рассказавшая «Строительному Еженедельнику» о том, как банки адаптируются к новым экономическим реалиям.

– Татьяна Михайловна, как вы оцениваете текущее состояние российской банковской отрасли? Как чувствуют себя кредитные ситуации по сравнению с концом 2014 года?

– Ситуация улучшилась. Благодаря принятым оперативным мерам ЦБ, вниманию к проблемам банковской отрасли первых лиц государства кредитным организациям работать стало несколько легче. Проведенное уже дважды регулятором снижение ключевой ставки также свидетельствует о том, что ситуация нормализуется. Сейчас основная задача, стоящая перед банками, – это сохранить качественный кредитный портфель и получить прибыль.

– Ваш банк попал в список 27 кредитных организаций, выбранных государством для докапитализации. Что она дает банкам и для чего необходима?

– Докапитализация позволит улучшить финансовые показатели банка и его устойчивость к ухудшению операционной среды. Увеличение капитала банка позволит не только сохранить действующих клиентов, но и нарастить бизнес с компаниями первого эшелона.

Безусловно, участие в данной программе накладывает на банки дополнительные требования. Финансовая организация должна будет взять на себя обязательство увеличивать портфель кредитов, выданных предприятиям приоритетных отраслей экономики РФ, не менее чем на 1% ежемесячно (на 12% в годовом исчислении). В течение трех лет банк не сможет увеличивать вознаграждение топ-менеджерам и размер фонда оплаты труда иных работников, а также пополнить свой капитал за счет рыночных источников или средств акционеров на сумму, составляющую не менее чем 50% суммы средств, полученных через АСВ. Кроме того, получатели капитала от АСВ должны ограничить свои издержки.

– Как вы можете охарактеризовать ситуацию на рынке корпоративного кредитования?

– В плане сохранения своих внутренних резервов за последние несколько месяцев банки смогли адаптироваться к новым экономическим реалиям. Не секрет, что сегодня наблюдается «миграция» клиентов в стабильные коммерческие банки, способные в какой-то мере удовлетворить запросы рынка в финансировании и рефинансировании. Крупные российские компании, отрезанные санкциями от зарубежных кредитов, ищут альтернативы. И мы



сегодня готовы поддержать корпорации, используя ресурсы банка.

В 2014 году список корпоративных клиентов Промсвязьбанка серьезно пополнился. Мы заключили знаковые сделки сразу с несколькими компаниями.

– Можно ли говорить о том, что строительные организации – одни из самых рискованных заемщиков?

– Строительный сектор всегда отличался высокими рисками в силу длительного операционного цикла и высокой долговой нагрузки. Теперь к традиционным рискам добавляются риски резкого снижения спроса. Реальные доходы населения снижаются, а ставки по ипотеке выросли до уровня, когда привлечение кредита может стать экономически неоправданным. Снижение спроса будет негативно отражаться на выручке застройщиков, при этом для обслуживания подорожавших кредитов компаниям необходимы дополнительные денежные потоки.

– Сейчас ставки по ипотеке несколько выше, чем год назад. Будут ли они в ближайшее время падать?

– Вероятно, уже скоро. Ключевая ставка постепенно снижается. Вслед за ней должны уменьшаться и ставки по жилищным кредитам. Конечно, многое будет зависеть от ситуации в стране, от экономических и геополитических проблем в государстве.

– Как вы относитесь к тому, что государство решило субсидировать ставки по отдельным ипотечным программам и стоит ли помогать государству «жертвам» валютной ипотеки?

– Безусловно, такое решение властей можно только поддерживать. Субсидирование ставок по ипотеке и помощь отдельным категориям заемщиков могли бы улучшить ситуацию на рынке кредитования, что позитивно отразится на строительном секторе и смежных отраслях экономики. В выигрыше будут все: банки, застройщики и сами граждане, оформляющие ипотеку по более доступным условиям.

– Давайте вновь вернемся к строительному бизнесу. С какими игроками рынка вы сотрудничаете?

– Компаний из строительной сферы достаточно много. Среди них как представители малого, среднего, так и крупного бизнеса. Работаем со строителями не только как с заемщиками, но и как с зарплатными клиентами. Также предлагаем нашим партнерам банковские гарантии и современную форму расчетов в виде аккредитивов, которая позволяет снизить риски и гарантировать прозрачность сделки между покупателем и продавцом.

АСИИНФО НОВОСТИ

➔ Госдума РФ в первом чтении приняла законопроект, предусматривающий возможность для саморегулируемых организаций в сфере строительства инвестировать в том числе в облигации ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию», сообщает портал **asinfo.ru**.

Законопроект предполагает возможность разрешения СРО в сфере строительства вкладывать средства их компенсационных фондов в облигации АИЖК и облигации с залоговым обеспечением, выпущенные для выкупа построенных в рамках программы «Жилье для российской семьи» объектов инженерно-технического обеспечения. Кроме этого, правительство сможет установить минимальную долю средств компенсационных фондов, размещенных на банковских счетах и депозитах, чтобы обеспечить исполнение обязательств СРО, возникающих в связи с солидарной ответственностью таких организаций по обязательствам своих членов.

➔ Агентство по ипотечному жилищному кредитованию выделит более 40 млрд рублей на рефинансирование залковых в рамках государственной программы субсидирования ипотечных процентных ставок, говорится в сообщении портала **asinfo.ru** со ссылкой на пресс-службу АИЖК. Граждане смогут взять ипотечный кредит по ставке 12% в случае размера займа не более 1,5 млн рублей. Для отдельных категорий граждан будут установлены дополнительные вычеты.

➔ На право осуществления строительного контроля за сооружением платной скоростной автодороги Москва – Санкт-Петербург претендуют две компании – петербургское ЗАО «Институт «Стройпроект» (230 млн рублей) и московское ФГБУ «РосДорНИИ» (219,7 млн рублей). Начальная цена конкурса, по данным сайта госзакупок, составляет 258,5 млн рублей. Заказчик – ООО «Автодор-Инжиниринг». Победитель станет известен 25 марта 2015 года. Ориентировочный срок окончания строительства – декабрь 2017 года. Контролю подлежит строящийся участок магистрали с 208 по 258 км.

➔ Вице-губернатор Петербурга Марат Оганесян поручил пересмотреть ранее составленный график работ по реконструкции Дома журналиста на Невском пр., 70, и сдать объект досрочно, в августе 2016 года. Как заявил вице-губернатор в ходе ознакомления с ходом работ, «если вывести на объект достаточное количество людей, сделать внешний фасад здания и все работы по кровле в сезон 2015 года, а в этом нет ничего невозможного, то сдачу объекта можно будет приблизить как минимум на четыре месяца без потери качества». В связи с этим он поручил составить новый график работ с учетом сокращения сроков. После этого будет рассмотрен вопрос об увеличении финансирования на 2015 год. Сейчас лимит на этот год составляет около 92 млн рублей.

Полную версию интервью читайте на нашем портале «АСИИНФО» (www.asinfo.ru)

➔ **недвижимость под защитой**

Загородный потенциал для страхования

Вероника Маслова / Страхование загородной недвижимости становится все более востребованным у населения. По оценкам экспертов, в Петербурге и Ленинградской области застраховано до 30% домов. ➔

В прошлом году спрос на страхование загородной недвижимости в Петербурге и Ленинградской области вырос примерно на 20%, и потенциал дальнейшего роста высок, отмечает заместитель директора петербургского филиала «РЕСО-Гарантия» Алина Кунакова. По ее словам, в настоящий момент в регионе застраховано не более 10% домовладений, несмотря на то что объем этого рынка в Петербурге составил около 1,5 млрд рублей, а в Ленинградской области – более 600 млн рублей.

По оценкам генерального директора страхового общества «Помощь» Александра Локтаева, доля застрахованных загородных строений эконом-/стандарт-класса составляет в Ленинградской области 25-30% от общего числа. Но пока страхование загородных домов, особенно дач, остается сезонным бизнесом, интерес к нему вспыхивает либо весной, когда начинается дачный сезон и возможны пожары, либо осенью, когда собственники хотят застраховать дачу перед тем, как «законсервировать» ее на зиму.

«Эксперт РА» подсчитал, что страхование домов и строений стало одним из мощнейших драйверов рынка страхования имущества физлиц в России в первом полугодии 2014 года и суммарно вместе со страхованием квартир, бытовой техники и электроники обеспечило 80% роста – на 3,4 млрд рублей. При этом вклад домов и строений составил 1,3 млрд рублей. Низкая убыточность сегмента (22,8% по итогам первого полугодия 2014 года) и огромный потенциал (в России застраховано менее 20% домохозяйств) делают этот сегмент привлекательным для страховщиков, считают эксперты агентства.



Фото: Наталья Кочетова

Страхование загородного дома зачастую может оказаться единственной надежной защитой от непредвиденных расходов

В Петербурге и Ленинградской области загородная недвижимость – также один из основных сегментов рынка страхования имущества физических лиц, его отличает высокая лояльность страхователей как к самому инструменту, так и к страховой компании, отмечает андеррайтер по страхованию имущества физических лиц Северо-Западного регионального центра «АльфаСтрахование» Алина Орешникова. Основные причины – относительно низкая стоимость продуктов и высокая удовлетворенность клиентов при урегулировании страховых случаев. «Это абсолютно

рыночный вид. К настоящему моменту по собственному портфелю мы не видим снижения спроса, находимся в положительной динамике и надеемся, что нам удастся сохранить сборы на уровне прошлого года или превзойти их», – говорит госпожа Орешникова.

Интерес частных клиентов к страхованию недвижимости растет поступательно: страховые случаи с недвижимостью происходят значительно реже, чем ДТП, и люди рассматривают на помощь семье и друзей или просто на «авось», отмечает руководитель департамента по страхованию

имущества и автострахования СГ УРАЛСИБ Мария Барсова. При стихийных бедствиях государство полностью покрывает этот вопрос. И это тоже «расслабляет», сетует она, добавляя, что старт проекта массового страхования жилья будет большим шагом. Программы с государственной поддержкой работают, к примеру, в Москве, Дмитрове, Краснодаре.

По оценкам госпожи Кунаковой, рост рынка страхования загородной недвижимости на Северо-Западе в 2015 году составит не менее 10%. «Снижения спроса по существующему портфелю не происходит. Только небольшой рост интереса к бюджетосберегающим опциям. Несомненно, многие сейчас испытывают финансовые трудности, да и кредиты, на которые можно было бы бороться с последствиями ЧП, стали гораздо менее доступны. Но в этих условиях страхование как раз и может оказаться единственной надежной защитой от непредвиденных расходов», – отмечает руководитель управления имуществом Северо-Западного дивизиона «Ренессанс Страхование» Виталий Овсянников. Он полагает, что небольшое сокращение темпов роста рынка в 2015 году произойдет, но оно будет связано только со снижением объемов ввода нового загородного жилья.

МНЕНИЕ



Мария Уткина, андеррайтер управления андеррайтинга имущества и ответственности «Либерти Страхование»:

– За последние шесть месяцев спрос на страхование загородных объектов вырос приблизительно на 10-15%. Некоторые стараются сэкономить на страховании квартир, например не страховать движимое имущество, но при этом приобретают полное покрытие по страхованию своего загородного имущества, тем более если нет возможности постоянно находиться на загородном участке.

Дом под охраной

Вероника Маслова / С наступлением весны стоит задуматься о защите загородного дома – в случае чрезвычайного происшествия восстановление поврежденного имущества будет стоить несоизмеримо больше страхового полиса.

Сегодня страховые компании предлагают большой набор продуктов, обеспечивающих защитой загородную недвижимость, а также все, что находится в доме и на участке, – от садового инвентаря и оригинального ландшафтного дизайна до квадроцикла. В зависимости от бюджета и пожеланий можно выбрать «классическую программу», которая будет включать максимальный набор рисков и дополнительных услуг,

либо «коробочный продукт» – страхование без осмотра и базовой набор рисков, рассказывает руководитель департамента по страхованию имущества и автострахования СГ УРАЛСИБ Мария Барсова. В первом случае страхователь имеет возможность сформировать программу «под себя», выбрав определенные риски и включив необходимые расходы (например, на ликвидацию последствий ЧП). Коробочный продукт предполагает определенный набор рисков с фиксированными условиями и лимитами возмещения и за фиксированную сумму. Такие полисы стоят от 1,5 тыс. рублей в год и, как полагают сами страховщики, будут востребованы рынком в период кризиса. Они обеспечивают основную защиту:

конструктивные элементы здания, отделку и инженерное оборудование, а также движимое имущество. Среди самых распространенных страховых рисков на сегодняшний момент остаются пожар и хищение, рассказывает генеральный директор страхового общества «Помощь» Александр Локтаев. В последнее время, по его словам, актуальность приобрели и риски, возникшие при наступлении стихийных бедствий. Сегодня в Петербурге и Ленобласти основные риски, по которым выплачивается возмещение, – это падение деревьев на строения в результате ураганных ветров. «Для загородных строений наиболее актуальны риски «огонь», «вода», «стихийные бедствия», а также «противо-

правные действия третьих лиц» – кражи. Исходя из опыта урегулирования убытков, по загородным домам по страховым случаям «лидируют» кражи и пожары», – добавляет Татьяна Беляева, начальник управления розничных продаж Санкт-Петербургского филиала ОАО «СОГАЗ». По ее словам, при расчете стоимости полиса учитываются целый ряд условий: материалы стен и перекрытий, постоянные или временные условия проживания, наличие системы охраны и очагов открытого пламени, общий износ строения, страховая история клиента, количество застрахованных рисков, количество объектов, величина страхового покрытия и др. В среднем тарифы находятся в пределах 0,2-1% в зависимости от условий. Например, страхование отделки и домашнего имущества стоит в пределах 0,3-0,7% от

страховой суммы, страхование конструктивных элементов дома – 0,2 до 1%, уточняет Мария Барсова. Существенного роста тарифов в этом году участники рынка не прогнозируют. Напротив, сегодня компании готовы предлагать программы лояльности для постоянных и новых клиентов. «В 2014 году тарифы не росли, и в этом году их рост маловероятен. Если страхователь хочет уменьшить стоимость полиса, он может воспользоваться франшизой и взять на себя ответственность в размере установ-

ленной суммы. Это хороший способ экономии, но сегодня он не очень популярен – страхователи, которые решились на покупку полиса, заинтересованы в комплексном покрытии от всех рисков», – отмечает директор филиала ОСАО «Ингосстрах» в Петербурге Владимир Храбрый. Также, по его словам, возможно дробление рисков. Например, застраховать недвижимость от пожара и залива, а от взрыва – нет. Однако в реальности многие риски связаны: пожар часто сопровождается взрывом, который становится причиной первого.

цифра

1,5 млрд рублей

составил в Петербурге объем рынка страхования загородных домовладений в 2014 году

альтернатива ипотеке

Лизинг добрался до жилья

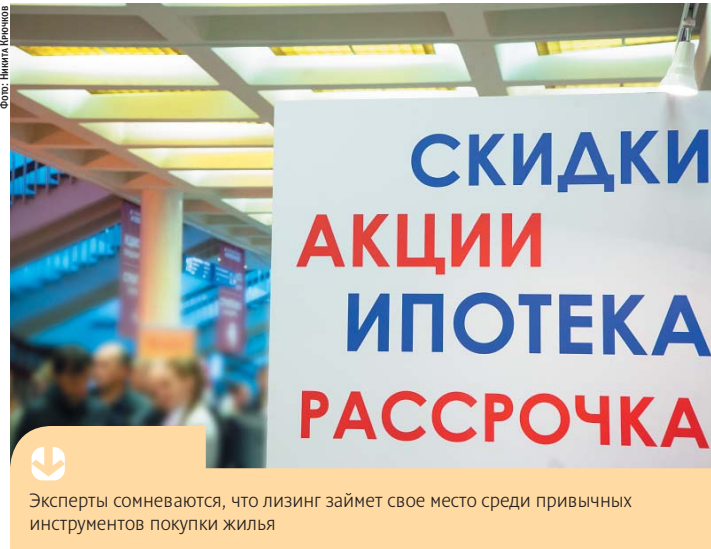
Екатерина Костина / Из-за роста процентных ставок по ипотечным программам застройщики вынуждены искать другие инструменты для привлечения покупателей квартир. Одним из них является лизинг жилой недвижимости, который уже начинает использоваться девелоперами как альтернатива ипотеке. Но большого развития этот финансовый механизм не получит, уверены эксперты.

Первым девелопером, который в Петербурге официально заявил о запуске программы по лизингу жилья, стала ГК «КВС». В феврале текущего года застройщик заключил с дочерней компанией банка ВТБ24 – «Система Лизинг 24» – соглашение о сотрудничестве при реализации недвижимости в своих объектах. Согласно договоренности, лизинговая компания при наличии заинтересованного клиента приобретает у застройщика жилое или коммерческое помещение и сдает его в лизинг клиенту. Клиент за оговоренный срок выплачивает лизингодателю стоимость недвижимости с учетом амортизации. Срок лизинга составляет от 1 года до 10 лет.

В «КВС» сказали, что уже есть одна сделка на стадии согласования, периодически поступают запросы на расчет платежей и условий лизинга недвижимости. Однако отметили, что услуга подходит узкой категории клиентов, в частности для тех, кто является собственником бизнеса, индивидуальным предпринимателем и т. д. Это связано с тем, что для банков риски по таким клиентам выше, и получить ипотеку им трудно. Также продукт интересен клиентам со сложной кредитной историей, отказникам по жилищным кредитам, а также людям с хорошим постоянным доходом, которые по какой-либо причине не могут его подтвердить, и др.

Преимущества лизинга

Надежда Семенович, финансовый директор УК «КВС», пояснила, что лизинговая программа имеет ряд преимуществ перед ипотекой, в частности более лояльные требования к заемщику и более высокую вероятность одобрения. В отличие от ипотеки, где первоначальный минимальный взнос равен 15–20%, при лизинге он ниже и составляет 10%. Если сумма первоначального взноса составляет 40% от стоимости квартиры, то от покупателя не требуется предоставления документов о доходе и трудовой занятости. Кроме этого, клиент может выбрать удобный график погашения (аннуитетный или дифференцированный платежи), существует возможность досрочного гашения кредита на квартиру. Стоит отметить, что собственность при лизинге оформляется на лизинговую компанию и переходит клиенту в конце срока лизинга после полной оплаты.



Надежда Семенович добавила, что для строительной компании, работающей по программе лизинга, рисков нет, так как квартиру покупает лизинговая компания по договору. В то же время для лизинговой компании риски меньше, чем для банка при ипотеке, так как собственность оформляется не на заемщика, а на лизинговую компанию. «Все риски клиента зависят только от него самого. В случае невыполнения обязательств и неоплате по договору лизинга лизинговая компания попытается найти вариант, удобный клиенту. Например, изменить график платежей и т. д.», – прокомментировала Надежда Семенович.

Привычные схемы надежней

Несмотря на заманчивые перспективы, которые открывает лизинг жилой недвижимости как перед клиентами, так и перед девелоперами, не все застройщики готовы воспользоваться этим инструментом.

В компаниях «Ленстройтрест», «ЮИТ», «БФА-Девелопмент» отметили, что таких программ не реализуют.

Денис Бабаков, коммерческий директор «ЛСР. Недвижимость – Северо-Запад», рассказал, что хоть у компании и бывают

сделки купли-продажи с использованием лизинга, но касаются они коммерческой недвижимости. «Сделки по продаже жилья через лизинг мы не практикуем, так как эта схема не востребована покупателями квартир. Причина невысокой популярности лизинга, думаю, в том, что хорошо работают другие инструменты. Например, для привлечения покупателей хорошо себя зарекомендовала увеличенная рассрочка. Кроме того, очень хорошо на поддержке высокого уровня продаж сказывается начавшаяся в феврале совместная с ОАО «Сбербанк России» акция по предоставлению скидок тем, кто берет ипотечный кредит в этом банке. По ее условиям, мы предоставляем своим покупателям скидки в размере 1–2–3% в зависимости от количества комнат», – прокомментировал Денис Бабаков.

По мнению Светланы Денисовой, начальница отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент», схема лизинга уместна, когда речь идет о приобретении оборудования, высококлассных станков, механизмов, транспортных средств, сооружений производственного назначения и т. д. «В недвижимости такая схема не получила широкого распространения в связи с большими издержками, непрос-

тым администрированием и высокими рисками. Длительные рассрочки при приобретении недвижимости в лизинг – это альтернатива ипотечному кредитованию. Если ипотека предлагается по привлекательным процентным ставкам, компания-застройщик предпочтительно получить всю сумму целиком, проведя сделку с ипотекой», – говорит она.

Лизинговые компании в стороне

Анастасия Халилова, директор управления по работе с клиентами ЗАО «Сбербанк Лизинг», пояснила, что лизинг в приобретении жилой недвижимости в прямом виде не применяется. По ее словам, исключение может составить недвижимость категории апартаментов (лофты) или гостиниц. «Чаще всего это касается случаев, когда компания приобретает такое жилье для своих сотрудников, особенно для командированных, или рассматривает иные варианты использования, где прослеживается предпринимательская цель (удобство, экономия на гостиницах и т. д.). Физические лица же пока крайне редко пользуются лизингом, предпочитая финансирование с помощью ипотечных продуктов. Это связано с тем, что гражданам при оформлении сделок лизинга приходится сталкиваться с налогом на имущество и с НДС, который физическое лицо не сможет себе возместить ни с аванса, ни с ежемесячного платежа», – прокомментировала Анастасия Халилова.

В свою очередь, Алексей Сичинава, заместитель генерального директора ОАО «ВЭБ-лизинг», рассказал, что лизингом недвижимости в России занимаются всего несколько компаний. «Предпосылок для того, чтобы лизинг недвижимости получил развитие в ближайшее время, мы не видим. Дело в том, что сделки по лизингу недвижимости весьма трудоемки в организационном плане, при этом высокорискованны, так как недвижимость является менее ликвидным объектом, чем, например, автомобили. Сложно будет оценивать стоимость объекта недвижимости на вторичном рынке через определенный промежуток времени. В случае неисполнения лизингополучателем своих обязательств объект недвижимости сложнее изъять, чем тот же автомобиль, его сложнее реализовать», – заключил он.

Мнение



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

– Если ипотечные сделки четко регулируются законодательством, то схема лизинга в недвижимости слабо регламентирована. Лизинговые схемы чаще используются между юридическими лицами. Например, при приобретении коммерческой недвижимости, когда продавец и покупатель являются юридическими лицами. Уже известно, что до конца марта на рынок придут средства, которые выделило правительство для поддержания ипотеки. В связи с понижением ключевой ставки до 14% процентная ставка по ипотеке может снизиться до 12% годовых. На таких условиях покупатели, которые хотели бы прибегнуть к ипотечному кредитованию, вернутся на рынок, и потребность в лизинговых схемах снизится.



Алексей Сичинава, заместитель генерального директора ОАО «ВЭБ-лизинг»:

– Лизинг жилой недвижимости еще менее интересен лизинговым компаниям, чем лизинг коммерческих объектов, так как этот инструмент в принципе ориентирован на юридических лиц, а жилую недвижимость приобретают лица физические, да и срок финансирования более 10 лет не является приемлемым для лизинговой компании. Физлица же, желающие приобрести жилую недвижимость, очевидно, будут заинтересованы в более продолжительном сроке финансирования. Более того, у лизинговых компаний практически нет опыта работы в данном сегменте, а выход на новый рынок, особенно в условиях финансовой нестабильности, чреват убытками и распылением ресурсов, поэтому на сегодняшний день игроки лизингового рынка сосредотачивают свои усилия на работе с грузовым, легковым автотранспортом, спецтехникой.

финансовые инструменты

Заморозка лизинга

Марина Майская / Рынок лизинга строительной техники «штормит». В течение 2014 года количество сделок постепенно снижалось. В ноябре и декабре был отмечен ажиотажный спрос. Нынешний же год начался с падения показателей по количеству совершенных сделок.

Падение строительного рынка потянуло за собой ряд смежных областей экономики, в том числе и лизинг спецтехники.

По оценкам рейтингового агентства «Эксперт РА», на российском рынке доля строительной техники в объеме нового бизнеса (стоимости имущества) за 2014 год составила 9,7% (годом ранее – около 9%). Однако, несмотря на рост доли, в стоимостном выражении данный сегмент сократился с 71 млрд до 66 млрд рублей.

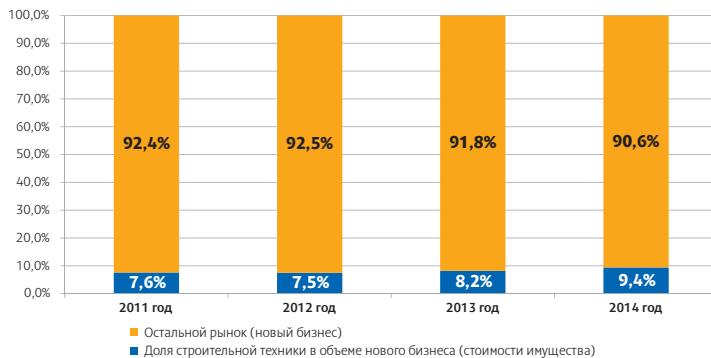
«Причиной сокращения лизинговых сделок стало проявление кризисных явлений в строительной отрасли, что негативно отразилось на платежеспособности девелоперов», – рассказал ведущий эксперт по банковским рейтингам «Эксперт РА» (RAEX) Руслан Коршунов.

В то же время в компании CARCADE сообщили, что в стоимостном выражении объем рынка Северо-Запада за последние два года кардинально не изменился. «Примерная оценка нового лизингового бизнеса (стоимость переданных клиентам предметов лизинга за определенный период, без НДС – прим. ред.) в сегменте строительной техники в регионах Северо-Западного федерального округа в 2014 году – 11-13 млрд рублей (в целом соответствует уровню 2013 года)», – отметил генеральный директор компании Алексей Смирнов.

Снижение спроса на строительную и дорожно-строительную технику происходило в течение всего 2014 года. Спасительным для лизинговых компаний стал конец года: количество приобретаемой новой спецтехники возросло в разы.

«Объем сделок в эти месяцы до двух раз превысил среднегодовое заключение сделок. В лизинг спецтехники на сумму более 5,2 млрд рублей, в том числе в Петербурге и Ленинградской области на сумму более 900 млн рублей», – сообщил начальник отдела маркетинга группы компаний «Балтийский лизинг» Евгений Колесов.

С 2012 года доля строительной техники в объеме нового бизнеса выросла почти на 2 п.п.



Источник: данные игроков рынка

Специалист рассказал, что полной противоположностью концу года получился январь текущего. Спрос существенно снизился. Причины тому и в высокой стоимости новой техники, и в традиционно низком спросе в начале года, и в повысившихся ставках по финансированию.

Снижение объемов приобретаемой в лизинг строительной техники отметил и директор Северо-Западного регионального филиала ЗАО «Сбербанк Лизинг» Мурат Сатаев. При этом он уверен, что пока главный вызов – это складывающаяся ситуация неопределенности.

Спад на рынке констатируют и страховщики, без которых осуществление сделки лизинга законодательно невозможно. Уменьшение объемов страхования объектов в лизинге с конца прошлого года подтвердили в Северо-Западном дивизионе «Ренессанс страхование», филиале компании «Росгосстрах» в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, филиале ОСАО «Ингосстрах» в Санкт-Петербурге.

В ситуации снижения спроса некоторые лизингодатели начали обращать более пристальное внимание на работу с бывшей в употреблении техникой.

С конца прошлого года рост популярности техники отечественного производства и бывшей в употреблении техники иностранного производства возрастает до трех лет фиксируют в ОАО «ВЭБ-лизинг».

В конце года большинство лизингодателей в ответ на изменение ключевой ставки ЦБ РФ и пересмотр банками ставок по уже заключенным договорам вынуждены были повысить ставки удорожания по лизингу спецтехники.

«По нашим оценкам, среднее удорожание по лизингу строительной техники в настоящее время составляет 30-35%. В течение последних двух лет средние значения ставки незначительно варьировались, но начиная с IV квартала 2014 года цена лизинга увеличилась на 5-6 процентных пунктов», – прокомментировал Алексей Смирнов.

О повышении ставок в компании с декабря 2014 года рассказал заместитель генерального директора ОАО «ВЭБ-лизинг» Алексей Сичинава. «Сейчас средняя ставка удорожания по лизингу спецтехники составляет порядка 12-15%, ранее она составляла 7-9%. Чем больше в структуре финансирования лизинговая компания доля собственных средств, тем более выгодные условия они могут предложить клиентам. В нынешних экономических условиях увереннее всего себя чувствуют крупнейшие лизинговые компании», – отметил бизнесмен.

Впрочем, есть компании, у которых ставка удорожания поменьше. Так, в ООО «Сибирская лизинговая компания» она составляет 8-9%. Начальник отдела маркетинга компании Александр Лысенко объяснил это тем, что они работают со средним и крупным бизнесом, устойчивыми предприятиями, где риски минимальны, поэтому и стоимость лизинга существенно ниже.

Руслан Коршунов считает, что удорожание кредитов сильно урежет аппетиты лизинговых компаний в текущем году: «По данным анкетирования рынка лизинга за 2014 год, некоторые компании открыто говорят о том, что будут вынуждены уйти с рынка или продать свои портфели, если ситуация с заемными ресурсами не изменится в лучшую сторону».

МНЕНИЕ



Алексей Смирнов,
генеральный директор компании CARCADE:

– Драйверы сегмента – жилищное строительство и строительство крупных инфраструктурных объектов. С учетом общего экономического спада, а также специфических проблем строительной отрасли, которые актуализировались на рубеже 2014-2015 годов (большой уровень за кредитованности строительных компаний, падение ипотечных продаж, снижение ставок по аренде площадей), можно предположить, что строители сосредоточатся прежде всего на завершении уже начатых проектов.

Прогноз неопределенности

Марина Майская / В 2015 году рынок лизинга может упасть на четверть, прогнозируют участники рынка.

По мнению заместителя генерального директора ОАО «ВЭБ-лизинг» Алексея Сичинава, рынок лизинга строительной спецтехники в 2015 году «сожмется» на 15-25%. Согласно пессимистичному (базовому) сценарию рейтингового агентства «Эксперт РА», объем нового бизнеса со строительной техникой в 2015 году покажет дальнейшее сокращение (не менее 15%) и составит около 56 млрд рублей. При этом Руслан Коршунов отметил, что из-за более мощного сокращения крупных сегментов (железнодорожный и авиатранспорт),

доля строительной техники может продолжить расти – до 10% в объеме нового бизнеса за текущий год.

С таким предположением согласен и генеральный директор компании CARCADE Алексей Смирнов: «Доля нового бизнеса в сегменте лизинга строительной техники в период 2013-2014 годов составляла 8-12% от общего объема нового бизнеса в целом по рынку. Согласно предварительным данным, по итогам 2014 года доля этого сегмента выросла в пределах одного процентного пункта. По итогам 2015 года она может еще более увеличиться за счет проседания сегментов с дорогостоящими предметами лизинга (авиатранспорт, железнодорожный транспорт,

морские и речные суда)».

По прогнозу господина Смирнова, потребность в финансовой аренде новой строительной техники будет ниже, чем в 2014 году. Объем нового бизнеса в сегменте по итогам 2015 года сократится примерно на 15-20%, даже с учетом повышения стоимости предметов лизинга. Впрочем, несмотря на вызовы и трудности, представитель группы компаний «Балтийский лизинг» Евгений Колесов отметил, что уже в феврале были тенденции к улучшению ситуации, хоть темпы пока и не активные. Директор Северо-Западного регионального филиала ЗАО «Сбербанк Лизинг» Мурат Сатаев считает, что в 2015 году лизинг будет вос-

требован особенно промышленными предприятиями, которые начали обновлять свои основные фонды в 2014 году. Также, по его словам, лизинг актуален для компаний, которые вошли

в крупные инвестиционные проекты в 2013-2014 годах. По мнению ведущего эксперта по банковским рейтингам «Эксперт РА» (RAEX) Руслана Коршунова, поддержку лизингу строительной техники может оказать запуск крупных масштабных строек, таких как объекты для чемпионата мира по футболу 2018 года, газопровод

«Сила Сибири», инфраструктурные объекты Крыма и др. «Новым веянием данного сегмента в 2015 году может стать наращивание позиций китайских и других азиатских поставщиков строительной техники, у которых появилась неплохая возможность для экспансии из-за санкций», – подытожил эксперт.

МНЕНИЕ



Евгений Колесов, начальник отдела маркетинга группы компаний «Балтийский лизинг»:

– Конкурентная борьба за качественного клиента в текущем году должна только усилиться. И тут хотелось бы предостеречь от соблазна работать с уж очень «хорошими» условиями как по авансам, так и по стоимости финансирования. Не исключено, что ряд игроков лизингового рынка будет вынужден пойти на этот шаг для поддержания текущего уровня ликвидности компании в ущерб экономике сделки и приемлемым рискам. Лучше работать с партнерами, зарекомендовавшими себя на рынке и имеющими объективные рейтинги надежности, устанавливаемые рейтинговыми агентствами.

«Отказываться от банковских гарантий при госзакупках сейчас не время»

6 марта 2015 года правительство РФ приняло постановление № 199, которое несколько сократило сферу применения банковских гарантий в госзаказе. Станислав Мацелевич, генеральный директор НП СРО «Первая гильдия строителей», рассуждает о том, что в действительности отмена гарантий при госзакупках неминуемо создаст целый ряд проблем как для госзаказчиков, так и для добросовестных подрядчиков, работающих на госзаказе. ➤

Постановление правительства РФ № 199 разрешает заказчикам не устанавливать требование об обеспечении исполнения контрактов при проведении тендеров, в которых принимать участие могут только субъекты малого предпринимательства, по контрактам, по которым предусмотрено банковское сопровождение (это контракты на сумму 10 млрд рублей и выше) и в некоторых других случаях.

Обратный эффект

Видимо, законодатель хотел сделать в условиях кризиса доброе дело господрядчикам, которым действительно приходится очень непросто: в связи с падением курса рубля затраты подрядчиков на исполнение контрактов существенно выросли, а цена контракта не может быть увеличена. Если поверхностно разбираться в вопросе, кажется, что отмена гарантии позволяет подрядчику сэкономить. И что самое приятное, вроде бы не за счет бюджета.

Думаю, что законодатели не просчитали все последствия своих действий. В действительности отмена гарантий при госзакупках неминуемо создаст целый ряд проблем как для госзаказчиков, так и для добросовестных подрядчиков, работающих на госзаказе.

Все мы хорошо помним времена закона 94-ФЗ «О госзакупках», когда для участия в тендере порой заявлялись несколько десятков компаний. Значительная часть участников тендера не намеревалась реально исполнять госконтракт – целью их участия было вымогательство денег у реальных претендентов на выполнение работ под угрозой демпинга на аукционе.

Банковские гарантии как бы требовались, но стоили недорого из-за засилья так называемых серых гарантий, то есть подделок, получить которые не было проблемой ни для кого. Поддельными гарантиями, по оценкам ФАС, тогда обеспечивалось более половины всех государственных и муниципальных контрактов. Выявить подделки на этапе заключения контракта было сложно из-за того, что заказчик ограничен во времени и в полномочиях.

Именно это позволяло участвовать в тендерах недобросовестным компаниям и фирмам-однодневкам, способствовало необоснованному демпингу на аукционах.

Закон 44-ФЗ положил этому конец. Был введен единый реестр банковских гарантий, исключающий использование подделок.

Требования наличия у победителя тендера настоящей банковской гарантии стало, возможно, главным достижением закона 44-ФЗ. По сути, это ввело предквалификацию участников тендеров, о необходимости которой так много и обоснованно говорили представители госзаказчиков и крупных подрядчиков. При этом предквалификация, осуществляемая госзаказчиками, была бы дорогостоящей для государства и неэффективной, зачастую коррупционной. Предквалификация же со стороны банков в форме проверки участника тендера при выдаче ему гарантии стала независимой и объективной, так как за свое решение о выдаче гарантии банки несут полную финансовую ответственность.



Банковская гарантия как благо

При выдаче гарантии банк проверяет финансовое положение компании, ее опыт в сфере строительства, в том числе объектов, аналогичных выставленному на тендер. Проверяется и реальность деятельности компании – это жесткое требование ЦБ РФ, препятствующее выдаче гарантий фирмам-однодневкам. Работают три разные службы банка: безопасники, кредитчики и риск-офицеры.

Если сейчас отменить требование предоставления гарантии для заключения госконтракта, это вызовет резкий рост числа участников тендеров, демпинг и другие негативные последствия

Заказчик зачастую может выбрать размер банковской гарантии. Обеспечение исполнения контрактов на сумму до 50 млн рублей может быть от 5 до 30% от суммы контракта, при контрактах свыше 50 млн рублей – от 10 до 30%. Заказчикам следует помнить, что чем больше сумма гарантии по отношению к сумме контракта, тем более надежные подрядчики смогут претендовать на выполнение работ.

Если победитель тендера предложил на тендере цену значительно ниже первоначальной, ему также проблематично получить гарантию и заключить контракт. Ведь для банка это означает повышенный риск выплаты по гарантии в связи с тем, что подрядчик не сможет должным образом исполнить контракт. Таким образом,

банки, по сути, эффективно борются с демпингом на гостендерах.

Как результат, закон 44-ФЗ вызвал сокращение числа участников гостендеров и демпинга на них. Компании, не готовые пройти банковскую проверку, не рискуют более участвовать в тендерах.

Разумным стало и решение законодателя об ограничении числа банков, имеющих право выдавать гарантии в сфере госзакупок. Банк должен существовать не менее пяти лет, а его собственный капитал (то есть, по сути, превышение имущества

банка над его обязательствами) составлять не менее 1 млрд рублей. В результате выдавать гарантии в сфере госзаказа могут только надежные банки, почти 2/3 банков лишились такой возможности. Существуют и общие требования, в соответствии с которыми сумма гарантий, выданных банком одной компании или группе аффилированных компаний, не может составлять более 25% собственного капитала банка, а общая сумма всех выданных гарантий не может превышать собственный капитал банка более чем в 10 раз. Благодаря этому банки не могут выдать гарантий на сумму больше той, за которую они смогут ответить. В итоге более 70% всех гарантий выдаются 10 крупнейшими банками.

Рост выплат

В случае банкротства подрядчика банковская гарантия – единственный способ для заказчика получить возмещение убытков и штрафные санкции. Гарантия на гарантийный срок обеспечивает заказчику возмещение банком убытков от некачественного выполнения подрядчиком работ, которое выявляется зачастую через длительное время по окончании выполнения работ, когда подрядчика уже не найти.

Всего в 2014 году банки выплатили по гарантиям более 50 млрд рублей. Только по гарантиям, выданным ООО НПО «Мостовик», выплаты превысили 10 млрд рублей.

При этом 40% всех выплат пришлось на IV квартал 2014 года. Причин этому три. Во-первых, государство стало жестче подходить к исполнению госконтрактов. Во-вторых, ухудшение финансовой ситуации в стране вызывает все больше сложностей у подрядчиков с исполнением договоров. В-третьих, с рынка исчезли подделки и «серые» гарантии, по которым заказчик не мог получить исполнение. Очевидно, что объем выплат по гарантиям и, соответственно, их цена будут расти и дальше. Так, Владимир Яшин предсказывает, что выплаты по гарантиям в 2015 году достигнут 300-600 млрд рублей.

Таким образом, институт банковских гарантий в госзаказе выполняет две функции. Во-первых, превентивную функцию – недопущение финансово несостоятельных компаний и фирм-однодневок к участию в тендерах. Предотвращение демпинга и получение объемов работ только теми компаниями, которые смогут их выполнить. Во-вторых, компенсационную функцию – безусловное возмещение убытков госзаказчику, возврат необработанного аванса и штрафных санкций.

В условиях нынешнего кризиса объем строительства, в том числе в сфере госзаказа, значительно сократился, а количество строительных компаний пока еще не уменьшилось адекватно падению объемов работ. Многие из них находятся в поиске любых подрядов или иного заработка. Если сейчас отменить требование предоставления гарантии для заключения госконтракта, это вызовет резкий рост числа участников тендеров, демпинг, вымогательство откатов участниками тендеров друг у друга и другие негативные последствия. В сфере регулирования рынка госзаказа был бы сделан большой шаг назад.

Кроме того, компенсационная функция гарантий также становится особо актуальной для заказчиков. Так что ценность института банковских гарантий при госзакупках как для заказчиков, так и для подрядчиков в условиях кризиса только выросла. Отказываться от гарантий сейчас не время.

цифра

более **50** млрд

рублей выплатили банки по гарантиям в 2014 году

ЖКХ нужна ясная программа действий

Дарья Литвинова / Государственные программы, реализуемые в сфере ЖКХ, согласно официальной статистике, в Петербурге осуществляются достаточно эффективно. В то же время среди реальных проблем отрасли эксперты называют отсутствие конкретики в законодательных актах, низкое качество капремонтов, задержки сроков расселения аварийных домов. ➔

В рамках XI Международной специализированной выставки «ЖКХ России», проходящей в Петербурге, состоялась конференция «Капитальный ремонт МКД. Вопросы лицензирования УК».

Законодательство без конкретики

О системных проблемах при реализации региональных программ капитального ремонта, расселения аварийных зданий, лицензирования УК МКД рассказал Павел Созинов, член регионального штаба ОНФ в Санкт-Петербурге, руководитель рабочей группы «Качество повседневной жизни».

Он прокомментировал ряд последних федеральных законодательных инициатив, касающихся сферы ЖКХ. В частности, поправками в Жилищный кодекс предполагается передать функции по методическому обеспечению региональных операторов по капремонтам в ведение Министерства строительства и ЖКХ, с тем чтобы министерство своими постановлениями регулировало их деятельность. «Речь идет о регламенте назначения руководителей операторов, их квалификации и финансовом контроле. Идея, конечно, правильная, но при этом нас опять уводят от конкретного обсуждения проблем в дебри бюрократических проволочек. Безусловно, поправки в Жилищный кодекс необходимы и должны носить рамочный характер, но первоначально методическое обеспечение деятельности региональных операторов нужно собрать в концепцию, в единую систему, а уже потом вносить поправки в законы, – считает Павел Созинов. – Пока же нам говорят: давайте передадим функционал в Минстрой, а там



Павел Созинов (справа) прокомментировал ряд последних федеральных законодательных инициатив, касающихся сферы ЖКХ

разберутся. Закономерный вопрос: когда разберутся? Разве это серьезное исполнение поручений президента? И где здесь общественный контроль?».

Павел Созинов отметил, что Общероссийский Народный Фронт в Петербурге осуществляет мониторинг исполнения «майских» указов президента РФ Владимира Путина и решений II Форума действий. Говоря о программе расселения аварийных зданий в Петербурге, он рассказал, что данная программа с точки зрения контрольных цифр реализуется достаточно эффективно, однако есть ряд существенных замечаний от горожан. «Силами штаба ОНФ и рабочей группы проводится мониторинг и осуществлен ряд выездных

проверок аварийных объектов, – сообщил Павел Созинов. – Среди выявленных проблем – задержка сроков расселения домов (по некоторым объектам расселение идет по несколько лет), здания не находятся под надлежащим контролем. Мы выявили случаи заселения их мигрантами, сдачи «теневыми» управляющими компаниями в аренду. Впрочем, эта ситуация характерна не только для Петербурга.

Многие жители недовольны предоставляемыми им помещениями под расселение и тем, что они находятся в удаленных районах. Это является травмирующим фактором, особенно для жителей старшего возраста. Есть замечания к качеству этих объектов».

К сожалению, федеральное законодательство не говорит о том, что необходимо улучшить качество жизни переселяемых граждан. «Обычная практика, когда из аварийной коммунальной квартиры граждане переселяются опять же в коммунальную квартиру. Город снова прирастает «коммуналками», причем во вновь возводимом жилом фонде, что совсем уже нонсенс», – подчеркнул Павел Созинов.

Касаясь программы капитального ремонта, руководитель рабочей группы «Качество повседневной жизни» отметил, что на сегодняшний момент программа исполняется в целом достаточно высокими темпами, однако тарифы, на которые опирается Фонд капитального ремонта, не являются экономически обоснованными. Отмечается низкое качество капитального ремонта, причем проблема заключается в методологии, заложенной в основу капитального ремонта. «Зачастую не проводится инструментальное обследование зданий, и многие технические паспорта зданий не соответствуют действительности. Сегодняшняя программа капремонта опирается скорее на финансовые возможности города и Фонда по расходованию средств, но не на реальную ситуацию с капитальным ремонтом домов», – сказал Павел Созинов.

Переход на лицензирование

По мнению Павла Созинова, также не выдерживаются сроки лицензирования управляющих компаний, и аттестация специализированных компаний зачастую носит формальный характер.

Противоположную трактовку лицензирования управляющих компаний дал в ходе конференции заместитель начальника Государственной жилищной инспекции Петербурга Юрий Кузин. По мнению чиновника, для управляющих компаний, добросовестно обслуживающих жилищный фонд, процесс перехода от государственного жилищного надзора к лицензионному контролю пройдет «практически незаметно», несмотря на введение серьезных штрафных санкций.

«В Петербурге процесс лицензирования УК серьезных волнений пока не вызывает, – считает Юрий Кузин. – Компании, обслуживающие около 90% городского жилищного фонда, уже подали заявки на лицензирование. С 1 мая 2015 года деятельность управляющих компаний, не получивших лицензию, становится незаконной. Мы мониторим ситуацию по домам, которые могут остаться без управления».

От ругательного к привлекательному

Дарья Литвинова / Расходы на ЖКХ в скорректированном бюджете Петербурга на 2015 и плановый период 2016–2017 годов сократятся на 9,2%. В текущем году финансирование отрасли составит 18,7 млрд рублей.



Игорь Албин заявил, что урезание бюджета – это «повод задуматься над повышением эффективности работы коммунальных служб»

На пресс-конференции «ЖКХ Санкт-Петербурга: итоги года и перспективы», состоявшейся в рамках выставки «ЖКХ России – 2015», вице-губернатор Игорь Албин заявил, что урезание бюджета – это «повод задуматься над повышением эффективности работы

коммунальных служб», и пообещал приложить все усилия для того, чтобы «перевести термин «ЖКХ» из разряда ругательных в разряд привлекательных». Выступая с приветственным словом, Игорь Албин обозначил количественные показатели сферы ЖКХ Петербурга – 22 тыс. многоквартирных домов, более 7,7 тыс. км теплосетей, 15 ТЭЦ и 696 котельных, более 6,8 тыс. км водопроводных сетей и 9 водопроводных станций, 29,5 тыс. км электрических сетей и более 9 тыс. трансформаторных подстанций, а также 317 управляющих компаний. Всего в сфере ЖКХ трудятся 83 тыс. горожан.

Расходы на ЖКХ в скорректированном бюджете Петербурга на 2015-й и плановый период

2016–2017 годов сократятся на 9,2%. По уточненным показателям, в 2015 году финансирование отрасли составит 18,7 млрд рублей, в 2016-м – 16,7 млрд рублей, в 2017 году – 16,0 млрд рублей. Недостающие средства город планирует привлечь в качестве частных инвестиций – как российских, так и иностранных. Вице-губернатор пообещал «жестко контролировать каждый рубль, который направляется на отрасль ЖКХ». Ежегодно на содержание жилищного фонда города направляется более 11 млрд рублей, из них 4 млрд рублей по системе текущего ремонта, и около 7 млрд рублей затрачивается на работы капитального характера, сообщил Валерий Шиян, председатель Жилищного комитета

Петербурга. «В 2013 году нам удалось расселить 5,6 тыс. коммунальных квартир, а в прошлом году – 5266 «коммуналок», что является серьезным достижением», – уверен Валерий Шиян. По программе расселения аварийного жилья из 924 многоквартирных домов, признанных аварийными до 1 января 2012 года, осталось расселить 52 дома. По словам председателя Жилищного комитета, для всех семей, которые еще не переселены, новые квартиры уже построены. Комитет по благоустройству приступил к уборке города после зимнего периода. Все работы комитет обещает завершить к 1 мая текущего года. Председатель комитета Владимир Рублевский рассказал, что городским бюджетом в 2015 году на проведение

комплексной уборки предусмотрено 6,18 млрд рублей при расчетной потребности в 10 млрд рублей. «По сравнению с прошлым годом в этом году финансирование уменьшилось на 384 млн рублей, а площадь уборки увеличилась на 1,4 млн кв. м», – сообщил Владимир Рублевский. Начальник Государственной жилищной инспекции Петербурга Владимир Зябко рассказал о том, как идет процесс лицензирования управляющих компаний: «В настоящее время на рассмотрении в инспекции находятся 133 заявления на получение лицензии от управляющих компаний, охватывающих 86% всего жилого фонда Петербурга. Все крупные УК уже заявили, остались те, у кого в управлении 1–3 дома», – заключил он.

Сети в кризисе

Лидия Горбукова / Крупнейшая сетевая компания Петербурга и Ленинградской области – ОАО «Ленэнерго» (принадлежит более 60% рынка города) – находится в глубоком финансовом кризисе. Долги организации не дают возможности рассчитаться со своими партнерами, а в итоге взаимных неплатежей может быть разрушена вся финансовая система электросетевого комплекса. ➔

На прошлой неделе Василий Никонов, который занял кресло генерального директора ОАО «Ленэнерго» после отставки в январе текущего года Андрея Сорочинского, представил журналистам антикризисный план по выходу из тяжелой финансовой ситуации, в которой оказалась энергокомпания.



Фото: Никита Виноков

Пятилетняя история

Проанализировав финансовую деятельность Ленэнерго за последние пять лет, Василий Никонов назвал несколько причин сложившейся ситуации. Первая из них – это банкротством банка «Таврический», где «осело» 16,5 млрд рублей. «Центробанк принял решение, что санатором банка «Таврический» будет банк МФК (структура Михаила Прохорова – прим. ред.). Мы ждем, что примерно 25% от этой суммы мы получим сразу после начала процедуры санации. Оставшиеся 75% денег будут оформлены в виде долгосрочных субординированных кредитов под ставку 0,5% на 20 лет», – пояснил господин Никонов.

Однако, по его словам, ситуация с банком «Таврический» – это всего лишь верхушка айсберга. Василий Никонов заявил журналистам, из-за тарифно-балансовых решений, которые принимал Смольный начиная с 2011 года, энергокомпания недополучила 20 млрд рублей. В частности, около 12 млрд рублей составили выпадающие доходы из-за некорректного расчета объема электроэнергии, передаваемой по сетям компании, а 8 млрд рублей – это потери из-за так называемого сглаживания тарифов. По действующим тарифно-балансовым решениям получить эти 8 млрд компания должна в 2017 году, однако случится это или нет, пока непонятно.

«Эти цифры опережают тот урон, который был нанесен компании «Ленэнерго» вследствие размещения денежных средств в банке «Таврический», – прокомментировал господин Никонов.

Подвели партнеры

Усугубляет тяжелую финансовую ситуацию и тот факт, что ОАО «Петербургская сбытовая компания» с февраля 2015 года перестала оплачивать счет за транспорт электрической энергии компа-

нии «Ленэнерго». Василий Никонов констатировал, что сегодня сальдированный долг «ПСК» составляет 4,9 млрд рублей.

«Ситуация с неплатежами «ПСК» возникла в феврале текущего года, до этого такого не было, – рассказал Василий Никонов. – Платежи со стороны «ПСК» очень важны для Ленэнерго, которая

Смольный принял решение взять на себя часть обязательств по техприсоединению за счет повышения доли города в Ленэнерго или за счет других возвратных механизмов

сегодня на 80% формирует свою выручку из этих средств. Сейчас мы пытаемся нормализовать ситуацию с неплатежами – ведем переговоры, отправляем свои претензии в компанию, готовим судебные иски».

Со своей стороны, в «ПСК» прокомментировали, что рассчитаются с ОАО «Ленэнерго» за транзит электроэнергии в феврале 2015 года до 25 марта. Между тем в сбытовой компании говорят, что

Ленэнерго не выплатило ОАО «ПСК» 1,7 млрд рублей денежных средств за предоставленную конечным потребителям электроэнергию.

В сбытовой компании заметили, что ОАО «Ленэнерго» как «держатель котла», получая денежные средства от ОАО «ПСК» в полном объеме, не оплачивало услуги

смежным сетевым организациям, накапливая перед ними долги. Теперь некоторые смежные сетевые компании подают иски к ОАО «ПСК», хотя принадлежащие им денежные средства находятся на счетах Ленэнерго.

Цепочка неплатежей уже окутала весь электросетевой комплекс. Из-за того что Ленэнерго не может расплатиться с ЛОЭСК, последняя сократила свою инвестиционную программу. В то же время

«РКС-энерго» задолжало самой компании «Ленэнерго».

Из-за сложившейся финансовой ситуации Ленэнерго вынуждено примерно на 30% сократить свою пятилетнюю инвестиционную программу – с 159 млрд до 110 млрд рублей. По словам Василия Никонова, наибольшие сокращения будут произведены в 2015 и 2016 годах. «2017 и 2018 годов мы пока не касались», – прокомментировал он. В частности, инвестиционная программа компании на 2015 год составит 14 млрд рублей.

Системная проблема

Василий Никонов говорит, что случившееся в Ленэнерго – это системная проблема, и обвиняет во всем «кривые» тарифно-балансовые решения, из-за которых компания получает сумму меньше, чем определил регулятор, а соответственно, не имеет источника, чтобы рассчитаться со смежными сетевыми организациями. Чтобы как-то решить ситуацию, Ленэнерго собрало пакет данных, подтверждающих выпадающие доходы, и направило их в Федеральную службу по тарифам (ФСТ). Если просьбы компании будут удовлетворены, то тарифная компенсация должна быть покрыта средствами из бюджета Петербурга. «Конечно же, мы будем использовать все возможности, чтобы восстановить права Ленэнерго. Неблагодарное дело – начать судиться с регуляторами. Но ситуация сегодня сложная, поэтому она нас заставляет называть вещи своими именами. Отстаивать права мы будем до последнего, насколько нас хватит», – заключил Василий Никонов.

Дмитрий Баранов, ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент», считает, что в отношении 12 млрд рублей у компании есть шансы выиграть, если она сможет доказать, что действительно некорректно рассчитывались объемы электроэнергии, которые передавались по сетям. «Что касается 8 млрд рублей, то здесь действительно нужно будет разбираться со всей системой тарифов, то есть выходить на национальный уровень. Но и в этом случае у компании есть шансы если не опираться всю систему полностью, то добиться каких-либо изменений в ней, что в будущем даст ей возможность не терять деньги», – добавляет эксперт.

Вице-губернатор Петербурга Игорь Албин прокомментировал, что план по повышению финансовой устойчивости компании свидетельствует об отсутствии у менеджмента Ленэнерго конкретного плана действий по выходу компании из сложившейся ситуации без привлечения бюджетных средств. «В рамках поддержки Ленэнерго нами принято решение взять на себя часть обязательств по технологическому присоединению, но это произойдет за счет повышения доли города в Ленэнерго или за счет других возвратных механизмов», – заключил он.

БЕСПЛАТНЫЙ ПРИГЛАСИТЕЛЬНЫЙ БИЛЕТ НА САЙТЕ: exposfera.spb.ru

ВЫСТАВКА СТРОИМ ДОМ
11-12 апреля СК «Юбилейный»
м. «Спортивная», пр. Добролюбова, 18
с 11.00 до 18.00

- Строительство дома • Инженерные системы • Строительные технологии и материалы
- Системы охраны и безопасности • Салон Камин • Интерьер и дизайн
- Ландшафтный дизайн • Загородная недвижимость

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР
СТРОИТЕЛЬНЫЙ
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР
RAUF
кирпич

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР
KNAUF
Немецкий стандарт

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР
ГК ПРИОЗЕРСКИЙ
ЛЕСОКОМБИНАТ

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР
EXPOСФЕРА

(812) 600-92-62, 600-92-92

Заманить в офис

Лидия Горборукова / В этом году собственникам бизнес-центров придется побороться за арендаторов, уверены эксперты. Чтобы привлечь и удержать клиентов, управляющие компании пускают в ход различные схемы: разрабатывают системы скидок и рассрочек, вводят дополнительные сервисы, а то и просто «дарят» арендуемые «квадраты».

В Colliers International констатируют, что конкуренция на рынке офисной недвижимости день ото дня возрастает. По данным компании, на начало 2015 года свободные площади в бизнес-центрах классов А и В насчитывают около 271 тыс. кв. м, или 11,8% от всего объема рынка. При этом доля вакантных площадей в классе А составила 17,1%, в классе В – 8,5%. «На конец 2014 года на рынке уже было свободных площадей больше, чем среднегодовые показатели спроса на эти помещения, и это еще не учитывая объема ввода, анонсированного на 2015 год. По мере выхода на рынок новых офисных площадей мы ожидаем появления дисбаланса между высокими объемами ввода и более низкими объемами поглощения, что приведет к увеличению доли вакантных площадей на рынке», – прокомментировала Вероника Лежнева, директор департамента исследований компании Colliers International в Санкт-Петербурге. По ее словам, на рынке идет снижение спроса, а та активность, которая наблюдается, связана прежде всего со стремлением арендатора определить, насколько его текущие условия соответствуют рыночным. В нынешней ситуации арендаторы ведут переговоры о более выгодных условиях.

Отток арендаторов

Участники офисного рынка всерьез готовы бороться за каждого клиента. Из-за экономического кризиса арендаторы покидают бизнес-центры, сокращая расходы на аренду офисов и свой собственный бизнес. Ольга Пономарева, вице-президент ГК Leorsa (инвестор БЦ Eightedges), констатировала, что отток арендаторов по причине сокращений или закрытия их бизнеса наблюдается во всех секторах офисной недвижимости.

По словам Натальи Скаландис, управляющего директора PM NAI Vesag в Санкт-Петербурге, компании переезжают в бизнес-центры более низкой классности либо в офисы, расположенные в более дешевых локациях, или просто сокращают занимаемые площади. «В большей степени пострадали бизнес-центры класса А, где уровень вакансий составляет примерно 18,8%, в меньшей – классы В+ и В (7,8%), а также С (6,3%). Тенденция роста вакансии сохранится до конца года, в результате чего в классе А она может



Многие управляющие компании идут навстречу арендаторам и серьезно пересматривают условия аренды, в том числе фиксируют ставку в рублях

превысить 25%, а в классе В+ составить 10%. Сейчас спросом пользуются офисные помещения в классах В и В+, предлагающие наилучшее соотношение цены и качества», – прокомментировала эксперт.

Вероника Чаханова, директор департамента офисной недвижимости East Real, констатировала, что многие управляющие компании идут навстречу арендаторам и серьезно пересматривают условия аренды, в том числе фиксируют ставку в рублях.

Алена Бердиган, руководитель отдела офисной недвижимости компании Maris в ассоциации с СВRE, рассказала, что отток клиентов наблюдается в тех бизнес-центрах, где стоимость не соответствует их уровню. «Например, бизнес-центр

класса А располагается в историческом центре уже более 10 лет. Ставки могут превышать 2 тыс. рублей за 1 кв. м в месяц, но здание безнадежно устарело и сильно проигрывает современным аналогам, которые предлагаются за 1500-1800 рублей за 1 кв. м в месяц. Такие объекты, требующие реновации, могут испытывать больший отток клиентов», – привела пример эксперт. По ее словам, арендодатели в основном применяют один механизм привлечения клиентов – предоставление скидок от заявленной цены. Некоторые заявляют о проведении акций и открыто понижают стоимость помещений, другие предлагают брокерам более выгодные условия сотрудничества, чем стандартный месяц арендной платы.

Привлечение клиентов

Вероника Чаханова рассказала, что в свете сложной экономической ситуации сегодня практически все арендодатели предоставляют клиентам льготный период аренды, компенсирующий затраты на переезд. Также нередко бизнес-центры идут на снижение установленной ставки в пределах 10% на первый год аренды.

А Ольга Пономарева добавила, что ее компания готова компенсировать арендатору расходы на переезд, а также выполнить отделку под ключ, при этом вся работа ведется по принципу «одного окна».

Луиза Улановская, руководитель департамента маркетинга и продаж ООО «Газпромбанк-Инвест», отметила, что Газпромбанк-Инвест в процессе аренды кампании делового центра Mezon Plaza применяет индивидуальный подход к каждому потенциальному арендатору. «Для части арендаторов важнее получить более низкую ставку, для кого-то критически важно количество машино-мест, а кому-то – полностью готовое помещение. Несмотря на то что новые проекты в кризис испытывают сложности с заполнением, сейчас мы видим интерес к нашему проекту со стороны крупных компаний из разных сфер – информационных технологий, фармацевтика, нефтегазовый сектор, инвестиционно-строительный бизнес и др.», – отметила она.

Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге, констатирует, что арендодатели предлагают индивидуальные скидки в зависимости от площади. «Причем площадь помещений, предлагаемых с дисконтом, становится все меньше и меньше. Традиционно предоставляются арендные каникулы, срок которых постепенно увеличивается. Однако за пределы стандартной практики все это не выходит», – добавил он.

По мнению Вероники Лежневой, в отношении скидок и акций все арендодатели «играют» со сроком арендных каникул, объемом работ по отделке офиса перед въездом арендатора, дополнительными парковочными местами, предоставляемыми бесплатно или по сниженной ставке аренды. Также, по ее словам, арендодатель может принять решение не индексировать ставку для текущего арендатора в этом году, чтобы сохранить его.

КСТАТИ

По данным компании NAI Vesag, в Санкт-Петербурге в среднем в офисах класса А арендные ставки составляют около 1520 рублей/кв. м/месяц, в классе В+ – 1150 рублей/кв. м/месяц, в классе В – 995 рублей/кв. м/месяц, в классе С – 800 рублей/кв. м/месяц.

МНЕНИЕ



Луиза Улановская, руководитель департамента маркетинга и продаж ООО «Газпромбанк-Инвест» (девелопер Mezon Plaza):

– Сложнее всего сейчас офисам класса А. Там на конец 2014 года пустовало порядка 19% площадей. Для сравнения, в классах В+ и В – около 8%. Также непросто найти арендаторов новым объектам, которые были введены в прошлом году. Учитывая текущую экономическую ситуацию и обстановку в бизнесе, сложности могут испытывать бизнес-центры всех классов, если не пойдут навстречу арендатору, не услышат его потребности и пожелания. В ближайший год рынок будет направлен на арендатора, поскольку если он будет чем-то недоволен, то сможет найти помещения в другом бизнес-центре.



Людмила Тэор, руководитель направления продаж и маркетинга группы SOLO:

– В управлении группы SOLO находится более 60 тыс. кв. м коммерческой недвижимости. По нашим объектам офисного сегмента такого оттока арендаторов мы не наблюдаем. Что касается рынка в целом, то, конечно, динамика, связанная с текущим положением вещей в стране и мире, существует. Больше всего это чувствуют на себе объекты высокого класса и вновь вводимые объекты. В кризис используются все возможности, которые известны на рынке. Здесь все весьма индивидуально. Арендаторам наших бизнес-центров мы не предлагаем каких-либо специальных условий. Мы постоянно работаем над повышением качества услуг, чтобы им было комфортно и удобно нас находить.



Андрей Тетыш, президент ГК «АРИН»:

– Для привлечения арендаторов в кризис по возможности нужно повышать класс бизнес-центра. Возможно, это «прыжок» в целом классе: например, из С в В. На практике чаще происходит прыжок в половину либо в треть класса. Но арендатору сегодня однозначно надо давать более качественный продукт за те же деньги. Если собственник в состоянии изменить среду вокруг бизнес-центра, это тоже нужно делать. Если проект занимает пару кварталов, можно думать о каких-то публичных сервисах: парк внутри территории, общественное место для отдыха, которое приукрашивает состояние проекта и позволяет привлечь новых арендаторов либо сохранить старых на той же ставке.



Мощность производства составит 60 тыс. тонн продукции в год

Поморье меняет солярку на древесную стружку

Михаил Немировский / Один из крупнейших операторов лесосырья Северо-Запада, ГК «Титан», открыл второй завод по производству древесных гранул в Архангельской области стоимостью 350 млн рублей. Нарастив производство биотоплива до 500 тысяч тонн в год, власти региона планируют к 2030 году полностью отказаться от импорта угля и мазута. ➔

Новый пеллетный завод открылся на Цигломском производственном участке ЗАО «Лесозавод 25» (структура холдинга «Титан») 17 марта. Стоимость проекта – 350 млн рублей. Мощность производства составит 60 тыс. тонн продукции в год. По словам генерального директора предприятия Дмитрия Крылова, доля экспорта этого вида продукции ЗАО «Лесозавод 25» возрастет до 80%. Основным экспортным продуктом завода являются датские предприятия, ранее они «забирали» 60% продукции, остальное шло на внутренний рынок. Поставщиком оборудования выступила немецкая компания Muench Edelstahl GmbH. В состав комплекса Цигломского производственного участка сейчас входят лесопильное производство, 10 камер периодического действия, пять туннелей непрерывного действия производства WS Valutes OY, линия сортировки и пакетирования сухих пиломатериалов AS Hekotek, железобетонный причал, оснащенный двумя порталными кранами, четыре склада для хранения готовой продукции общим объемом 36 тыс. куб. м, ТЭЦ мощностью 19 МВт и турбогенератором 3,3 МВт, работающая на кородеревесных отходах, собственная ремонтно-механическая база, энергохозяйство и автотранспортный цех. В целом модернизация цигломского участка обошлась компании в 2,5 млрд рублей.

Древесная монополия

ЗАО «Лесозавод 25» было образовано в 1998 году на базе обанкротившегося деревообрабатывающего комбината № 1. Сейчас в группу «Титан» входит более 20 предприятий, специализирующихся на лесозаготовке (в собственности восемь леспромпхозов с объемом заготовки 1,5 млн куб. м в год) и лесопереработке, биоэнергетике, девелопменте и туризме.

Присутствие на региональном рынке биотоплива компания укрепила, поглотив одного из своих конкурентов – Архангельский лесопильно-деревообрабатывающий комбинат № 3 с объемом выпуска более 90 тыс. тонн продукции в год. В конце 2014 года «Лесозавод 25» приобрел 24,9% акций ОАО «Архангельский ЛДК-3» у шведской Rusforest AB, а в начале 2015 года 70,71% акций комбината были

выкуплены у «Веникросс инвестментс лимитед». Таким образом, «Лесозавод 25» официально стал крупнейшим игроком рынка лесной промышленности центральной и северной частей региона. Особые права есть у компании и на доступ к лесному фонду. Этот проект вошел во всероссийский перечень приоритетных инвестпроектов в области освоения лесов. Для его успешной реализации областное Министерство природных ресурсов и ЛПК предоставило «Лесозаводу 25» возможность арендовать лесные ресурсы в объеме порядка 400 тыс. куб. м древесины в год на льготных условиях – без аукциона и с 50% скидкой по арендной плате.

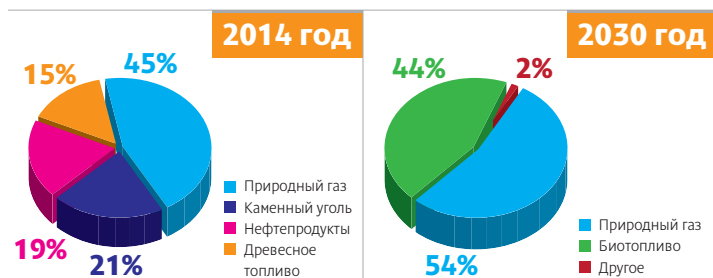
Ставка на пеллеты

Ставку на развитие биоэнергетики власти региона делают в рамках принятой в конце года стратегии развития локального теплоснабжения до 2030 года. Согласно документу в течение 15 лет регион должен перейти от привозного мазута и дизельного топлива в локальной энергетике на использование природного газа и местных видов топлива, прежде всего древесного.

На сегодняшний день в России функционирует более 100 предприятий по производству топливных гранул, и большая часть из них располагается на территории Северо-Западного федерального округа. Более 60% рынка производства пеллет Северо-Западу помогло занять наличие серьезной сырьевой базой (площадь лесного фонда

округа составляет 9,7% от общей площади лесов страны), хорошая логистика, выход к морским портам. Проекты по производству биотоплива есть почти во всех регионах округа, а лидером по производству топливных гранул является Ленинградская область. По итогам 2014 года в области произведено 316,4 тыс. тонн пеллет – 35% от общего объема производства в РФ за данный период времени. Среди крупнейших предприятий – Выборгская лесопромышленная корпорация, «ММ-Ефимовский». Производство налажено и на базе ООО «ИКЕА Индустри Тихвин». Кроме этого, в регионе работает пеллетный завод в Подпорожье – ЗАО «Северо-Западный Холдинг». Кроме того, в октябре 2014 года в Малой Вишере был запущен цех ООО «Хаслахерлес» по производству пеллет мощностью 20 тыс. тонн в год. Также ведется подготовка к расширению объема производства гранул ООО «Сетново». Архангельская область пока занимает второе место с показателем в 250 тыс. тонн за 2014 год. Однако к 2020 году регион будет выпускать уже 500 тыс. тонн гранул. Поможет в этом запуск в 2015 году завода ОАО «Бийонет» в Онеге. Ожидается, что в 2015 году объемы производства пеллет в Новгородской области вырастут вдвое – с 30 до 60 тыс. тонн. Кроме того, в 2015 году планируется завершение строительства завода по производству пеллет GS Group (инвестпроект Дедовичи) в Псковской области стоимостью 3,1 млрд рублей.

Виды топлива, которое используют для котельных в Архангельской области



Источник: администрация Архангельской области

НОВОСТИ

➔ **Псковская область получит субсидию из федерального бюджета** в размере 130 млн рублей на строительство универсального спорткомплекса с 25-метровым бассейном и универсальным спортзалом в д. Борисовичи Псковского района. В 2013-2014 годах на реализацию проекта из федерального бюджета уже было выделено 98 млн рублей. Комплекс построят в рамках федеральной целевой программы «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2006-2015 годы». При этом около 100 млн рублей составит софинансирование из областного бюджета. За счет средств областного бюджета подготовлена проектно-сметная документация, выделен и подготовлен земельный участок, подведены инженерные сети, а также проведен конкурс на право заключения концессионного соглашения на строительство объекта. Строительство «двойки» будет осуществлять организация, которая строила в Пскове Ледовый дворец, – ООО «Стройиндустрия». Объект будет сдан в эксплуатацию в 2015 году.

➔ **Новые очистные сооружения в Немане (Калининградская область) построят до конца года**, в настоящий момент на объекте ведутся общестроительные работы, передает asninfo.ru. Мощность сооружений составляет 5 тыс. куб. м стоков в сутки. Цена муниципального контракта, заключенного с ООО «Балтлитстрой», составила 536 млн рублей. Ожидается, что до октября на очистных сооружениях в Немане будут завершены строительные-монтажные работы, до конца декабря пройдут испытания на чистой воде. За последние пять лет новые канализационные очистные сооружения были введены в эксплуатацию в 10 муниципальных образованиях региона. Общая мощность построенных за этот период очистных составляет 55 тыс. куб. м стоков в сутки. На семи объектах – их суммарная мощность 51,3 тыс. куб. м в сутки – установлены системы не только механической, но и биологической очистки. Самые современные и крупные очистные сооружения в настоящий момент функционируют в Советске.

➔ **Строительство перинатального центра в Архангельской области** стоимостью 2,8 млрд рублей завершится к 2017 году. Об этом сообщил заместитель министра промышленности и строительства региона Александр Шестаков. По его словам, 2,2 млрд рублей вложит Фонд обязательного медицинского страхования, а 600 млн – областной бюджет. Работы начались в декабре 2014 года. Генпродирядчик строительства – ОАО Трест «Мордовпромстрой», в портфеле которого ряд крупных объектов здравоохранения. В настоящее время подрядчик занят устройством фундамента: на площадке задействованы 83 человека и восемь единиц техники. К 25 мая численность рабочих на объекте должна составить 100 человек. Работы завершатся к середине апреля, а возведение нулевого цикла – к маю 2015 года. Сейчас стройка идет с отставанием от графика на 18 дней, которое вызвано несвоевременной выдачей рабочей документации, намерены в течение месяца.

Элитная экономия

Максим Шумов / С начала 2015 года сразу два жилых проекта в Петербурге получили экологический сертификат BREEAM. По словам экспертов, жилищное строительство, особенно в сегменте масс-маркет, пока остается весьма консервативным и очень неохотно принимает технические новинки. ➔

В январе 2015 года международную сертификацию BREEAM International Bespoke 2010 прошел проект компании NCC «Шведская корона», а в начале марта второй этап сертификации на объект завершено строительство закончил проект «Триумф Парк» компании Mirland Development.

На сегодня примеров экопроектов на российском рынке единицы. «В основном они представлены в сегменте премиум, поскольку покупатель объектов масс-маркет не готов переплачивать даже с перспективой в будущем экономить на коммунальных платежах», – говорит генеральный директор девелоперской компании «Леонтьевский мыс» Игорь Оноков.

«Сложность реализации проектов «зеленого» строительства в жилом сегменте довольно высока, но заключается не в увеличении строительной стоимости объекта, а в нежелании покупателей экономить энергоресурсы», – уверен заместитель генерального директора «Бюро техники» Евгений Тесля. По его словам, в кризис застройщики неизбежно будут экономить на внедрении инноваций на стройке, но парадокс в том, что при грамотном подходе «зеленое» строительство в условиях кризиса, наоборот, может привлечь девелопера, ведь есть возможность снизить подводимые к объекту энергетические мощности. «В жилых проектах стоит говорить о снижении теплопотребления в среднем на 15–20%, что для девелоперского проекта жилого дома площадью в 10 тыс. кв. м создаст экономический эффект около 2,5 млн рублей», – полагает господин Тесля.

«Наши затраты на организацию экостроительства не превышают 3–4% от общей стоимости, поэтому на цене за квадратный метр для конечного покупателя практически не сказываются. Если сравнить стоимость «квадрата» в «Триумф Парке» с проектами аналогичного класса, можно увидеть, что цена практически одинаковая», – уточняет директор по строительству



➔ Основа успешного экодевелопмента – это расположение и экологичность выбранного земельного участка

Mirland Development Лев Марголин. По его словам, в проекте «Триумф Парк» энерго-моделирование показало, что энергоэффективность проекта на 21% выше, чем предписывают российские нормы. Расчетное снижение эксплуатационных затрат на энергоресурсы составило 20 рублей/час на «квадрат». «Для потребителей дальнейшая экономия издержек по энергопотреблению составляет до 25%, водопотребле-

нию – до 40%, теплотреблению – до 22%», – уверен эксперт. Стереотип о том, что «эко» – это обязательно дорого, идет от того, что многие компании используют «эко» в первую очередь как маркетинговый ход для повышения продаж своих объектов, говорит топ-менеджер. «Однако если говорить про экодевелопмент как про способ организации строительства, то речь пойдет о разумном подходе, который позво-

➔ Возможное сокращение потерь за счет грамотного управления строительным процессом

Статья сокращения расходов	Показатель
На порче, воровстве стройматериалов	до 10% потерь от стоимости стройматериалов
На потере рабочего времени из-за ошибок в менеджменте	до 15% потерь (в стоимости человеко-часов)
На простое строительной техники	до 15% потерь

Источник: Mirland Development Corporation

ляет значительно сэкономить на статьях строительства, связанных в первую очередь с управлением строительным процессом и организацией функционирования стройплощадки», – уверен эксперт. В частности, благодаря экоподходу и жесткому контролю на строительной площадке экономия на потерях может составить до 5% общего бюджета на общестроительные работы. Все это позволяет в конечном итоге не перекладывать стоимость технологий на плечи покупателя.

Тем не менее в широком применении экостандартов в жилищном строительстве эксперты не верят. «При той стоимости энергии, затратах на коммунальные платежи и обслуживании, а также нынешнем законодательстве, которое не предоставляет девелоперам никаких льгот при строительстве подобных объектов, реализовывать их попросту может быть невыгодным, вложенные деньги в экоразработку и технологии у нас не окупятся», – признается Игорь Оноков.

По мнению вице-президента ГК Leorsa Ольги Пономаревой, развитию экодевелопмента мешает рекомендательный характер экосертификации, требования которой не будут соблюдаться в силу российского менталитета. Свою лепту вносят и довольно разумные тарифы на потребительные газы, воды и электроэнергии, которые не учат людей экономить.

МНЕНИЕ



Лев Марголин,
директор
по строительству
Mirland Development
Corporation:

➔ «Зеленые» технологии дешевеют, что способствует их применению не только на крупных объектах, но и на средних, малых зданиях и даже в частном домостроении. Их распространению способствует постепенный рост тарифов на энергоресурсы в России с перспективой достижения мировых цен на энергоносители. Постепенно формируется и законодательная база, направленная на энергоэффективность. Экодевелопмент – это как раз антикризисная стратегия для любой компании.

Экология кризисного строительства

Максим Шумов / В России начинается бурный рост «зеленого» строительства, собственники объектов принимают заявки на получение международных экологических сертификатов LEED и BREEAM. Кризис – подходящее время для внедрения ресурсосберегающих технологий, говорят эксперты. На эксплуатацию зданий и коммунальных платежей можно сэкономить до 40% издержек.

По данным экспертов из компании «Бюро техники», с 2010 года по системе LEED в России сертифицировано 18 объектов, еще 46 проходят сертификацию, «в очереди» стоят 58 объектов, при этом большая часть заявок (47 объектов)

подана именно в 2014 году. По системе BREEAM сертифицировано 47 объектов (из них в 2014 году – 11 зданий), в 2015 году сертификат был выдан на пять объектов. Количество зарегистрированных объектов – закрытая информация. Большая часть этих построек относятся к коммерческой недвижимости: в двух столицах по стандартам LEED и BREEAM сертифицировано более двух десятков бизнес-центров. По данным экспертов, доля «зеленых» бизнес-центров в Петербурге выросла за 2014 год до 19,57% – почти 45 тыс. кв. м коммерческой недвижимости было сертифицировано по экостандартам. Впрочем, далеко не все компании, применяющие при строительстве «зеленые» технологии, стремятся пройти сертифи-

кацию. Стоимость получения сертификата может доходить до 10 тыс. USD, а срок оформления может затянуться на несколько лет. По словам директора по строительству Mirland Development Льва Марголина, повышенное внимание инвесторов к энергоэффективным решениям стало особенно актуальным с ростом кризисных явлений в экономике. Такие решения позволяют собственнику здания существенно сэкономить на коммунальных услугах в процессе эксплуатации. Среди таких решений освещение общественных мест с датчиками движения, использование энергоэффективных светильников, в том числе светодиодных, установка лифтового оборудования с пониженным энергопотреблением, монтаж инди-

видуального теплового пункта с погодным регулированием температуры теплоносителя и т. д. И экономия издержек составляет по некоторым показателям до 40% по сравнению с использованием обычных технологий. Экономия подтверждает Ольга Пономарева, вице-президент ГК Leorsa (принадлежащей компании БЦ Eightedges получил сертификаты LEED Gold и отечественный Green Zoom). По ее словам, комплекс усовершенствований (система диспетчеризации EBI, технология «умный дом», система вентиляции с рекуперацией тепла вытяжного воздуха и т. д.) позволит компании сэкономить до 30–40% на эксплуатации бизнес-центра. Вал обращений за международными сертификатами может быть объяснен и репутационным

фактором. По словам госпожи Пономаревой, соответствие LEED Gold помогает компаниям заполнять БЦ Eightedges. «Когда мы говорим об «умном» офисе, речь не идет об экономии на арендной ставке, как правило, в таких бизнес-центрах размещаются компании, для которых ком-

форт сотрудников и высокое качество их работы важнее, чем экономия на арендных ставках. Сегодня все это реально помогает нам заполнить комплекс, несмотря на достаточно высокие арендные ставки – около 2 тыс. рублей за 1 кв. м в месяц», – констатирует эксперт.

справка

➔ Созданные в 1990-х годы системы LEED и BREEAM являются одними из самых распространенных методов оценки экологической эффективности зданий. В рамках сертификации объекты оцениваются по ряду ключевых критериев: организация строительного процесса, водо- и энергоэффективность, эффективность использования земли и экология, качество и экологичность стройматериалов, утилизация отходов и транспортная доступность.

Стройки выходят из-под контроля

Екатерина Костина / В кризис заказчики еще больше экономят на строительном контроле (техническом надзоре). Конкуренция среди компаний, которые предоставляют такие услуги, возрастает и заставляет их уходить с рынка или расширять профиль своей деятельности. ➔

Сергей Пичугин, генеральный директор ООО «БЭСКИТ», рассказал, что главная задача строительного контроля (ранее технический надзор) – это оценка качества строительных работ, предусмотренных проектной документацией. «В старые времена технический надзор был обязательным, была отдельная строка в сводном сметном расчете, составлявшая около 2% от стоимости строительно-монтажных работ. Сегодня все экономят, поэтому в первую очередь заказчики отказываются от этой

строительного контроля приходят новые компании, которые раньше занимались инжиниринговой, девелоперской деятельностью».

Екатерина Компанец отметила: законодательство предполагает, что обычно организация, которая предоставляет услуги по техническому надзору, совмещает в своей работе несколько видов деятельности. В частности, получает допуск СРО на проектирование зданий и сооружений и на работы по обследованию объектов недвижимости.

Согласно сметным нормам, технический надзор составляет 2,2% от общей стоимости строительно-монтажных работ. Но в реальности эта доля не превышает 1%

статьи расходов», – прокомментировал ситуацию господин Пичугин.

Екатерина Компанец, заместитель генерального директора компании «А-эксперт», рассказала, что объемы работ по техническому надзору действительно сократились, что связано со снижением активности на строительном рынке.

Легкий допуск

По мнению Виталия Рохманюка, заместителя генерального директора АО «Центр строительного контроля и экспертиз Ленинградской области», кризисная ситуация приведет к усилению конкуренции на строительном рынке и борьбе за заказчика.

По оценкам Геннадия Киркина, генерального директора ЗАО «Строительная компания «ИРБИС», рынок компаний, оказывающих услуги по строительному контролю, насчитывает несколько десятков. «Но в реальной конкуренции мы сталкиваемся с 7-10 компаниями», – прокомментировал он. Эксперт уверен, что в период кризиса для компаний есть несколько путей развития: «Кто-то, не выдержав жесткой конкуренции, вынужден будет уйти полностью с рынка, либо перепрофилироваться. Но, с другой стороны, в сектор оказания услуг

По мнению Сергея Пичугина, получить допуск СРО на проведение строительного контроля сегодня вообще не составляет труда. Виталий Рохманюк рассказал, что часть компаний осуществляют только функции строительного контроля, а часть, как, например, АО «Центр строительного контроля и экспертиз Ленинградской области», имеет более широкий спектр услуг, так как, ограничиваясь только одним видом деятельности, компания подвергает себя риску со стороны изменчивого строительного рынка.

Согласно сметным нормам, технический надзор составляет 2,2% от общей стоимости строительно-монтажных работ. Но Сергей Салтыков, генеральный директор компании «ГлавЭнергоСтройКонтроль», констатировал, что такие деньги даже в положительном для строительства в 2013-2014 годы застройщики не готовы были тратить. И в реальности эта доля не превышает 1%.

«Угасание темпов строительства неминуемо приведет к снижению активности в области технического надзора. В данной экономической ситуации мы идем навстречу нашим заказчикам, понимая, что у них падает объем продаж. В этой связи мы также готовы снижать цены на свои услуги, одновременно сокращая свои издержки», – прокомментировал он.

Мнение



Геннадий Киркин, генеральный директор ЗАО «Строительная компания «ИРБИС»:

– В кризисные периоды, когда объем финансирования проектов снижается, недальновидные заказчики экономят на услугах строительного контроля. Это решение может быть пагубным для проекта, так как несет в себе серьезные риски как для успешной реализации проекта, так и для безопасности строительства.

Тенденция на демпинг

Екатерина Компанец отметила, что в реальности цена технического надзора является договорной. Стоимость зависит от количества дней, проведенных специалистом на объекте, сложности объекта и его удаленности от города. Если нужен каждодневный строительный надзор, то это стоит дороже, чем посещение стройки специалистом раз в месяц.

Со своей стороны, Геннадий Киркин пояснил, что стоимость услуг на рынке варьируется и зависит от размера компании, квалификации специалистов, оказывающих услуги, интенсивности работы специалистов строительного контроля на объекте (сменность, выездной тип работы, постоянное присутствие на объекте), объема предоставленных услуг, а также количества и качества предоставляемой документации. Он констатировал, что на рынке присутствуют элементы демпинга, поэтому в целом по рынку рост цен на услуги строительного контроля не происходит.

«Участвуя практически во всех конкурсах, мы отмечаем существенное снижение стоимости на проведение строительного контроля до семи раз от заявленной. Не представляю, как можно говорить о качестве этой услуги при такой цене», – заключил Сергей Пичугин.

Минстрой России объявил конкурс

Министерство строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ на своем сайте (<http://minstroyrf.ru>) разместило извещение о проведении конкурсного отбора субъектов Российской Федерации для предоставления в 2015 году субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов РФ на реализацию мероприятий региональных целевых программ развития жилищного строительства в рамках подпрограммы «Стимулирование программ развития жилищного строительства субъектов Российской Федерации» федеральной целевой программы «Жилище» на 2011-2015 годы. В соответствии с приказом Минстроя РФ от 06.03.2015 № 163/пр конкурсная документация на указанный конкурсный отбор предоставляется в срок до 22.04.2015. Информация о формировании заявки Санкт-Петербурга размещена на официальном сайте Комитета по строительству официального сайта Администрации Санкт-Петербурга (<http://gov.spb.ru/gov/otrasl/komstroy/>).

Жилищную программу проверила комиссия

В рамках подготовки традиционного ежегодного подведения итогов реализации региональной программы «Стимулирование развития жилищного строительства в Санкт-Петербурге» на 2011-2015 годы вице-губернатор Петербурга Марат Оганесян утвердил комиссию по подготовке заседания правительства Санкт-Петербурга по вопросу «О ходе реализации Региональной программы «Стимулирование развития жилищного строительства в Санкт-Петербурге» на 2011-2015 годы» в 2014 году. В состав комиссии под председательством генерального директора СРО НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга» Алексея Белоусова вошли представители ЗакСа Петербурга, объединений строителей, промышленных предприятий, проектных институтов. По результатам проведенной проверки комиссией отмечено, что в Петербурге осуществлены необходимые организационные мероприятия по обеспечению реализации региональной программы, предложено оставить в качестве приоритетных направлений реализуемые в рамках региональной программы мероприятия, направленные на развитие жилищного строительства и повышение доступности жилья для населения, и продолжить работу с учетом государственных программ Петербурга.

Круглый стол

19 марта 2015 года в Санкт-Петербурге состоялась заседание круглого стола «Вопросы имущественной ответственности членов саморегулируемых организаций».

Организатором мероприятия выступило СРО НП «БСК» при участии представителей НОСТРОЙ, НОП, СРО НП «Объединение строителей». В рамках заседания эксперты обсудили вопросы страхования гражданской ответ-

ственности и обеспечения имущественной ответственности членов СРО, проблемы размещения и использования средств компондов, в том числе доверительного управления ими, повышение финансовой ответственности СРО по обязательствам застройщиков и по исполнению госконтрактов и другие вопросы.

Игорь Беляев, заместитель руководителя Государственной инспекции труда в городе Санкт-Петербурге, рассказал, что выросли выплаты

пострадавшим от несчастных случаев. Если в 2013 объем выплат составил около 14 млн рублей, то уже в 2014 году эта сумма увеличилась до 87 млн 983 тыс. рублей.

Острую дискуссию вызвало обсуждение новых законопроектов, внесенных на рассмотрение депутатов ГД РФ, по размещению средств компенсационных фондов, а также замещению компондов СРО страхованием. Ольга Айрапетова, руководитель департамента по

работе с СРО НОП, отметила, что Комитет по страхованию и финансовым рискам НОП создал рабочую группу по доработке данных проектов законов, и призвала профессиональное сообщество активно включиться в процесс обсуждения и оперативно высказать свои предложения. О выплатах из компенсационных фондов строительных СРО рассказала Инна Матюнина, председатель Комитета по страхованию и финансовым рискам НОСТРОЙ. По ее сло-

вам, процесс выплат уже идет, и со временем сумма выплат с каждым годом будет расти как снежный ком. Так, в 2015 году эксперты прогнозируют объем выплат до 100 млн рублей. Это связано с тем, что скрытые проблемы при строительстве проявляются не сразу, а спустя несколько лет. Никита Загускин, председатель СРО НП «БСК», заместитель председателя Комитета по страхованию и финансовым рискам НОСТРОЙ, отметил, что если правительство РФ

собирается возложить дополнительную имущественную ответственность на СРО по обязательствам застройщиков и по государственным контрактам на строительство доступного жилья, то необходимо выполнить ряд серьезных условий, коренным образом изменив цели СРО в строительной сфере и наделив их полномочиями наравне с банками и кредитными организациями, а также предусмотрев внутренние возможности СРО нести такую ответственность.

КВАРТИРЫ

В НОВЫХ ДОМАХ

РЕКЛАМА

РАССРОЧКА

в рублях

0% до 5 лет

от

20 000

руб. в месяц



www.cds.spb.ru

ЦДС | ГРУППА КОМПАНИЙ
ЦДС

320·12·00

*Приглашаем в ЖСК. Приобретение квартир и предоставление рассрочки осуществляется посредством вступления в ЖСК «ЦДС Мурино» и уплаты взносов. Подробная информация в офисах отдела реализации. Предложение действительно при одновременной оплате в ЖК «Новое Мурино», корпус 7, по адресу: Ленинградская обл., Всеволожский р-н, земли САОЗТ «Ручьи». С информацией о застройщике и проекте строительства (проектной декларацией) можно ознакомиться на сайте www.cds.spb.ru.