

События

Президент Уропор Юри Луомакоски построит в Ленобласти производство. На начальном этапе там будет выпускаться более 1 млн м труб в год.

**Финские трубы
произведут в Тосно, стр. 2**



События

Смольный объявил конкурс на строительство канализационного коллектора на Охте стоимостью 8,2 млрд рублей.

**Охту защитит
коллектор, стр. 5**



Энергетика и инженерная инфраструктура, стр. 10-12 • Строительный округ, стр. 15-17

Интерфакс/Виктор Батышев



События

Возвращение к управлению

Совет директоров Группы ЛСР в конце прошлой недели утвердил главного собственника компании Андрея Молчанова на посту генерального директора группы. Эксперты рынка уверены, что это решение позволит менеджеру повысить свою роль в оперативном управлении бизнесом. (Подробнее на стр. 4) ↗

СР СТРОИТЕЛЬНЫЙ РЕСУРС

ФУНДАМЕНТ НАДЕЖНОГО БУДУЩЕГО!

STROYRESURS.INFO

РЕКЛАМА

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

ЧЕРНЫЙ МЕТАЛЛОПРОКАТ

АЛЮМИНИЕВЫЙ ПРОФИЛЬ

ПЛАЗМЕННАЯ РЕЗКА

LAZERNAYA REZKA www.szmetal.ru

РЕКЛАМА

3Д-МЕТАЛЛ

Производим, продаем:
Каркасы диаметром от 6 до 25 мм
Гибочные изделия из арматуры

3D Metall

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

РЕКЛАМА

Строительная компания «Подземстройреконструкция»

Строительство • Проектирование
Обследование

Свидетельство: 78-ДСРО-19062009 НП «СОЮЗПЕТРОСТРОЙ-СТАНДАРТ»
Лич. ТС-2/781-02-22-0-786043250-000473-1 от 28.06.2002 Госстрой РФ

E-mail: podz@narod.ru, www.sk-psr.ru
тел.: 430-33-90, 430-15-41, факс 430-27-72

РЕКЛАМА

СЕВЕРНАЯ ДОЛИНА
НОВЫЙ ЖИЛОЙ РАЙОН

до **-25%***

ХВАТИТ ЖДАТЬ, ПОРА БРАТЬ!

Жилой район на севере Санкт-Петербурга. Шесть очередей введены в эксплуатацию.

Застройщик – ООО «Главстрой-СПб». Проектная декларация размещена на сайте sevdol.ru в разделе «Документация». * Предложение действует с 03.04.2015 на квартиры-студии, 1-к., 2-к. и 3-к. кв., расположенные в ЖК «Северная Долина» и распространяется на первые 200 квартир. Скидки суммируются, при одновременной оплате сумма скидок может достигать до 25%.

680-40-40 www.sevdol.ru **ГЛАВСТРОЙ-СПБ**

РЕКЛАМА

ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ



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

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

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

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

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

Заместитель главного редактора: Лидия Горбуравова
e-mail: lidia@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 работают:
Алеся Гриб, Дарья Литвинова, Татьяна Крамарева,
Никита Крючков, Михаил Немировский,
Лидия Горбуравова, Максим Еланский

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

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

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



Отдел подписки:
Елена Холачева (руководитель),
Екатерина Червова
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 государственях, в районных
администрациях и деловых центрах.

Отдел дизайна и верстки:
Елена Саркисян, Роман Арихлов

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

Ответственность за достоверность информации
в рекламных объявлениях и модулях несет рекламодатель.
Материалы, размещенные в рубриках «Точка зрения»,
«Паспорт объекта», «Достижения», «Личное дело»,
публикуются на правах рекламы.

Газета «Строительный Еженедельник» зарегистриро-
вана Федеральной службой по надзору в сфере связи,
информационных технологий и массовых коммуникаций
(РОСКОМНАДЗОР) при Министерстве связи
и массовых коммуникаций Российской Федерации.
Свидетельство ПИ № ФС 77-53074.
Издается с февраля 2002 года.
Выходит еженедельно по понедельникам
(специвыпуски - по отдельному графику).

Типография: ООО «Техно-Бизнес»
194362, Санкт-Петербург, пос. Парголово,
ул. Ломоносова, 113.
Тираж 9000 экземпляров
Заказ № 73
Подписано в печать по графику 15.05.2015 в 17.00
Подписано в печать фактически 15.05.2015 в 17.00



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



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



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



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



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



СТРОЙМАСТЕР
Лучшее СМИ, осве-
щающее рынок
строительства
(лауреат 2012,
2013 и 2014 гг.)

Финские трубы обосновались в Ленобласти

Юлия Чаюн / Финский производитель инженерных систем для жилых и коммерческих объектов в конце 2015 года планирует запустить в Тосненском районе Ленинградской области завод. Производство будет выпускать теплоизолированные трубы Uropor Ecoflex в объеме 1 млн м труб в год. Эксперты называют проект обоснованным и считают, что продукция будет востребована на рынке.

Строительство завода ведется на участке размером 10 тыс. кв. м, который находится в аренде с правом выкупа. Площадь здания составляет около 2,5 тыс. кв. м. В компании Uropor пояснили, что этого достаточно для запланированной линии по выпуску продукции, а также позволит в будущем разместить еще одну линию. Финансирование проекта ведется из собственных средств компании.

Как пояснил «Строительному Еженедельнику» президент и председатель совета директоров компании Uropor Юри

ло отметил, что на глобальном уровне инвестиции Uropor составляют 35,7 млн EUR в год и увеличиваются на 1,8 млн EUR ежегодно, чистые инвестиции в текущие проекты составляют 32,1 млн EUR. Среди этих инвестиций - завод в Северной Америке и в России. Реализовываться продукция будет как в России, так и за рубежом.

По словам ведущего эксперта УК «Финанс Менеджмент» Дмитрия Баранова, если оценивать проект в среднесрочной и долгосрочной перспективах, то он,

лионов евро, а примерный срок окупаемости - 3-5 лет», - оценивает он.

Павел Щипанов, руководитель аналитического отдела Romanov Capital, считает, что с учетом того, что инвестиции в возведение завода будут включать не только строительство «коробки», но и аренду земельного участка, закупку оборудования, обучение персонала и другие мероприятия, то стоит ожидать вложения средств на сумму от 2 до 5 млн USD. «Выбор финским производителем оборудования для водоснабжения пикового периода финансового кризиса, усугубленного наложенными европейскими санкциями, можно объяснить уверенностью советников корпорации в скором восстановлении экономики Российской Федерации (наш прогноз предполагает начало роста экономики в первой половине 2016 года). Трубная продукция Uropor будет востребована в России, но поставки аналогичной продукции от национальных производителей и из Китая, а также из других стран не позволят быстро завоевать существенную долю рынка», - высказался господин Щипанов.

Изначально завод будет производить более 1 млн м труб в год, в дальнейшем не исключено расширение производства

Луомаоски. Ленобласть была выбрана для размещения завода, потому что изначально завод будет производить более 1 млн м труб в год, в дальнейшем компания не исключает возможность расширения производственной базы. «В течение последнего десятилетия российский рынок труб для систем отопления и водоснабжения показывает устойчивый рост. В России существует износ инженерных систем примерно на 60%, поэтому определен мы можем считать рынок перспективным. Мы рассчитываем достичь окупаемости инвестиций в течение четырех лет», - добавляет господин Луомаоски.

В компании не назвали конкретный объем инвестиций в этот завод, одна-

безусловно, нужен и важен, ведь потребности в различных трубах будут лишь увеличиваться. «В данном случае будут производиться трубы для коммунальной инфраструктуры, а ее непростое состояние, надеюсь, вам хорошо известно. Так что рынок для такой продукции уже сформирован, и объем его весьма велик. Мало того что все виды строительства, то есть первичный рынок, будут потреблять эту продукцию, так еще есть ничуть не меньший по объему вторичный рынок, то есть замена коммуникаций в уже построенных домах и зданиях. Естественно, что у такой продукции есть хороший экспортный потенциал. Возможный объем инвестиций в проект составляет несколько мил-

цифра

4 года -

срок окупаемости проекта Uropor в Ленобласти

вопрос номера

ТГК-1 может продать коллекторам просроченную задолженность петербуржцев за услуги теплоснабжения. Помогут ли такие жесткие меры снизить количество должников?

Сергей Комаров, генеральный директор НП СРКБВРС «СРО «Инжспецстрой-Электросетьстрой»:

- Я считаю, что не поможет. Как выбивать долги, если народ сидит без денег? Денежная масса на руках у населения уменьшилась, разумеется, они стали пропускать оплату того или иного вида услуг. В то, что кто-то специально не платит за тепло, чисто из принципа, я не верю.

Лариса Леонтьева, заместитель исполнительного директора НП «ЖКХ Развитие»:

- На данный момент закона о коллекторской деятельности в России не существует, и на каких принципах будет основана работа коллекторских агентств, непонятно. Продажа дебиторской задолженности коллекторам еще может работать по юридическим

лицам, а вот по физлицам вряд ли. Я считаю, что тарифы должны быть экономически обоснованы, а не ограничиваться их предельными доходами организаций, которые несут очень серьезные затраты, в том числе ТГК-1, ГУП ТЭК и др., начали софинансироваться государством. Иначе мы проблему неплатежей не решим.

Юрий Шенявский, президент НП «Газовый клуб»:

- На мой взгляд, не поможет. Они что, правда собираются нанять оплату того или иного вида услуг эту задолженность под дулом пистолета? Здесь пахнет криминалом и приведет это только к волне социального недовольства. Это не нужно ни городу, ни Газпрому. Действительно, задолженность перед ресурсоснабжающими организациями сейчас огромная. Но, полагаю, разъяснительной работой с населением, направленной на погашение задолженности, должны заниматься структуры, которые ближе к людям: ТСЖ, управляющие компании.

Игорь Лучков, генеральный директор Intecon:

- Не думаю, что такая мера воздействия на должников по услугам ЖКХ будет полностью эффективна. Так как на определенную долю неплательщиков психологическое воздействие коллекторов будет нулевым, поскольку в силу различных обстоятельств люди вообще не могут оплачивать услуги. При этом не исключаю, что с передачей долгов коллекторам в городе может подняться негативная информационная волна, ведь представители этой профессии очень часто используют в своей работе антизаконные методы.

Вячеслав Нотья, депутат ЗакСа:

- Прежде всего, надо бы дать какое-то юридическое определение профессии коллектора. Сейчас ее нет. На мой взгляд, это и вовсе бандиты XXI века, так как их методы воздействия на граждан противозаконные. Кроме того, непонятно, на каком основании «жилищники», поставщики тепла будут передавать долги людей третьим лицам. Разве это есть в договоре сторон? Если ТГК-1

действительно начнет воплощать такую инициативу в жизнь, мы как депутаты ЗакСа обязательно постараемся воспрепятствовать этому.

Александра Улезко, юрист корпоративной и арбитражной практики «Качкин и партнер»:

- Фактически ТГК-1 имеет права требования не напрямую к гражданам, а к управляющим организациям, поскольку именно с ними заключаются договоры теплоснабжения. Те, в свою очередь, работают непосредственно с гражданами-должниками. Даже если бы права требования к гражданам были проданы коллекторам, последние вправе работать с должниками только в рамках закона. Это означает, что им надо будет получить решение суда и через судебного пристава-исполнителя пытаться взыскать средства из заработной платы потребителя. При этом сами коллекторы могут только писать письма должнику о необходимости вернуть средства и взаимодействовать с судебными приставами. Все остальное вне рамок правового поля.

Пионерский интерес

Никита Кулаков / Девелоперская группа «Пионер» приобретает активы петербургского ОАО «Трест «Севэнергострой». Главная ценность предприятия – земельные участки в Петербурге и Ленобласти совокупной площадью около 30 га. Их рыночная стоимость, по оценке экспертов, превышает 2 млрд рублей. ➔

Федеральная антимонопольная служба (ФАС) в конце апреля удовлетворила ходатайство ООО «Инвестиционно-девелоперская компания МК» (по данным СЕ, компания принадлежит ООО «Пионерстрой инвест», которое входит ГК «Пионер» – прим. ред.) о получении в собственность основных производственных средств треста «Севэнергострой» (СЭС). Трест занимается строительством теплоэлектростанций, промышленных и гражданских объектов на Северо-Западе (в том числе по теплотрассам), а также сдачей внаем собственной нежилой недвижимости. Балансовая стоимость активов СЭС, на которые претендует «Инвестиционно-девелоперская компания МК», составляет 27,35% от общей стоимости ее активов. Еще 25% СЭС владеет ООО «Альянс инвест» Дмитрия Крагеля и Елены Шубиной. И еще четверть бизнеса принадлежит генеральному директору СЭС Александру Глушкову и его заместителю Сергею Шубину. Связаться с бизнесменами не удалось. В ГК «Пионер» ситуацию не комментируют.



Генеральный директор направления «Санкт-Петербург» ГК «Пионер» Юрий Грудин может получить под контроль основные производственные средства треста «Севэнергострой»

Ценность – земля

Основная ценность СЭС для девелопера-покупателя – это земельные участки компании. Согласно данным раскрытия информации, в портфеле СЭС по состоянию на конец 2013 года было 12 земельных участков общей площадью около 30 га. В том числе пятно площадью около 5,4 га на Новолитовской ул., 10-12, а также 8,5 га во Всеволожском и 3,6 га в Киришском районе Ленобласти. Первый из упомянутых активов, по мнению директора по продажам УК Docklands Екатерины Запорожченко, может представлять наибольший интерес для девелопмента. По оценке госпожи Запорожченко, цена земли на Новолитовской ул. при готовой градостроительной документации может достигнуть 400 млн рублей. Правда, по материалам СЭС, продажная стоимость участков – 200 млн рублей. «Не исключено, что сделка вообще будет безденежная. Сейчас распространены ситуации, когда собственник земли входит в проект земель и потом получает готовые квартиры пропорционально своему вкладу», – рассуждает руководитель департамента недвижимости ГК «ЦДС» Сергей Терентьев. «На этой территории потенциально можно постро-

ить 45-50 тыс. кв. м жилья сегмента масс-маркет. Объем инвестиций в такой проект может превысить 2,5 млрд рублей», – заключила Екатерина Запорожченко.

Уперлись в Генплан

Интересно, что в декабре прошлого года комиссия по внесению поправок в Генплан одобрила перевод участков Новолитовской ул. из зоны промышленной застройки в общественно-деловую зону с включением жилья, следует из материалов КГА. Правда, поправки в Генплан еще не получили одобрения в городском парламенте. Второе чтение Генплана перенесено с 13 мая на неизвестный срок, чтобы комиссия снова изучила 169 поправок

депутатов. Теперь ее возглавляет вице-губернатор Игорь Албин, получивший строительную отрасль в свое ведение после отставки Марата Оганесяна. Сколько это займет времени, пока неизвестно. Но Игорь Албин заверил, что Генеральный план будет принят до конца 2015 года. «Для этого будет создана трехсторонняя комиссия, которая включит общественников, депутатов и чиновников. Требуется время, чтобы внимательно все изучить. Перенос принятия Генплана – совместное решение законодательной и исполнительной власти», – написал Игорь Албин в своем Twitter. – Спешить с принятием документа нельзя – он будет определять градостроительную политику в течение следующих пяти лет».

справка

➔ Группа компаний «Пионер» – девелопер с 12-летним опытом работы в Москве и Санкт-Петербурге. Основная деятельность компаний – реализация проектов по финансированию и строительству жилой и коммерческой недвижимости. В портфеле группы 15 проектов общей площадью свыше 1 млн кв. м. Из них восемь – это построенные и введенные в эксплуатацию жилые дома классов комфорт и бизнес в Петербурге и Москве общей площадью более 400 тыс. кв. м.

➔ **Депутаты Законодательного собрания Петербурга** приняли во втором чтении законопроект, увеличивающий с 3 до 5 лет срок расщочки для выкупа помещений, арендуемых у города малым и средним бизнесом. Как ранее сообщила депутат Ирина Иванова, в условиях кризиса это позволит дополнительно собрать в петербургский бюджет 2,3 млрд рублей. Она отметила, что инициатива полностью согласована с городскими властями. По ее словам, в 2014 году по сравнению с 2013-м количество заявлений о выкупе сократилось на треть.

➔ **Торжественное открытие второго вестибюля станции «Спортивная» запланировано на День города**, 27 мая. В целом готовность нового вестибюля «Спортивной» оценивается в 99%. На Кадетской линии Васильевского острова восстанавливают асфальт после проведения работ по перекладке газопровода при строительстве нового вестибюля. Сейчас также ведется приемка этих работ.

➔ **Концерн НСС вывел на рынок квартиры** в седьмой очереди жилого комплекса «Эланд». ЖК возводится недалеко от станции метро «Деятели» во Всеволожском районе Ленобласти. В рамках седьмой очереди концерном будет построен 18-этажный жилой дом на 221 квартиру. Всего же в жилом комплексе будет насчитываться восемь домов, общая жилая площадь ЖК составит более 130 тыс. кв. м. Собственную инфраструктуру комплекса составят детский сад на 236 мест, многоуровневый паркинг на 1307 машино-мест, помещения для торговых и сервисных предприятий на первых этажах зданий, несколько детских игровых площадок во дворах.

➔ **В Колпино состоялась закладка первого камня в строительство завода компании «МЕРА-Сталь»**. В строительство завода инвесторы вложат 7,5 млрд рублей. На нем будет создано 260-280 высококвалифицированных рабочих мест. Ежегодные отчисления в бюджет Петербурга составят более 280 млн рублей. Выпускаемая продукция будет покрывать более половины потребностей рынка Северо-Западного федерального округа в строительной арматуре. В производстве будут использоваться технологии и металлургическое оборудование итальянской компании «Даниэли». Как сообщили в администрации, запуск производства планируется на II квартал 2017 года.

Строительная компания приобретёт земельные участки и инвестиционные проекты под жилищное строительство в Санкт-Петербурге и Ленинградской области

☎ **тел. 906-98-75**
✉ **ktshef@yandex.ru**

реклама

ГРУППА КОМПАНИЙ ЦДС

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

реклама

➔ **Вице-губернатор Петербурга Игорь Албин объявил выговор главе Фонда капитального ремонта Дмитрию Локтаеву и курирующим фонд чиновникам Жилищного комитета.**

Как стало известно на заседании правления фонда в Смольном, по состоянию на 15 мая заключено лишь 60% договоров на проведение работ. При этом в мае планировалось выдать авансов на сумму в 1 млрд рублей, но пока перечислено только 48 млн рублей. Всего на капремонт в этом году выделено 7 млрд рублей. Кроме того, 16% всех конкурсов пришлось проводить повторно (в 2014 году – 1,8%). На основании данных фактов вице-губернатор Игорь Албин принял решение объявить главе фонда Дмитрию Локтаеву выговор, а его замов депремировать. Заместителю председателя Жилищного комитета Людмиле Соловьевой будет выдано предписание о ненадлежащем исполнении служебных обязанностей.

➔ **Петербургский парламент рассмотрит 3 июня во втором чтении законопроект** о внесении изменений в Генплан. Об этом сообщил глава комиссии по городскому хозяйству ЗакСа Сергей Никешин. Дата рассмотрения Генплана согласована с вице-губернатором Игорем Албиным. Комиссии предстоит рассмотреть 160 ранее рекомендованных парламенту поправок в Генплан. Напомним, ранее планировалось, что второе чтение поправок в Генплан Петербурга состоится 13 мая, а окончательно пакет поправок к Генеральному плану будет принят 3 июня. Но обсуждение перенесли в связи с отставкой вице-губернатора Марата Оганесяна.

➔ **Выручка концерна SRV в I квартале 2015 года составила 172,9 млн EUR**, что почти на 25% превысило аналогичный показатель I квартала прошлого года. Об этом говорится в отчете компании. Операционная прибыль за первые три месяца составила 2,5 млн EUR. Прибыль до налогообложения увеличилась по сравнению с аналогичным периодом 2014 года на 54% и достигла 3,3 млн EUR. Выручка концерна от международной деятельности, основной объем которой приходится на Россию, возросла на 12% по сравнению с I кварталом 2014 года и составила 15,9 млн EUR. Основную часть финансового потока от международных операций генерировали торговые центры «Охта Молл» (Санкт-Петербург) и DAILY (Москва).

Основной владелец вернулся к управлению ЛСР

Никита Кулаков / Главный собственник Группы ЛСР, экс-сенатор Андрей Молчанов, занял пост генерального директора группы. А покинувший этот пост Александр Вахмистров продолжит руководить строительными проектами ЛСР в Петербурге. ➔

Совет директоров Группы ЛСР в пятницу утвердил главного собственника компании Андрея Молчанова на посту генерального директора группы. Срок его полномочий на новом месте – три года, говорится в сообщении пресс-службы Группы ЛСР. Бывший генеральный директор группы Александр Вахмистров, который занимал этот пост с 2010 года, останется в холдинге. «Теперь он будет руководить проектами компании в Петербурге», – сообщил «Строительному Еженедельнику» источник, знакомый с ситуацией. Также Александр Вахмистров сохранил за собой место в совете директоров Группы ЛСР. Важную кадровую перестановку в Группе ЛСР не комментируют. Но эксперты рынка уверены, что она позволит Андрею Молчанову усилить свои позиции в управлении бизнесом. Эти позиции несколько пошатнулись в начале апреля, когда Андрей Молчанов покинул пост председателя совета директоров Группы ЛСР (новый председатель совета директоров – управляющий директор LSR Europe GmbH Дмитрий Гончаров) и стал председателем комитета по стратегии и инвестициям. Этот шаг в компании объяснили стремлением улучшить корпоративное управление. Эксперты уверены, что пост генерального директора позволит собственнику повысить свою роль в оперативном управлении бизнесом. Причем кадровая перестановка, по их мнению, серьезного ущерба бизнесу Группы ЛСР не нанесет, поскольку отчетность публичного девелопера закрыта и дивиденды выплачены.

Удачный год

В прошлом году Группа ЛСР увеличила выручку на 53% до 92,3 млрд рублей, почти утроила чистую прибыль – до 9,7 млрд рублей. При этом ее чистый долг снизился на 93% до 2 млрд рублей и стал в 10 раз меньше, чем ЕВГТДА. По итогам работы в 2014 году Группа ЛСР выплатит дивиденды. На эти цели направят более 8 млрд рублей (из расчета 78 рублей на 1 акцию). Это в два раза больше, чем годом ранее. Размер дивидендов самого Андрея Молчанова как основного акционера составит около 5 млрд рублей. Дивиденды Александра Вахмистрова скромнее – около 1 млн рублей. Совладельцем Группы



Александр Вахмистров, проработавший на посту генерального директора Группы ЛСР почти пять лет, теперь сосредоточится на руководстве петербургскими проектами холдинга

ЛСР Александр Вахмистров стал только в этом году, получив 0,0116% обыкновенных акций благодаря реализации мотивационной программы для руководителей холдинга. Эта программа рассчитана до 2017 года. Обращение акций топ-менеджеров будет ограничено 3-4 годами.

Усиление в кризис

Опрошенные участники строительного рынка считают назначение Андрея Молчанова на пост генерального директора Группы ЛСР логичным шагом. «Это нормально, когда собственник стоит у руля компании и развивает ее в соответствии со своим видением. Это пойдет на пользу бизнесу», – уверен генеральный директор Объединения строителей Петербурга Алексей Белоусов. С коллегой согласен директор по развитию ГК «С.Э.Р.» Павел Бережной: «В экономике страны кризис. Ситуация полна угроз и вызовов для бизнеса. В такой непростой обстановке включение режима ручного управления может стать дополнительной гарантией безопасности бизнеса для акционеров

компании. Для публичного девелопера это особенно важно». «Не исключено, что собственник готовит холдинг к очередному рывку. И очень хорошо, что Александр Вахмистров останется в компании и будет рядом. Его опыт может оказаться очень ценным в этой ситуации», – говорит генеральный директор Hansa Group Олег Барков.

КСТАТИ

Группа ЛСР – диверсифицированная строительная компания, созданная в 1993 году. Основные направления деятельности – производство стройматериалов, строительство и девелопмент. Основной бизнес Группы ЛСР сконцентрирован в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, Москве и Московской области, Екатеринбурге и Уральском регионе. Портфель недвижимости компании на конец 2014 года составлял 10 млн кв. м рыночной стоимостью 135 млрд рублей. Андрею Молчанову принадлежит 61% Группы ЛСР. Более 30% акций Группы ЛСР находится в свободном обращении.

I ПЕТЕРБУРГСКИЙ ФОРУМ ПРОСТРАНСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ

Впервые в рамках I Петербургского Форума пространственного развития «Гармония многогранности» на одной площадке соберутся ведущие российские и зарубежные специалисты в области урбанистики, градостроительства и архитектуры, представители коммерческих компаний и государственных органов, чтобы обсудить проекты, направленные на всестороннее развитие Санкт-Петербурга.

Подробная программа Форума доступна на сайте www.isdforum.ru

22-24.05.2015

Отель «Коринтия Санкт-Петербург»,
Невский пр., 57



Правительство
Санкт-Петербурга



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО
Институт дизайна и урбанистики



Охту защитит коллектор

Максим Еланский / Смольный проводит конкурс на строительство коллектора на Охте. Тоннельное канализационное сооружение защитит реку от попадания в нее сточных вод. На важный для города экологический проект городские власти готовы выделить 8,2 млрд рублей. ➔

Комитет по госзаказу Петербурга на прошлой неделе объявил конкурс на право выполнения работ по строительству Охтинского тоннельного канализационного коллектора. Максимальная стоимость контракта определена в сумму 8,23 млрд рублей. Заявки на участие в конкурсе принимаются до 3 июня, подведение итогов состоится 10 июня. По условиям техзадания, все работы должны быть завершены к середине декабря 2020 года.

Заказчиком конкурса является ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга». Как отмечают в пресс-службе предприятия, строительство объекта будет вестись в Красногвардейском районе. Трубная магистраль пройдет по обоим берегам реки Охты от пр. Шаумяна к пр. Энергетиков, далее в направлении ул. Передовиков, Ириновского пр., шоссе Революции, Индустриального пр. и закончится в районе Армашевского моста. Общая протяженность трубопровода составит 7,6 км, проложен он будет на глубине от 6 до 28 м. В коллектор будут врезаны 34 выпуска сточных вод, находящихся в ведении Водоканала, и 21 выпуск от промышленных предприятий города, а сам он присоединен к Главному канализационному коллектору северной части города.

Финансировать строительство защитного объекта будет поэтапно за счет средств бюджета города. В текущем году будет



Охта считается одной из самых грязных городских рек

выделено 300,9 млн рублей, в 2016 году – 790,5 млн рублей, в 2017 году – 741,2 млн рублей. С 2018 по 2020 годы будет выделяться от 1,7 до 2,5 млрд рублей, так как в этот период будут проходить наиболее сложные и затратные работы.

С запуском в эксплуатацию Охтинского коллектора, отмечают в Водоканале,

защита городских рек от сточных вод в Петербурге достигнет почти 100%. В настоящее время этот показатель уже находится на уровне 98,5%. Добиться высокого результата очистки удалось из-за ввода в 2013 году Главного коллектора, который закрыл доступ в Неву 76 прямых сточных выпусков. Стоимость

строительства данного коллектора составила 28,3 млрд рублей.

Стоит добавить, что петербургским Водоканалом разработана инвестпрограмма до 2025 года. В ее рамках задействованы около 170 млрд рублей на работы по созданию и реконструкции очистных сооружений и системы водоснабжения. Значительная часть средств будет выделена из внебюджетных источников. В планах предприятия до 2017 года – провести работы по проектированию Северной водопроводной станции, Волковской водопроводной станции, построить очистные сооружения на площадке «Дюны».

По словам председателя Северо-Западной межрегиональной общественной экологической организации «Зеленый Крест» Юрия Шевчука, коллектор на Охте – действительно необходимая вещь, но в большей степени он рассчитан на защиту речного русла от органических отходов. «Проблема с загрязнением вод другими типами загрязнений останется. Поэтому необходимо на каждом предприятии внедрять локальные очистные сооружения. Задача это очень сложная, потому что сейчас труднее проследить всех потенциальных загрязнителей сточных вод. Если раньше на одной площадке было одно предприятие, то сейчас их может быть несколько, и неизвестно, чем и как они могут загрязнять водную среду», – сетует эколог.

цифра

7,6 км

составит протяженность Охтинского коллектора

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

Служебный №БРО-П/012-006-05 от 10.08.2010. Анализ, НП, проектирование, «Совместный Проект». Со всеми документами можно ознакомиться на сайте www.beskit-spb.ru

YIT
ЮИТ ДОМ

КУПИМ
земельные участки
под жилищное строительство и редевелопмент

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

336-37-57

yitspb.ru

КРУГЛЫЙ СТОЛ
31 мая 2015
13.00

Место проведения: Санкт-Петербург,
пр. Пятилеток, 1, Ледовый дворец,
АРЕНА, Зал презентаций

В рамках выставки-семинара
«Жилищный проект»

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

ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ
СТРОИТЕЛЬНЫЙ

**Квартира по переуступке –
выгоды и риски покупки
«полуфабриката»**

ОБСУЖДАЕМЫЕ ВОПРОСЫ:

- Нашествие переуступок. Ожидают ли эксперты роста числа перепродаж квартир?
- Дешевле, чем у застройщика? Как формируется цена на переуступаемую квартиру?
- Почти достроен. Риски и выгоды покупки квартиры по переуступке. Как проводится сделка? Как правильно оформить договор цессии?
- Ипотека на переуступку – возможно ли это? Есть ли дополнительные условия у банков?
- Стратегия для продавца. В какой момент лучше продавать квартиру в недостроенном доме? Через застройщика или риэлтора? Сопутствующие расходы.

➔ В Союзе реставраторов Санкт-Петербурга стартует конкурс «Лучшая реставрация фасада». Конкурс проводится Союзом реставраторов Санкт-Петербурга с 2006 года. В этом году реставрационные компании представляют на конкурс свои объекты, работы на которых были закончены в период с 2012 по 2014 год. Архитектурные памятники, сданные в 2015 году, к конкурсу не допускались. Практика показывает, что объективную оценку работам на фасадах можно дать лишь спустя некоторое время, когда возможные недостатки в работе станут явными. Для участия в конкурсе кроме заявки каждая компания прилагает историческую справку об объекте, техническую справку о проведенных работах, использованных материалах и технологиях, а также фотофиксацию внешнего вида фасада до проведения работ и по их завершении. Комиссия будет оценивать не только нынешнее состояние объекта, но и сложность тех задач, которые стояли перед реставраторами, а также работ, которые были ими проведены. Итоги конкурса будут подведены 29 мая 2015 года.

➔ Объем рынка офисной недвижимости в I квартале 2015 года не претерпел серьезных изменений и, по данным East Real, составляет 2230,4 тыс. кв. м. В эксплуатацию был введен только один высококлассный бизнес-центр площадью 8100 кв. м – БЦ «Сенатор» на ул. Кропоткина, 1. В целом до конца 2015 года намечен ввод около 200 тыс. кв. м офисной недвижимости. Лидером по объему высококлассных офисных площадей станет Московский район. К концу года общая площадь объектов в районе может составить 450-500 тыс. кв. м. «Московский район имеет стратегически выгодное положение с точки зрения формирования главной деловой зоны города. В первую очередь оно обусловлено расположением между аэропортом и центром города, высокой пропускной способностью Московского пр., частотой расположения станций метрополитена на всем его протяжении», – объясняет Иван Починович, коммерческий директор East Real.

«Космические» иски пошли в Петербург

Максим Еланский / Банк Москвы требует от петербургской дорожностроительной организации «Космос СПб» 1,37 млрд рублей. Данная сумма – долг по кредиту ее головной компании – НПО «Космос». Эксперты сомневаются в успехе взыскания банкирами таких крупных денежных средств. ➔

В Арбитражный суд Петербурга и Ленинградской области направлено ходатайство ОАО «Банк Москвы» о включении в долговой реестр банкротящегося ООО «Космос СПб» суммы в 1,37 млрд рублей. Заявление будет рассмотрено по существу 28 мая. Взыскиваемая сумма является кредитной задолженностью головной компании ответчика – НПО «Космос», крупнейшего дорожностроительного предприятия Москвы, активно работавшего и в других регионах страны. Согласно материалам дела, денежные средства организации были предоставлены банком в 2013 году. «Космос СПб» по кредитному договору выступал поручителем,

составляя сумму около 500 млн рублей. В том числе имеется задолженность по зарплате, которая год назад достигала суммы в 40 млн рублей, и ею занимался даже Следственный комитет РФ. В НПО «Космос» дела еще хуже. Долги столичной дорожностроительной компании перед кредиторами, различными партнерами, мэрией Москвы составляют около 20 млрд рублей. Сейчас, по неподтвержденным данным, глава холдинга бизнесмен Андрей Черняков находится за границей. Телефоны московских и петербургских организаций не отвечают, сайты не работают.

Как полагают эксперты рынка, проблемы у НПО «Космос» и ее «дочек» начались после отставки с поста мэра Москвы Юрия Лужкова и смены руководства в Банке Москвы. Дело в том, что владелица «Космоса» Андрей Черняков считался близким другом столичного экс-градоначальника и экс-банкира Алексея Бородина. В период их нахождения на своих постах Банк Москвы охотно выдавал холдингу кредиты, в том числе на крупные столичные строительные проекты по госзаказу. С политическим отъездом Юрия Лужкова и Алексея Бородина в Лондон начало серьезно меняться положение «Космоса» на рынке.

По словам старшего юриста компании «Арбитр Северо-Запада» Сергея Лебедева, успех взыскания Банком Москвы такой суммы с компании «Космос СПб» весьма сомнителен. «Организация уже проходит процедуру наблюдения и не может отвечать имуществом перед другими кредиторами. Для банковской организации обращение к поручителю – в большей степени формальный шаг для возвращения представленных заемных средств. Отмечу, что практика банкротств таких крупных организаций, как «Инжтрансстрой», НПО «Мостовик», показывает, что долги почти не погашаются», – подчеркнул юрист.

В «Космос СПб» и в головной структуре с прошлого года введена процедура наблюдения

а следовательно, также должен отвечать своим имуществом за долги заемщика.

В сентябре прошлого года Банк Москвы уже обращался в суд с требованием взыскания данной суммы с «Космос СПб». Однако представители «дочки» «Космоса» заявили о фальсификации договора поручительства. Они отметили, что, по их данным, должник и вовсе не заключал кредитный договор. Также в «Космос СПб» заявили о назначении судебной экспертизы для подтверждения фиктивности договора поручительства. Все эти месяцы шла экспертиза, подтвердившая реальность данного документа, штампа и подписей.

Отметим, что и в «Космос СПб», и в головной структуре с прошлого года введена процедура наблюдения. У петербургской «дочки» собственные долги

Компания «Космос СПб» появилась в Петербурге в начале 2000-х годов. Организация начала свою деятельность со строительства дорог в Мурино. Несмотря на то что у властей к проделанной подрядчиком работе были серьезные претензии, «Космос СПб» после этого продолжал периодически выигрывать крупные тендеры.

В 2012 году дорожностроительная организация выиграла конкурс на реконструкцию Синопской наб. за 1,34 млрд рублей. Однако компания в течение долгого времени не выходила на объект, а когда все же приступила к работам, проводила их очень медленно. В августе 2014 года Смольный расторг контракт с «Космосом», взяв в подрядчики реконструкции Синопской наб. «Мостострой № 6».

цифра

20 млрд рублей

составляет задолженность НПО «Космос» перед банками и партнерами

Китайцы увеличили площади

Никита Кулаков / Китайский девелопер «Хуа Бао» обновил концепцию проекта конгрессно-выставочного центра (КВЦ) в Петербурге. Стоимость проекта выросла в пять раз – до 34 млрд рублей. Комитет по инвестициям Смольного рассматривает возможность присвоить ему статус стратегического.

Китайская международная инвестиционная группа «Хуа Бао» изменила концепцию строительства конгрессно-выставочного центра в Петербурге. Об этом проекте впервые было заявлено на международной выставке MIPIM в марте 2014 года. Изначально заявлялось, что площадь КВЦ «Дружба» составит 200 тыс. кв. м, а стоимость – 7 млрд рублей. Смольный предложил девелоперу перечень возможных адресов для реализации проекта. Компания выбрала участок на ул. Маршала Казакова в Красносельском районе площадью 26,5 га. Правда, вопрос о схеме передачи земли застройщику до сих пор не решен. Тем не менее инвестор решил увеличить проект. По данным компании «Хуа Жэнь» (петербургский холдинг, один из учредителей «Хуа Бао» – прим. ред.), площадь КВЦ решено увеличить до 700 тыс. кв. м. В нем будет непосредственно выставочный центр, а также торговые площади, спортивный комплекс, рестораны, паркинги. Кроме того, в проект войдут две 25-этажные гостиницы, операторы которых пока не определены. Проект КВЦ, по плану, будет реализован в восемь этапов. Изыскания

должны начаться во второй половине 2015 года. А само строительство займет не менее 6,5 года. Инвестиции в проект будут вложены несколькими партнерами «Хуа Бао». Их имена не раскрываются. Известно лишь, что совладельцем КБ «ВипС» Вячеслав Семенов, который в ноябре 2014 года учредил под китайские проекты совместно с президентом холдинга «Хуа Жэнь» Ван Линанем ООО «Эйч Ви Девелопмент», отношения к этому проекту не имеет. В результате оптимизации концепции объем инвестиций по сравнению с тем, что заявлялось изначально, вырастет почти в пять раз – до 34 млрд рублей. Правда, итоговая сумма может оказаться еще больше. Во-первых, если компании придется выкупать участок, и во-вторых, если изыскания покажут, что земле необходима серьезная рекультивация. «В случае если инвестору потребуется выкупать и рекультивировать участок, объем заявленных инвестиций может вырасти на 20-40%. Все будет зависеть от состояния земли», – рассуждает директор по продажам УК Docklands Екатерина Запорожченко. Срок окупаемости инвестиций не раскры-

вается. По оценке экспертов АРИН, он составит 8-10 лет. В измененном виде проект китайских инвесторов может претендовать на получение статуса стратегического. «Социально-экономические параметры проекта позволяют рассмотреть возможность присвоения конгрессно-выставочному центру статуса стратегического проекта», – сообщила через пресс-службу глава комитета Ирина Бабюк. «Концепция предусматривает особый формат. Так, на территории КВЦ будут работать постоянно действующие экспозиции китайских провинций, мы планируем запустить здесь промышленные, торговые и инвестиционные информационные представительства китайских регионов. Конгрессные мощности предполагается заполнить новыми мероприятиями. Это поможет привлечь в город инвестиции и туристов стран азиатского региона», – комментирует пресс-служба «Хуа Жэнь». Предварительную заинтересованность разместить свои экспозиции в «Дружбе» выразили Индия и Иран.

ваются. По оценке экспертов АРИН, он составит 8-10 лет. В измененном виде проект китайских инвесторов может претендовать на получение статуса стратегического. «Социально-экономические параметры проекта позволяют рассмотреть возможность присвоения конгрессно-выставочному центру статуса стратегического проекта», – сообщила через пресс-службу глава комитета Ирина Бабюк. «Концепция предусматривает особый формат. Так, на территории КВЦ будут работать постоянно действующие

МНЕНИЕ



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

– Некоторые китайские компании, например Dalian Wanda Group, рассматривают Петербург как один из возможных регионов присутствия. Многих вдохновляет опыт первого и вполне успешного китайского проекта – «Балтийская жемчужина».

«Возможности Петербурга и Ленобласти еще не исчерпаны»

Компания «КВС» в этом году планирует вывести на рынок новый проект комплексного освоения территорий (КОТ). О новом проекте, а также о перспективах развития компании корреспонденту Денису Кожину рассказал генеральный директор УК «КВС» Сергей Ярошенко.



Фото: Никита Крючков

– Сколько жилья сегодня строит компания «КВС»?
 – В 2015 году мы передаем заказчикам три жилых комплекса общей площадью более 100 тыс. кв. м почти на 1900 квартир. Параллельно продолжаем строительство двух проектов КОТ – «НОВОЕ СЕРТОЛОВО» и «ЯСНО. ЯНИНО» на более чем 600 тыс. жилых «квадратов». Строительство рассчитано на несколько очередей до 2020-2021 годов. Сейчас продаем первые очереди.

– Планируется ли в этом году начинать новые проекты?
 – Мы планируем вывести на рынок еще один КОТ – в Стрельне, недалеко от Константиновского дворца. В настоящее время ведем работы по проектированию. Это будет микрорайон на 460 тыс.

кв. м жилья, высотой максимум пять этажей, с локальными двориками, хорошим озеленением и сопутствующей социальной инфраструктурой – школами, детскими садами, современными физкультурно-оздоровительным комплексом с бассейном, магазинами, предприятиями сервиса. Если все сростется, то до конца года намерены выйти на стройплощадку.

– Нет ли планов работы в новых для компании сегментах недвижимости?
 – Наш сегмент – масс-маркет с акцентом на комфорт-класс. На его долю приходится основная часть рыночного спроса. На данном этапе мы считаем этот сегмент наиболее рентабельным для себя. Но если появится интересный земельный участок под бизнес-

класс или элитное жилье, то и с такой задачей справимся – строили третью очередь «Парадного квартала».

– Велика ли была доля ипотечных сделок до лета прошлого года в ваших проектах, и какова эта доля сейчас?
 – В сегменте масс-маркет участие доли ипотечных кре-

дитов всегда значительно. До кризиса на ипотечные сделки в «КВС» приходилось в среднем 60%. После форс-мажора на валютном рынке и последовавшей за ним ценной реакции в финансовом секторе объем ипотечных сделок сильно ужался, но благодаря мерам господдержки ипотека опять отвоевывает прежние объемы. Так, в апреле 57% покупок квартир были оформлены по банковской ипотеке.

– Приобретали ли «КВС» новые компании за последнее время?
 – Нет, хотя мы периодически думаем, не купить ли нам небольшой бетонный заводик. Но потом изучаем рынок, видим, что крупные застройщики избавляются от некоторых производственных активов, и порыв проходит.

– Нет ли планов по выходу в другие регионы?
 – Мы патриоты нашего региона. И еще не исчерпали возможности Петербурга и Ленинградской области. Выходить на другую, неизвестную площадку в кризис слишком рискованно. У нас есть небольшой объект

в Московской области, пока ограничимся им.

– Какова сегодня рентабельность стройфирм-девелоперов?
 – Те тучные годы, когда рентабельность застройщиков составляла 30-40%, ушли в историю. Сейчас идеальным вариантом была бы рентабельность проекта в 20%. Но идеала, как водится, встречаются нечасто.

– Основные пути оптимизации расходов строительных компаний и снижения себестоимости – как сделать так, чтобы не пострадало качество?
 – Покойная Майя Плисецкая на вопросы о том, как сохранить стройную фигуру, отвечала: «Надо меньше жрать». Если застройщик не хочет, чтобы в условиях общего подорожания страдало качество, ничего не остается, как ужимать собственные доходы. Поднимать цены на квартиры – мера паллиативная, так как это скажется на продажах. А предложения по импортозамещению пока ограничены. Не всем материалам, к сожалению, можно найти аналоги.

ЛУЧШИЙ СВАРЩИК 2015

Конкурс состоится среди профессионалов-сварщиков строительных организаций Санкт-Петербурга и Ленинградской области, а также среди учащихся профессиональных училищ в номинации «Лучший учащийся по профессии «сварщик»

Официальный деловой партнер: ИНЖСПЕЦСТРОЙ-ЭЛЕКТРОСЕТЬСТРОЙ

Информационный партнер: СТРОИТЕЛЬНЫЙ

Интернет-партнеры: BN.ru, stroypuls.ru

Информационные партнеры: Стройка группа газет, Бюллетень недвижимости

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

ИНФСТРОЙ

18 мая
 Василий Максимович КОСТРИЦА,
 заместитель генерального директора ОАО «Группа ЛСР», управляющий ЗАО «ЛСР-Базовые»

20 мая
 Валерий Васильевич ШИЯН,
 председатель Жилищного комитета

23 мая
 Алексей Юрьевич ЛЕБЕДЕВ,
 генеральный директор ОАО «Региональное управление геодезии и кадастра»

Не забудьте поздравить с Днем рождения!

Более подробную информацию смотрите на сайте www.asninfo.ru

СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

ВЫСТАВКА-СЕМИНАР ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ ЖИЛИШНЫЙ ПРОЕКТ

30-31 мая 11⁰⁰-19⁰⁰

ЛЕДОВЫЙ ДВОРЕЦ

НА ВЫСТАВКЕ:

СКИДКИ НА КВАРТИРЫ В НОВОСТРОЙКАХ

ГОРОДСКАЯ, ЗАГОРОДНАЯ, ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

БЕСПЛАТНЫЙ БИЛЕТ НА САЙТЕ ЖИЛПРОЕКТ.РФ

ОРГАНИЗАТОРЫ: ООО «Агентство недвижимости «СКИДКИ НА КВАРТИРЫ»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР - 2015: АЗОВЕКС

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР - 2015: ЦДС

ОФИЦИАЛЬНЫЙ СПОНСОР - 2015: NORMANN

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ МЕДИАПАРТНЕРЫ: СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК, GCT, Инфо

Первый юбилейный

Максим Шумов / Подготовка к V Съезду строителей Северо-Запада вышла на финишную прямую. Определено время, место и порядок проведения крупнейшего строительного форума СЗФО, в рамках которого участники строительного рынка, руководители СРО и органов исполнительной власти СЗФО обсудят самые острые вопросы отрасли и выработают единую градостроительную политику округа. ➔

Как рассказал в рамках специальной пресс-конференции, состоявшейся за минувшей неделей в информгентстве ТАСС, заместитель председателя оргкомитета съезда, генеральный директор НЦ «Специальный ресурс» Владимир Шахов, юбилейный, V Съезд строителей Северо-Запада пройдет 4 июня 2015 года в Таврическом дворце. Съезд пройдет при поддержке аппарата полномочного представителя Президента РФ в СЗФО. Уже известно, что в работе форума примет участие и сам полпред Владимир Булавин. Организационную работу по подготовке мероприятия, как и в 2013 году, проведет Национальный центр развития саморегулирования «Специальный ресурс». Титульным партнером съезда выступит Союз организаций строительной отрасли «Строительный ресурс». «Считаю, что поддерживая проведение съезда, мы работаем на благо членов нашей саморегулируемой организации. Именно на таких форумах озвучиваются не только проблемы института саморегулирования, но и ищутся пути их решения», – заявил президент Союза «Строительный ресурс» Виктор Кривошонов.

Поддержку съезду окажут также АНО «Стратегическое партнерство «Северо-Запад», Союз строительных организаций Ленинградской области, Союз строительных объединений и организаций, Северо-Западная палата недвижимости и др. Кроме того, в этом году титульным информационным партнером выступит крупное федеральное СМИ – «Российская газета», в которой будут размещены материалы и итоги мероприятия. Господин Шахов отметил, что, в отличие от Константиновского дворца, который в 2013 году смог принять только 275 делегатов, Таврический дворец сможет вместить намного больше участников – не менее 650 человек.

Повестка по интересам

А накануне, 3 июня, в рамках форума состоится серия тематических заседаний круглого стола, посвященных основным



Полемика на съезде будет острее, чем два года назад, говорят организаторы

КСТАТИ

Аккредитация участников форума и СМИ проводится до 25 мая 2015 года. Зарегистрироваться необходимо по специальной форме, утвержденной ФСО Таврического дворца, которая размещена на официальной странице V Съезда строителей СЗФО (адрес электронной страницы: specresurs.info/v-kongress).

проблемам, волнующим профессиональное сообщество. Так, «Союзпестрой» под руководством Льва Каплана вновь поднимет тему развития малого и среднего бизнеса в округе. Национальный центр «Специальный ресурс» организует заседание круглого стола, посвященное развитию института деловой репутации, ССОО, как рассказал исполнительный директор союза Олег Бритов, поднимет два острых вопроса. Первый касается развития соглашения о добросовестной работе застройщиков на рынке в период кризиса и расширения соглашения на застройщиков Ленобласти. Второй темой станет проблема подготовки профессиональных кадров, качества образования, частного и государственного заказа на профессионалов-строителей.

Выскажутся все

Впрочем, повестка всего форума не исчерпывается заявленными темами. Как говорят организаторы, выступить или высказаться на съезде сможет любой. Тем же, кому не хватит времени, организаторы дадут возможность письменно изложить свои идеи, предложения и обращения. Эти записки будут включены в официальные материалы съезда и лягут на стол не только всем участникам мероприятия, но и будут впоследствии направлены для рассмотрения в Госдуму РФ и профильные министерства. Председатель оргкомитета, помощник полпреда Президента РФ в СЗФО Сергей Зимин напомнил, что организаторы и участники предыдущего,

4-го съезда охарактеризовали его как «первый объединительный съезд». Потому что в рамках мероприятия региональные делегации выработали единую позицию в отношении основных проблемных мест в строительном секторе и направили консолидированную позицию в адрес федерального центра. Кроме того, 4-й съезд избрал состав Координационного совета по развитию строительной отрасли, который, действуя при аппарате полпреда, в течение двух лет плодотворно работал над решением самых актуальных проблем: расселение аварийного жилья, обманутых дольщиков, развитие механизма государственно-частного партнерства и проектного финансирования, развитие института саморегулирования, проблема административных барьеров, качества строительства. «Уверен, что строители предложат и свои темы для обсуждения – это и проблема мигрантов и миграционного законодательства, избыточные требования при согласовании документации, механизмы доступа застройщиков к земле, взаимодействие с банками и многое другое, – перечисляет господин Зимин. – Не исключаю, что полемика на съезде будет острее, чем два года назад. Как мы знаем, у власти накопилось много вопросов к деятельности института саморегулирования. И это мы тоже обсудим. Обсудим корректно, в попытке найти компромисс». Он выразил надежду, что юбилейный съезд унаследует этот объединительный характер, с тем чтобы выработать единую градостроительную политику всего округа и дать конкретные рекомендации для Министерства строительства РФ.

цифра

650 делегатов

приглашено на V Съезд строителей Северо-Запада



V СЪЕЗД
СТРОИТЕЛЕЙ
СЗФО
2015

4 ИЮНЯ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ИНФОРМАЦИОННЫЙ
ПАРТНЕР

СТРОИТЕЛЬНЫЙ
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ИНТЕРНЕТ-
ПАРТНЕР

ok-inform.ru
Общественный контроль

ТИТУЛЬНЫЙ
ИНФОРМАЦИОННЫЙ
ПАРТНЕР

Российская Газета

ОФИЦИАЛЬНЫЙ
ИНТЕРНЕТ-
ПАРТНЕР

АСН
ИНФО
Ассоциация строительных новостей

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

FORUM PRO INDUSTRY

10 ИЮНЯ 2015
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

Место проведения:
Ресторан «Палкинъ»
Невский пр., д. 47

ОРГАНИЗАТОР
PROESTATE
EVENTS

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ
ARE
КОМПЛЕКСНЫЕ РЕШЕНИЯ

ГДА
РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ И ДЕЛОВЫЕ УСЛУГИ

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДЕЛОВЫЙ ПАРТНЕР
ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ
СТРОИТЕЛЬНЫЙ
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

WWW.PRO-CONFERENCE.RU
+7 (495) 651-61-05
+7 (812) 640-60-70



Премиум-класс стремится к приватности

Анна Мальцева / Близость к метрополитену или иным транспортным узлам, как правило, прибавляет к стоимости недвижимости. Однако на жилье премиального класса слишком близкое расположение к станциям метро может, напротив, повлиять отрицательно. ➔

Как говорят риэлторы, на стоимость жилья влияют три фактора: «расположение, расположение и расположение». Хорошая транспортная доступность также подпадает под эти характеристики.

Но тут скрываются и подводные камни. «Конечно, квартиры, под окнами которых проходит оживленная транспортная магистраль, будут стоить дешевле тех, что расположены в километре от развязки. И в том, и в другом случае транспортная доступность хорошая, но для большинства покупателей предпочтительнее, когда окна выходят на зеленую улицу», — рассуждает Ирина Зеренкова, директор по маркетингу и продажам ЕКЕ.

Непосредственная близость станций метро влияет на стоимость малогабаритных квартир: студий, однокомнатных, небольших двухкомнатных. Такие квартиры предназначены для небольших семей, активной молодежи, студентов и в основном сдаются в аренду.

Илья Шуравин, сооснователь компании «Сенчури 21 Биново» (входит в ГК Rusland SP), говорит, что к жилью эконом- и бизнес-класса наличие метро в шаговой доступности добавляет до 15% к цене при прочих сопоставимых характеристиках сравняемого жилья.

«Но что касается элитного жилья, то здесь наличие метро — это совершенно неприципиальный критерий», — согласен он с коллегами.

На стоимость жилья бизнес-класса в большей степени повлияет хорошая доступность к основным транспортным развязкам. «Доказательство этому — проектирование целого ряда объектов бизнес-класса на Васильевском острове, который в 2017 году будет соединен с другой частью города центральным участком ЗСД. Нельзя забывать и о станциях метро, и о ремонте транспортных путей, которые в будущем «дадут дышать» острову», — продолжает госпожа Зеренкова.

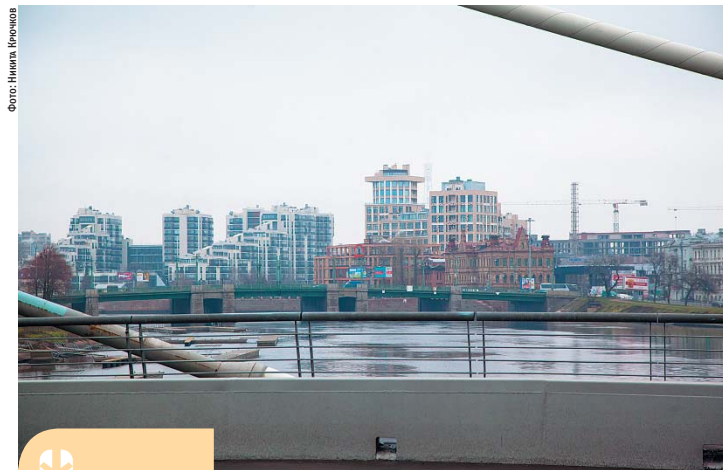


Фото: Нина Чернова



На стоимость жилья бизнес-класса в большей степени повлияет хорошая доступность к основным транспортным развязкам

Андрей Макаров, руководитель дизайн-проекта «Сова», соглашается: «Приближенность метро — не самое главное для элитного жилья с точки зрения транспортной доступности. Важнее, чтобы можно было приехать и уехать из дома без пробок и безопасно и гарантированно припарковать свой автомобиль на ночь. Приближенность к трассам важна, но, конечно, эти трассы должны быть на достаточном расстоянии, чтобы их не было слышно и видно».

Максим Морозов, управляющий партнер M9 development, рассуждает: «Близость метро никак не влияет на продажу элитного жилья, потому что люди, которые его покупают, передвигаются на автомобилях, и их

зависимость от метро минимальна. Яркий пример — Рублевское шоссе в Москве, рядом с которым метро нет, однако спрос остается на стабильно высоком уровне из-за престижности площадки. Более важный момент — это близость к основным магистралям, они должны быть в пределах нескольких минут езды на машине, чтобы обеспечить быстрый доступ к городской инфраструктуре. То есть проблемы с пробками быть не должно, потому что это девальвирует элитарность места. Яркий пример резкого повышения цен — масштабное строительство дорог в Новой Москве, после чего жилье там выросло на 25-30% из-за транспортной доступности».

Впрочем, некоторые эксперты не согласны с тем, что близость к метро — вообще неприципиальный фактор для элитного жилья.

Ирина Могилатова, управляющий партнер агентства недвижимости TWEED, уверена: «Состоятельный покупатель — не

МНЕНИЕ



Полина Яковлева, директор департамента жилой недвижимости NAI Becar:



— Главным параметром, определяющим соответствие участка для реализации элитного жилого комплекса, является локация, которая связана с видовыми характеристиками, близостью к акватории, историческим памятникам архитектуры и располагается вблизи основных магистралей города. Расположение рядом со станциями метро не является важным фактором для покупателей элитной жилой недвижимости, поскольку данная категория потребителей обеспечена личными автомобилями. Близость к КАД отрицательно скажется на элитности того или иного места.

небожитель. У него есть и дети-старшеклассники, и родители, и обслуживающий персонал, которым нужно как-то передвигаться по городу. В нашем агентстве был случай, когда покупательница с двумя детьми подросткового возраста отказалась от сделки именно по причине того, что ей нужен был дом в пешей доступности от метро».

Андрей Тетьш, президент АРИН, считает, что в центре Петербурга оптимально такое расположение относительно станции метрополитена, при котором мимо элитного дома не будут проходить потоки людей, движущихся к метро или от него. «Здание может стоять и в 50 м от станции метрополитена, но в тихом переулке, скрытое за другими домами и отгороженное, например, зеленым массивом, а может в 300 м от станции, но на улице, по которой все идет к метро. Первый вариант предпочтительнее, но возможны оба», — обращает внимание он.

Совокупность факторов

Анна Мальцева / Эксперты отмечают: говорить о том, что лишь улучшение транспортной инфраструктуры серьезно увеличивает привлекательность элитного жилья, нельзя.

Мария Дворецкая, руководитель отдела стратегического консалтинга компании JLL в Санкт-Петербурге, обращает внимание: «Даже при создании проекта, который по качеству соответствует элитному, но располагается в новом, не признанном элитным районе, даже при наличии удобной транспортной доступности вряд ли можно будет реализовать как элитный. На статус влияет комплекс факторов, а престиж района и качество проекта имеют ключевое значение. Можно говорить о том, что наличие удобной транспортной доступности является

конкурентным преимуществом, но оказывает только косвенное влияние, повышая спрос и скорость реализации проекта. «Например, открытие ЭСД существенно улучшило транспортную доступность Курортного района, что позволяет владельцам элитной недвижимости существенно сократить сроки поездок в центр города», — уточняет госпожа Дворецкая. Цена на премиальное жилье определяется собственно сложившейся локацией, самим качеством жилья. А внутри узких (и порой даже односторонних) переулков исторической застройки их расширение и улучшение транспортной ситуации в принципе невозможно, и здесь можно говорить лишь о каких-то дополнительных опциях. «При этом об обратном эффекте тоже нет смысла

говорить — расположение даже непосредственно в пятне автомобильных выбросов. Инвестирующие в элитное жилье, допустим, в Москве на экологию в принципе не смотрят — все упирается лишь в дополнительную шумоизоляцию, фильтры воды и воздуха и т. п., но город вокруг себя не помечнешь», — рассуждает Илья Шуравин, сооснователь компании «Сенчури 21 Биново» (входит в ГК Rusland SP). Игорь Оноков, генеральный директор девелоперской компании «Леонтьевский мыс», добавляет: «Для одних важна близость памятников архитектуры и жизнь в самом сердце Петербурга, и они готовы мириться с недостаточным количеством зеленых зон и пробками. Для других важна единичность, близость природы и водоемов к дому, и они

готовы поступиться несколькими минутами дороги». Аналитики компании «Лемминкяйнен» заключают: «Одним из основных критериев для элитного жилья является его местоположение в центральных районах города или в престижных пригородах, вблизи знаковых объектов, достопримечательностей, памятников архитектуры, садово-парковых зон, водоемов и набережных в центре города. Для покупателя элитного жилья на первый план выходят видовые характеристики». Одним из основных параметров классификации элитного жилья является его местоположение. Элитные объекты располагаются преимущественно в престижных зонах исторического центра. Компания Knight Frank разработала собственную карту

зонирования элитной недвижимости, выделив девять локаций элитного жилья. Удаленность от транспортных магистралей не является приоритетным фактором для классификации элитных объектов. «С точки зрения покупательских предпочтений объект, расположенный непосредственно на оживленной транспортной магистрали с выходящими на нее окнами, будет пользоваться меньшей

популярностью, нежели несколько удаленный от этой магистрали объект, расположенный на тихой спокойной улочке. Важным параметром элитной локации является в большей степени наличие уже сформированной однородной престижной (элитной) застройки», — резюмирует Тамара Попова, руководитель отдела исследований рынка недвижимости Knight Frank St Petersburg.

МНЕНИЕ



Тамара Попова, руководитель отдела исследований рынка недвижимости Knight Frank St Petersburg:



— При выборе элитного объекта очень важна приватность места, единичность как гарантия безопасности. Поэтому нередки случаи, когда покупатели отказывались от квартир в элитных комплексах рядом с метро в пользу более отдаленных аналогов.



интервью

Шарунас Карвялис: «Лицензирование станет тормозом для развития управляющих компаний»

Лидия Горбукова / С 1 мая управляющие компании (УК) в сфере ЖКХ могут функционировать, только если у них есть лицензия. Шарунас Карвялис, директор по управлению и эксплуатации коммерческой недвижимости ОАО «Сити Сервис», в интервью газете «Строительный Еженедельник» рассказал о том, как отразится введение лицензирования на работе петербургских УК. ➔

– С 1 мая управляющие компании могут работать, только если у них есть лицензия. Что меняется для УК с введением лицензирования? Некоторые эксперты говорят, что рынок станет более прозрачным, – согласны ли вы с этим утверждением?

– Наше мнение таково, что лицензирование деятельности управляющих организаций будет ограничивать и даже тормозить развитие сферы управления многоквартирными домами. Дополнительные формальные и технические процедуры делают управляющую организацию менее конкурентоспособной по сравнению с ТСЖ и непосредственным способом управления. Более того, после нововведения можно ожидать развития тенденции по постепенному переходу многоквартирных домов к последним двум формам управления и закрытия управляющих организаций как таковых.

При наличии одного активного жалобщика в доме инспектор ГЖИ может за день выписывать по несколько протоколов. Условия аннулирования лицензии будут как минимум вынуждать управляющие организации привлекать дополнительные средства на проведение собраний собственников после каждых двух протоколов об административных правонарушениях по одному дому.

Наша компания получила данную лицензию, пройдя множество серьезных проверок во всех подразделениях, к которым мы всегда готовы. Продолжаем работать в рамках своей компетенции, учитываем все обращения жителей, для этого работают все существующие каналы коммуникации. Что же касается прозрачности, то главное, чтобы правила игры оставались едиными для всех.

– Ожидаете ли вы передел рынка управляющих компаний Петербурга в связи с тем, что введено лицензирование (по данным Минстроя, из 16 тыс. УК, работающих на территории России, рынок могут покинуть 20% организаций)?

– В принципе, мы готовы к любой ситуации и постоянно прикладываем всевозможные усилия для поддержания высокого уровня доверия наших жителей. Как говорится, главное, чтобы лицензия была у нас самих, а за других игроков на рынке нам трудно говорить.

– Сталкивались ли ваша компания с трудностями при получении лицензии? Если да, то с какими?

– В рамках подготовки к получению лицензии был проделан большой объем работы, задействованы почти все сотрудники компании, так как проверкам подверглись практически все подразделения управляющей организации. Основная сложность была в том, что помимо подготовки документов, участия в проверках и сдачи квалификационного экзамена необходимо было успевать качественно исполнять свои основные обязанности перед жителями, но мы оперативно «перестроились».

– В каких случаях может быть отозвана лицензия у управляющей компании?

– По закону, если суд два раза за год наложил на компанию административный штраф за неисполнение предписания ГЖИ, она может потерять право управлять домом, касательно которого были выданы предписания. Если же компания лишилась права управления 15% своих домов, то комиссия должна будет инициировать процесс отзыва лицензии.

– А вообще сложно ли сегодня поменять УК жителям дома, если она по каким-то причинам их не устраивает?

– В теории довольно просто: собственники организуют и проводят собрание, на котором принимают решение путем голосования. Для смены УК достаточно большинства голосов, при этом важно, чтобы соблюдались юридические формальности. Ну и, безусловно, каждому голосующему собственнику важно понимать, какая существует альтернатива неудобной УК. Однако на практике без посторонней компетентной помощи жителям приходится тяжело.

– Много ли сегодня управляющих компаний в Петербурге? Какие из них наиболее крупные?

– В Петербурге более 300 управляющих компаний, включая государственные ЖКС. Именно жилищным сервисом в Санкт-Петербурге управляют наибольшим количеством жилых домов. Крупнейшие из них – ООО «ЖКС № 2 Кировского района», управляет общей площадью более 4,5 млн кв. м, ООО «ЖКС № 1 Невского района» – около 3,5 млн кв. м, ООО «ЖКС № 3 Центрального района» – около 2,5 млн кв. м.

справка

Холдинг «Сити Сервис» является лидером в странах Балтии, Восточной и Центральной Европы на рынке услуг ЖКХ и технической эксплуатации недвижимости, осуществляя операционную деятельность в России, Литве, Латвии, Польше и Испании. Общая площадь зданий, обслуживаемых компаниями холдинга, составляет более чем 30 млн кв. м. Компании, входящие в холдинг «Сити Сервис», обслуживают 298 домов в Петербурге. По собственным оценкам организации, ее доля на рынке города составляет около 2,7%.

– Как кризис скажется на вашей сфере деятельности?

– Как и в других отраслях, многое будет определять курс рубля. Но можно прогнозировать в краткосрочном периоде задержки в оплате собственниками жилищных и коммунальных услуг. Что касается компании «Сити Сервис», то наши услуги стабильно оплачивают 98,5% собственников жилья. Конечно, в кризис этот показатель может упасть на 3-4%.

Со своей стороны, мы предпринимаем различные шаги для борьбы с неплательщиками. Например, применяем автоматизированное оповещение должников о долге, направляем письменные уведомления – претензии о наличии задолженности, делаем поквартирный обход должников и прилагаем им различные предусмотренные законом способы погашения задолженности, в том числе рассрочки, субсидии и т. п.

Если же эти действия не принесут плодов, то мы подаем на должника в суд и инициируем исполнительное производство.

– Выросли ли цены на жилищные и коммунальные услуги, на сколько и с чем это связано? Будут ли еще повышены цен в ближайшем времени?

– Многие тарифы стабильно растут каждые полгода, но мы работаем по «городским» тарифам на жилищные услуги, поэтому не можем говорить о причинах их изменений.

– Будет ли в связи с кризисом сокращаться список услуг, предоставляемых управляющими организациями? Как следствие, будет ли сокращение штата управляющих компаний?

– Нет, список услуг останется прежним, как и штат нашей управляющей компании. Однако будут оптимизированы внутренние бизнес-процессы для увеличения эффективности работы и повышения конкурентоспособности, внедряется LEAN.

– Меняются ли в сегодняшних реалиях стратегии работы и развития УК?

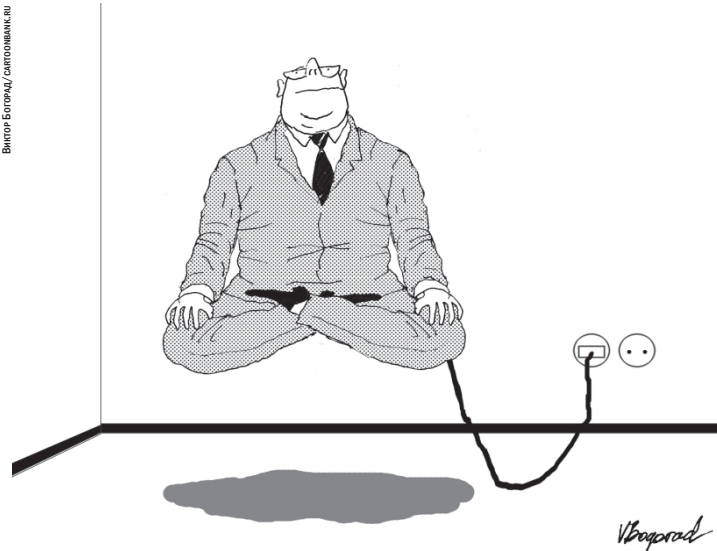
– Да, подчеркну, что наша стратегия будет направлена на увеличение эффективности работы всех внутренних подразделений при том же штате, в еще большем объеме будут применяться инструменты так называемого бережливого производства, и большее значение будет придаваться эффективности управления по работе с дебиторской задолженностью.

СХЕМЫ

«Финансовое плечо» для Ленэнерго

Агата Маринина / Вывод из кризиса ОАО «Ленэнерго» – крупнейшей электросетевой организации Петербурга – по-прежнему на повестке дня. Полученное от «Роснефти» и «Интер РАО» предложение по оздоровлению предприятия противоречит позиции города, который не намерен уменьшать долю в акционерном капитале общества. **➔**

Ранее председатель Комитета по энергетике и инженерному обеспечению Санкт-Петербурга Андрей Бондарчук заявил, что антикризисные меры, направленные на урегулирование ситуации и вывод крупнейшего игрока энергетического рынка Санкт-Петербурга из кризиса, рассматриваются и на региональном, и на федеральном уровне. По словам чиновника, город не поддержал официально представленную антикризисную программу Ленэнерго по причине ее недостаточной доработки. Андрей Бондарчук подчеркнул, что нельзя исключать и финансовую помощь со стороны федерального бюджета. «Это пункт в явном виде не обсуждается, но мы его не исключаем. Ленэнерго – это государственная компания, конечным бенефициаром которой являются «Россети». Мы озвучили данное предложение, оно находится на стадии осмысления как со стороны компании «Россети», так и со стороны Ленэнерго», – пояснил он.



Виторг Бородук/Светлонамикс.ру

Без ресурсов

По мнению президента Quadro Electric Виталия Млынчика, у города нет достаточных финансовых ресурсов для того, чтобы спасти Ленэнерго от банкротства. А именно тот, кто подставит организации «финансовое плечо», и сможет принимать решение о структуре и дальнейшем преобразовании предприятия. «Город при условии, что не имеет возможности тратить на спасение Ленэнерго бюджетные средства, пытается обеспечить свое влияние на управление Ленэнерго, используя политические и социальные факторы. Говорится о федеральном финансировании, однако, пока непонятна соответствующая статья расходов федерального бюджета. Разве что решение будет принято на очень высоком политическом уровне», – считает господин Млынчик.

Ленэнерго требует больших вложений, что уже выливалось в докапитализацию компании из бюджета. Представители Смольного одним из действенных способов изменения ситуации называют продажу Ленэнерго части своих активов. В частности, речь шла о том, что город мог бы рассмотреть приобретение отдельных дочерних обществ, к примеру «Курортэнерго» или Царскосельской энергокомпании. Если активы будут реализованы, то у Ленэнерго появится возможность исполнить свои обязательства, в том числе касающиеся присоединения к электрическим сетям строящихся в Санкт-Петербурге жилых комплексов.

Рассмотреть некоторые активы Ленэнерго готов и один его основных

конкурентов – АО «Санкт-Петербургские электрические сети» (СПбЭС). Генеральный директор СПбЭС Андрей Сизов подтвердил данное утверждение, добавив, что и другие электросетевые компании наверняка будут заинтересованы в покупке активов. По его мнению, продажа активов – верное направление, которое позволит изменить ситуацию к лучшему.

Схема федерального значения

Свои предложения по оздоровлению крупнейшей электросетевой организации Петербурга высказали и ОАО «Роснефть» и ОАО «Интер РАО». Руководители холдингов предложили докапитализи-

мнение



Андрей Бондарчук, председатель Комитета по энергетике и инженерному обеспечению Санкт-Петербурга:

– Необходимо разделять вопросы, связанные с консолидацией энергетических активов и финансовым оздоровлением предприятия. Полученное от «Роснефти» и «Интер РАО» предложение снижает долю участия города в акционерном капитале общества, что противоречит нашей позиции, так как мы не намерены ее уменьшать. Администрация прилагает максимальные усилия для разрешения сложившейся ситуации с застройщиками.

ровать Ленэнерго на 30 млрд рублей за счет средств компании «Роснефтегаз» путем сложной схемы дополнительной эмиссии акций другой структуры «Россетей» – ОАО «Московская объединенная электросетевая компания». Высказывались предложения, что в ходе сделки в капитал Ленэнерго будут внесены принадлежащие Петербургу 100% АО «Санкт-Петербургские электрические сети» и ОАО «Петродворцовые электрические сети» и 24,99% Ленинградской областной управляющей электросетевой компании (принадлежат Ленобласти).

В пресс-службе губернатора и правительства Ленинградской области отказались прокомментировать ситуацию до принятия решения на федеральном уровне.

Повернуть время вспять

Агата Маринина / По мнению экспертов, городское правительство рассчитывает вернуть контроль над электросетями, который был потерян в результате сокращения по итогам эмиссии городского пакета с 26,57 до 17,22%.

«Город всегда мечтал иметь большой контроль над Ленэнерго. И сейчас будет стремиться к тому, чтобы достичь этого, однако последнее слово все же за тем, кто предоставит финансирование», – говорит президент Quadro Electric Виталий Млынчик. В ЛОЭСК заявили, что к настоящему времени руководство не получало никаких официальных обращений с предложением продать акции или другим способом принять участие в финансировании оздоровления Ленэнерго.

Более того, в пресс-службе компании заявили, что совет директоров, топ-менеджмент компании считают недопустимым и противоречащим принципам деловой и корпоративной этики упоминание ОАО «ЛОЭСК» в связи с финансовой, хозяйственной и акционерной деятельностью Ленэнерго. Проблемы акционерного общества «Ленэнерго» должны заниматься акционеры этого общества. В настоящий момент у акционеров компании в лице топ-менеджеров ОАО «ЛОЭСК» нет планов по продаже акций в пользу других участников рынка, подчеркнули в компании. «Серьезное обсуждение схем вывода государственной сетевой компании из глубокого кризиса за счет успешного предприятия по меньшей

мере некорректно, – считает генеральный директор ОАО «ЛОЭСК» Вадим Малик. – Мы готовы обсуждать пути выхода электросетевого комплекса региона из кризиса, но только в конструктивном ключе без ущерба для деловой репутации всех заинтересованных сторон». Ведущий эксперт УК «Финанс Менеджмент» Дмитрий Баранов считает, что предложение «Роснефти» и «Интер РАО» – это всего лишь один из возможных вариантов решения проблемы. «В данном случае это не то, что нужно реализовывать в первую очередь. Гораздо правильнее и логичнее было бы решить вопрос с банком «Таврический», чтобы компания могла получить свои средства назад. Они смогли бы оказать ей существенную помощь и облегчить ее поло-

жение. Во-вторых, имело бы смысл разобраться с тарифами, которые устанавливают город и область для компании. Как известно, ранее представители Ленэнерго заявляли, что из-за установленных властями тарифов они не получили существенных сумм, и этот вопрос как-то надо решать. Решение этих двух вопросов может кардинально переломить ситуацию, и не исключено, что докапитализацию можно будет провести в гораздо меньшем объеме, если она вообще потребуется», – считает аналитик. Генеральный директор «Росэнергосети» Валерий Литвин считает, что изменение структуры, скорее всего, поможет улучшить положение дел. «До сегодняшнего дня реформа электроэнергетики в Санкт-Петербурге не проведена. «Котловой» метод сбора

денег со всех электросетевых компаний себя не оправдал», – констатирует он. Напомним, что убыток Ленэнерго в 2014 году составил 8 млрд рублей, соотношение долг/ЕВБТДА – 24,8. Кроме того, 16,4 млрд рублей «зависло» на счетах банка «Таврический», который в настоящее время проходит процедуру санации. Ранее генеральный директор ОАО «Ленэнерго» Василий Никонов заявил, что компания не сможет погасить к 2016 году просроченную задолженность по технологическому присоединению к своим сетям. По итогам 2013 года просроченный долг составил 19,6 млрд рублей, с тех

пор он снизился только до 14,1 млрд рублей. Вместе с тем в Ленэнерго уже поспешили заявить, что подключат к электрическим сетям все жилые комплексы в Петербурге, ввод которых запланирован на 2015 год. До конца года Ленэнерго присоединит к сетям 146 жилых комплексов в Санкт-Петербурге. «Несмотря на секвестирование инвестиционной программы, Ленэнерго прилагает все усилия, чтобы застройщики не сорвали сроки ввода домов. Специалисты сетевой компании неоднократно встречались с представителями строительных компаний и Комитета по энергетике Санкт-Петербурга», – говорится в заявлении компании.

цифра

146 жилых комплексов обещает присоединить Ленэнерго к электрическим сетям до конца 2015 года

альтернатива

Конкуренты Ленэнерго укрепляют позиции

Агата Маринина / Кризисная ситуация с Ленэнерго открывает возможности для других игроков энергетической отрасли региона. Основные конкуренты – СПбЭС и «ЛОЭСК» – уже начали переговоры с застройщиками, которые испытали сложности с монополистом.

ОАО «Ленэнерго» – крупнейшая электросетевая организация Петербурга – занимает долю рынка более чем в 60%. Но в перспективе она может сократиться, считают эксперты.

Альтернатива от Смольного

Нарращивает собственную инвестиционную программу акционерное общество «Санкт-Петербургские электрические сети», которое имеет долю рынка примерно в 30%. Об этом стало известно еще в начале этого года, когда стало ясно, что положение дел с Ленэнерго становится только хуже. В результате городским правительством было принято решение увеличить более чем на 20% пятилетнюю инвестиционную программу предприятия. В планах компании создание мощностей и на тех территориях, на которых имеет или планирует построить свои подстанции Ленэнерго. В частности, организация намерена вложить порядка 54 млрд рублей в строительство 20 новых источников питания и линий электропередачи. Ожидается, что к 2019 году сеть компании охватит всю территорию Петербурга, а трансформаторная мощность вырастет. Как ранее подчеркнул генеральный директор СПбЭС Андрей Сизов, это позволит выполнять договоры по техприсоединению и избежать срывов сдачи объектов в эксплуатацию. Для застройщиков это крайне важный аргумент, ведь изменение сроков сдачи домов чревато штрафными санкциями. По мнению президента Quadro Electric Виталия Млынчика, доля



Генеральный директор ОАО «Ленэнерго» Василий Никонов в ближайшее время будет испытывать усиление давления со стороны конкурентов

СПбЭС на рынке будет расти. «Даже если Ленэнерго удастся быстро восстановиться, то психологический порог останется. При таких ситуациях у конкурентов всегда есть существенное преимущество», – заключает эксперт. Как ранее заявил Андрей Сизов, некоторые застройщики, которые не смогли подключиться к сетям Ленэнерго, уже обратились к СПбЭС, в том числе и те, которые строили сети за свой счет. Среди тех, кто в большей степени теперь смотрит в сторону СПбЭС, назывались

Seven Suns, Группа ЛСР, «Ленстройтрест», Hansa Group. К тому же и в Смольном заявляли, что если Ленэнерго не сможет выполнить своих обязательств, частично подключение обеспечат за счет ресурсов СПбЭС. Ведущий эксперт УК «Финанс Менеджмент» Дмитрий Баранов обращает внимание, что, несмотря на столь сложную ситуацию, Ленэнерго продолжает свою деятельность и старается выполнить все свои обязательства. «Вряд ли другие игроки могут ее заменить в регионе. К тому же

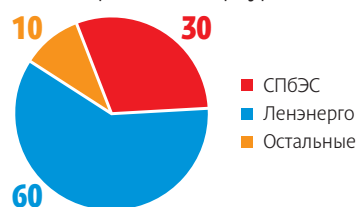
ни одна другая компания не обладает такими активами и ресурсами, которые есть у Ленэнерго, и они не продаются, поэтому у других организаций просто нет базы для замены», – считает господин Баранов.

В области подключат

В Ленобласти работает ряд независимых компаний – поставщиков электроэнергии. И рыночная конкуренция благоприятно сказывается на обеспечении электроснабжением новыхстроек, говорят застройщики, реализующие проекты в регионе. Основной конкурент Ленэнерго в области – компания «ЛОЭСК». И так же как и в случае с СПбЭС, некоторые застройщики уже начали переговоры с компанией о заключении договоров на техприсоединение новостроек. Причина все та же – срыв сроков со стороны Ленэнерго.

Увеличивать инвестиционную программу или отвоёвывать долю рынка у Ленэнерго у «ЛОЭСК» в планах нет. По словам генерального директора компании Вадима Малька, выполнение инвестпрограммы в 2015 году будет продолжено в соответствии с согласованным с правительством области вариантом. Ее размер остается на уровне 2014 года и составляет 3 млрд рублей. В планах на этот год у организации – подключение к электросетям более 2,5 тыс. заявителей и выделение потребителям 160 МВт мощности. При этом самый большой объем работ по строительству трансформаторных подстанций и распределительных сетей придется на те районы Ленобласти, в которых присутствует высокая активность жилой и деловой застройки, в том числе в Кудрово, Янино, Мурино.

Доли основных игроков на рынке Петербурга, %



Источник: Quadro Electric

Право выбора

Агата Маринина / Отношения с монополистом у застройщиков никогда не были простыми, но сейчас претензии достигли критической массы.

«Если Ленэнерго не присоединит дом к энергосетям, хочешь не хочешь придется доделывать все работы самому. Иначе это может привести к срыву сроков сдачи дома. Теоретически это неправильно, но у нас в городе есть энергетический монополист – с ним другие разговоры. Но дополнительные расходы застройщика по присоединению дома отразятся на стоимости квадратного метра для конечного потребителя», – говорит генеральный директор девелоперской компании «Леонтьевский мыс» Игорь Оноков. Первый заместитель генерального дирек-

тора ГК «Пионер», направление «Санкт-Петербург», Константин Ковалев называет ситуацию с энергоснабжением в Петербурге критической. Президент Quadro Electric Виталий Млынчик подчеркивает, что развитие Петербургом собственного предприятия – СПбЭС – в случае с Ленэнерго пришлось весьма кстати, но наличие нескольких игроков в перспективе может помешать развитию энергетического комплекса региона. «Хорошо, что город стремится развивать собственную альтернативу. Но я убежден, что сетевая организация должна быть все-таки одна. В частности, у СПбЭС должны быть не только подстанции, но и распределительные сети», – полагает господин Млынчик. Константин Ковалев, выражая точку зрения девелоперов,

говорит, что основное требование заключается в том, чтобы обеспечивалось подключение домов к сетям и обязательства выполнялись в срок. «Дальше выключается рынок. Тот, кто предложит лучшие условия, тот и победит. В свое время СПбЭС создавались для демополинизации рынка. И не хотелось бы, чтобы ушел один монополист и на его место пришел другой. Это адекватности рынку не добавит», – говорит он. Председатель совета директоров «Лидер групп» Александр Рассудов затрудняется сказать, в чью пользу делают выбор строители. И в одной, и в другой структуре произошла смена управленцев. «Раньше СПбЭС была более пунктуальна, чем Ленэнерго, и более прозрачна в своих процедурах», – добавляет он. Председатель прав-

ления группы компаний «РосСтройИнвест» Игорь Креславский рассказал, что у компании в работе только один проект, подключение которого зависит от Ленэнерго. «Мы уверены, что в течение одного месяца все необходимые работы будут завершены. Подобные ситуации можно решить. Надо договариваться и следить за ситуацией. Мы, со своей стороны, всегда идем на контакт и с властями, и с монополистами», – отмечает он. Дмитрий Баранов полагает, что один из возможных вариантов разрешения ситуации

может заключаться в предоставлении городом или областью средств для завершения всех работ с последующим их возвратом из размороженных банковских активов. Этот вариант может быть выгоден всем. По мнению эксперта, таким образом Ленэнерго получит средства на завершение работ, застройщики смогут сдать дома, а власти избежат социального взрыва в регионе, а деньги им вернутся, когда разрешится ситуация с банком «Таврический». Вместе с тем помимо властей в решении данной проблемы должны принять участие

и правоохранительные органы, и судебные инстанции. Они нужны и потому, что между сторонами уже возник конфликт, который требует тщательного разбирательства, и для того, чтобы не пропали ни средства девелоперов, ни Ленэнерго. «Так как разрешение ситуации в интересах всех – энергетиков, застройщиков, покупателей этих квартир – очевидно, что всем им придется договариваться друг с другом и обустраивать конфликт не имеет никакого смысла, сторонам придется искать компромисс», – заключает Дмитрий Баранов.

МНЕНИЕ

Валерий Литвин, генеральный директор «Росэнергосети»:

– Сегодня плохо то, что нельзя подключиться электросетевым компаниям к сетям ОАО «ФСК ЕЭС». Это значительно удешевило бы технологическое подключение заказчиков, способствовало развитию конкуренции. Для застройщиков есть альтернативы в технологическом подключении, необходимо обращать внимание на другие электросетевые компании, и я уверен, что многие вопросы можно будет решить без бюрократических процедур.

Альфа-Банк взялся за «Северную столицу»

Максим Еланский / Санируемый Альфа-Банком Балтийский банк намерен взыскать с бывшего оператора своего бизнес-центра «Северная столица» почти 300 млн рублей как недополученный доход от аренды. Эксперты предполагают, что столичная финансовая организация хочет полностью «выжать» новый имущественный актив и продать его.

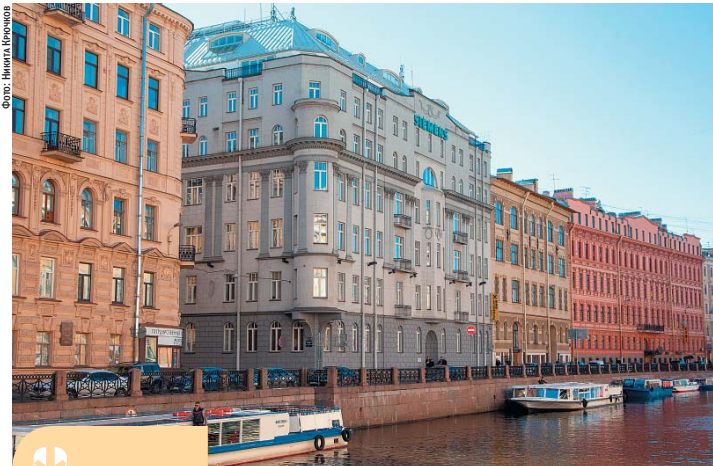
Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти на прошлой неделе признал подлежащим удовлетворению ходатайство ОАО «Балтийский банк» о включении в долговую реестр ЗАО «Развитие недвижимости Р.Б.И.» 293 млн рублей. Требование истца отнесено в третью очередь удовлетворения запросов кредиторов.

Из материалов дела следует, что данная сумма является недополученным доходом банка от передачи в оперативное управление «Развитие недвижимости Р.Б.И.» своего восьмиэтажного здания по адресу: Волынский пер., 1/36. В нем в 2005 году был создан бизнес-центр класса А «Северная столица», а оператор непосредственно работал с арендаторами. По заявлению представителей Балтийского банка, сумма доходов, полученных от аренды объекта недвижимости кредитной организацией за период с 2005 по 2013 год, значительно занижена. ЗАО «Развитие недвижимости Р.Б.И.» возражало против удовлетворения иска собственника БЦ, указывая на пропуск срока исковой давности.

Отметим, что до недавнего времени Балтийский банк и «Развитие недвижимости Р.Б.И.» были аффилированы с девелоперским холдингом «ПАН». Его совладельцы Андрей Исаев и Олег Шигаев несколько лет конфликтуют между собой, из-за чего бизнесмены начали терять свои активы. В том числе из-за банкротств их структур, как это было с организацией «Развитие недвижимости Р.Б.И.»

В прошлом году Центробанк вывел Балтийский банк из-под контроля Олега Шигаева из-за выявленного в кредитной организации вывода крупных денежных средств. Санаторию петербургского банка был выбран Альфа-Банк, который и решил навести порядок в своих новых имущественных активах.

Стоит добавить, что в конце 2012 года часть помещений «Северной столицы», которыми владел Андрей Исаев, была продана новым владельцам – ООО «Фининвестлизинг» и ООО «Лизингцентр». Стоимость сделки составила 2,3 млрд



«Северная столица» считается первым бизнес-центром класса А, открытым в «золотом треугольнике» Петербурга

рублей. По данным ряда СМИ, новые структуры были близки к Олегу Шигаеву, объект недвижимости стал полностью его активом. Отметим, что в настоящее время бизнесмен объявлен в федеральный розыск. Предположительно, он скрывается за границей.

По мнению экспертов рынка, именно Альфа-Банк подсчитал недополученный доход за годы работы бизнес-центра. Сейчас столичная кредитная организация намерена полностью «выжать» данный имущественный актив, а затем, вероятнее всего, продать его. Месяц назад Альфа-Банк уже объявил о готовящихся торгах по продаже БЦ «Аэроплаза», ранее также принадлежавшего Балтийскому банку. Всего санируемый петербургский банк владеет почти 200 объектами недвижимости. БЦ «Северная столица» – один из самых крупных таких активов.

По мнению директора направления инвестиционного брокериджа NAI Веса

Александр Смирновой, стоимость продажи бизнес-центра класса А «Северная столица» площадью 10 тыс. кв. м составляет 700 млн рублей. «Правда, сейчас не самое лучшее время для продажи объектов: в результате падения спроса снижается и стоимость объектов. Наиболее выгодно реализовать актив на растущем рынке. Перспективы быстрой продажи объекта будут зависеть прежде всего от цены», – полагает эксперт.

справка

Здание по адресу: Волынский пер., 1/36, было построено в конце XVIII века. После 1917 года в нем располагались коммунальные квартиры. В 1995 году они были расселены группой «ПАН», которая провела масштабную реконструкцию здания. В 2005 году объект был передан на баланс Балтийского банка.

НОВОСТИ

➔ Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти удовлетворил иск Дирекции по строительству в Северо-Западном регионе управления ФСБ к ООО «ЛЮМ». В его рамках организация-истец взыскала с ответчика 319 млн рублей задолженности и 88 млн рублей неустойки. Согласно судебным документам, в 2010 году ФСБ заключила контракт с петербургской строительной компанией «ЛЮМ» на завершение строительства жилого дома для пограничников в Мурманске по ул. Туристов. Стоимость контракта составляла 976 млн рублей, подрядчику был передан аванс в размере 360 млн рублей. Работы должны были завершиться до конца 2012 года, однако выполнены были только частично – на 40 млн рублей. «ЛЮМ» – сравнительно небольшая строительная организация. Работает на заказах по ряду регионов СЗФО. На процесс по тяжбе с ФСБ представители компании не явились.

➔ Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти по ходатайству внешнего управляющего ООО «СТК «Полифас» продлил на шесть месяцев конкурсное производство в данной организации. Причина – пока не решенный спор о праве «СТК «Полифас» на жилые и нежилые помещения. Компания «СТК «Полифас» известна как застройщик малоэтажного жилого комплекса «Рай в шалаше» в Сестрорецке. Данный ЖК строился почти 10 лет с нарушением ряда технологических норм. В апреле 2012 года компания «СТК «Полифас» была признана банкротом.

➔ Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти отказал ФКУ «Дирекция по строительству транспортного обхода города Санкт-Петербург» в удовлетворении иска к ЗАО «ВАД». В его рамках истец требовал от ответчика восстановить асфальтобетонное покрытие на участке КАД 76+805-км 86+210 (3-4 полосы) обратный ход. Известно, что «ВАД» на данном отрезке кольцевой автодороги в 2012 году выполнял ремонт. Гарантия на проведенные работы составляла четыре года. В прошлом году комиссия при Дирекции по строительству выявила значительную колеиность трассы. В связи с оставлением подрядчиком претензии без удовлетворения истец обратился в суд. Возражая против удовлетворения заявленных исковых требований, ЗАО «ВАД» ссылалось на то, что спорные дефекты дорожного покрытия образовались по причине естественного абразивного износа верхнего слоя дорожного покрытия, обусловленного превышением автомобильной нагрузки. С этими доводами согласился и суд.

➔ Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти принял к рассмотрению иск о банкротстве ООО «Северный электромеханический завод». Истцом является ООО «Ленспецсталь». Дата рассмотрения заявления пока не назначена. Признание несостоятельности СЭМЗ связано с невыполнением ответчиком обязательств по другому иску. В его рамках истец взыскал 6,5 млн рублей за поставленный в 2014 году, но не оплаченный товар. Отметим, что производственный цех предприятия находится в Сосновом Бору. Организация специализируется на изготовлении и поставке металлопродукции для атомных станций.

тендеры

➔ Компания «ПРИСС» подала в суд на Комитет по развитию транспортной инфраструктуры и Комитет по госзаказу на повторный конкурс на право строительства перегона между станциями «Спасская» и «Горный институт» стоимостью 21,3 млрд рублей. В нем вновь стал победителем «Метрострой». Рассмотрение дела назначено на 24 июня. Напомним, что изначально заявка на участие в первом конкурсе на право строительства перегона линии метро подали три компании: «Метрострой», ООО «Специализированное тоннельное строительство» и ЗАО «ПРИСС». Победу в конкурсе должен был одержать «ПРИСС», на втором месте должно было быть «Специализированное

тоннельное строительство», а на третьем – «Метрострой», который не снизил стартовую цену.

➔ ГУП «Топливо-энергетический комплекс Санкт-Петербурга» информирует о конкурсе по выбору подрядчика реконструкции тепловых сетей в квартале 22 Шувалово-Озерки. Работы должны пройти на территории, ограниченной Сиреневым бульваром, Придорожной аллеей, ул. Художников и Руднева. После замены трубопровода подрядчик должен будет благоустроить территорию. Стоимость контракта составляет 47,8 млн рублей. Заявки на конкурс принимаются до 3 июня, выберет победителя 15 июня. Гарантия на проведен-

ные работы должна составлять пять лет.

➔ ФКУ «Дирекция по строительству транспортного обхода СПб ФДА» проводит конкурс на выполнение плано-предупредительных работ на Большом Обуховском мосту через Неву. Подрядчику необходимо будет провести пескоструйную очистку и окрасить металлоконструкции вантового моста. При этом исполнитель работ должен исключить попадание песка и воздушно-капельной взвеси краски в Неву. Стоимость работ оценена в 439,9 млн рублей. Заявки принимаются до 25 мая, торги назначены на 29 мая. Договор заключается до 25 декабря 2015 года.

➔ АО «Главное управление обустройства войск» ищет подрядчика реконструкции здания клуба 9 ВЦОК в Петродворце. В обиходе данный объект недвижимости 1904 года постройки называется «офицерский клуб». В здании необходимо провести биоцидную обработку конструкций и помещений, усилить фундамент, восстановить гидроизоляцию с дренажом, устроить отмостку в историческом виде и материале, выполнить реставрационные работы и многое другое. Стоимость работ определена в сумму 166 млн рублей. Заявки принимаются до 4 июня, итоги подведут 11 июня в Москве. Строительно-монтажные работы должны быть завершены не позднее 1 декабря 2016 года.

Редевелопмент уперся в кризис

Роман Русаков / Процесс редевелопмента промышленных территорий замедлился – сравнительно простые объекты уже разобраны инвесторами, наступает пора более сложных территорий, причем город в последнее время не спешит оказывать поддержку инвесторам в этом вопросе. ➔

В Петербурге существуют территории так называемого серого пояса – зон промышленной застройки. Исторический центр окружен этими территориями, за которыми построены спальные районы. Сейчас, по разным оценкам, «серый пояс» занимает едва ли не 30% территории города.

Часто в зону редевелопмента промышленных территорий попадают такие значимые для города территории, как набережные Невы, рек и каналов Петербурга. Для девелоперов такие участки с видовыми характеристиками являются лакомым куском – на них, как правило, можно возводить жилье высокого ценового сегмента.

Екатерина Бармашова, ведущий аналитик АН «Итака», говорит, что сегодня большинство проектов относится к элитному сегменту. «И хотя в редевелопменте производственных территорий существует ряд препятствий, таких как перевод земли из производственной в жилую, поиск всех собственников приглянувшегося участка, согласование условий договора купли-продажи и т. п., по-прежнему территория центральных районов Санкт-Петербурга остается лакомым куском. И там, где невозможно возвести жилой комплекс, можно построить бизнес-центр, торговый центр, гостиницу или апартамент-отель», – поясняет она.

Промышленные лидеры

Ольга Морозова, генеральный директор компании «Градостроительные решения», уточняет, что сегодня лидером по жилому строительству на месте промышленных объектов является Московский район – 21% всех площадей (около 60 га). В Калининском районе совокупная площадь проектов под редевелопмент составляет около 46 га, в Невском – 41 га, в Адмиралтейском – 30 га, Красногвардейском – 20 га.

При этом Игорь Кокорев, руководитель отдела стратегического консалтинга Knight



Фото: Нина Вереща

Проектам редевелопмента пока удается пробиваться сквозь различные согласования, но с каждым годом делать это все сложнее

Frank St Petersburg, указывает, что процесс редевелопмента промышленных территорий в последнее время замедлился – сравнительно простые объекты уже разобраны инвесторами, наступает пора более сложных территорий, при этом город в последнее время склонен ограничивать их развитие.

Ольга Шарыгина, управляющий директор департамента управления активами (Asset Management) NAI Bescar, добавляет: «Успешно пройти этап административных согласований в последнее время стало гораздо сложнее. Я считаю, что действующее производство должно быть правильным (иметь современный вид, быть загруженным и т. д.), а сохранять неиспользуемые промышленные территории в их сегодняшнем состоянии нерационально».

Наиболее целесообразная сейчас для большинства крупных участков функция – жилая, но она же является и наиболее сложной для развития на бывших промышленных территориях.

Не только жилье

Генеральный директор ООО «Дудергофский проект» Василий Вовк считает, что на бывших промышленных территориях следует построить не только жилые кварталы, но и все составляющие крупного мегаполиса. «Здесь должны быть созданы парки, общественные пространства, объекты транспортной инфраструктуры, должны оставаться экологически чистые предприятия, которые обеспечивают занятость граждан. Сделать промышленные

территории исключительно зоной плотной жилой застройки неправильно. Иначе ситуация с «серым поясом» будет воспроизводиться, промышленные территории будут перемещаться все дальше на окраины города. За новым «серым поясом» вновь будут возникать жилые кварталы. История будет повторяться. Ситуация с «серым поясом» требует внимательного градостроительного осмысления», – рассуждает господин Вовк.

Игорь Оноков, генеральный директор девелоперской компании «Леонтьевский мыс», считает, что и выносить все предприятия за пределы города не стоит: «Полностью выносить производство за пределы города чревато увеличением транспортных потоков. Петербург встанет в пробках, если ежедневно за город будет выезжать масса людей на работу и обратно».

Господин Оноков уверен, что наукоемкие предприятия следует оставить в Петербурге, а заводы вынести за его пределы.

Альберт Харченко, генеральный директор East Real, заключает, что стоимость редевелопмента промышленных территорий колеблется достаточно сильно и зависит от класса вредности предприятия, технологического процесса его работы и т. д. «В среднем инвестиции составляют 1200-1500 USD на 1 кв. м, но объем вложений может быть и ниже в случае применения креативных решений, например использования отделки «старых» помещений», – резюмирует он.

цифра

1500 USD

на 1 кв. м улучшений – затраты на редевелопмент территорий в Петербурге

Эффект коммунальной квартиры

Роман Русаков / Особенность проектов реновации промышленных территорий состоит в удлинении начального этапа проекта. Если для реализации обычного строительного проекта, как правило, хватает 2-3 лет, то для редевелопмента требуется в два раза больше времени.

Много предварительной работы должно быть проведено не только с обладателями участка – промышленными предприятиями, но также с городом и ведомствами, которые имеют отношение к данному предприятиям. «Роль этого периодакратно возрастает по сравнению с освоением новых территорий. При реновации кварталов жилой застройки контрагентом по согласованию в основном являются городская и рай-

онная администрации, а при редевелопменте промышленных предприятий количество контрагентов для компаний-застройщиков увеличивается и работа предварительного периода приобретает определенное значение для успешной реализации проекта. Длительность и высокие риски этого периода приводят к удорожанию проекта», – рассказывает генеральный директор ООО «Дудергофский проект» Василий Вовк. Леонид Кузнецов, директор по строительству ЗАО «Строительный трест», соглашается: «По сравнению с новым строительством редевелопмент – более сложный сегмент рынка. Он требует более детального подхода, более глубокой проработки юридических вопросов, дополнительных экологических экспертиз. Многие объекты

в историческом центре согласно действующим градостроительным нормам могут быть снесены или реконструированы только по заключению КГИОП, например в случае аварийного состояния зданий. Девелопер не имеет права демонтировать объекты, построенные до 1917 года, а также памятники архитектурного наследия, охраняемые государством». Часто в связи с ограниченностью территории и более стесненными условиями работы застройщик вынужден применять более дорогостоящие технологии. Также при реализации проекта могут потребоваться дополнительные геотехнические обоснования, исследования грунтов, мониторинг за окружающими постройками, более дорогостоящие конструктивные и гидроизоляционные работы и т. п.

Ольга Морозова, генеральный директор компании «Градостроительные решения», отмечает: «Больше всего времени застройщик тратит на перевод участка под жилую или коммерческую застройку, градостроительный анализ, разработку концепций развития территорий, оформление документов, комплекс мер по подготовке земли под строительство, включающий санитарные экспертизы, рекультивацию земли и проч.». По ее словам, проще построить новый объект на земле, которая не обременена старыми постройками, тем более промышленного характера. Однако таких участков в достойной локации практически не осталось, чего нельзя сказать о «сером поясе» старых промышленных территорий, окружающих исторический центр Петербурга.

Средняя длительность проекта редевелопмента составляет пять лет, это примерно в полтора раза дольше, чем реализация обычного проекта. «Но есть и плюс – чаще всего бывшая промышленная территория имеет хороший запас мощностей, что позволяет обеспечить будущий проект необходимыми энергоресурсами», – говорит госпожа Морозова. Василий Довня, директор департамента консалтинга компании Colliers International

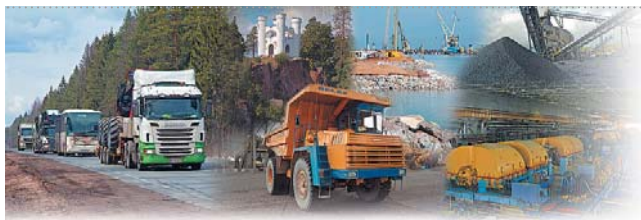
в Санкт-Петербурге, уверен: «Разрозненная собственность на промышленные площадки – еще одна важная проблема. У большинства предприятий сегодня большое количество владельцев, и инвесторам приходится вести переговоры о продаже отдельно с каждым из них. В итоге получается эффект коммунальной квартиры: с каждым последующим собственником договориться все сложнее, поэтому сроки редевелопмента откладываются».

мнение



Андрей Макаров, руководитель дизайн-проекта «Сова»:

➔ Стоимость участка получается высокой, и застройщики пытаются оптимизировать экономику проекта за счет снижения себестоимости строительства. В результате в престижных районах, таких как Петроградская сторона, появляются панельные дома.



Сергей Лобач: «Использование компенсационных фондов СРО для строительства жилья может стать эффективной антикризисной мерой»

Максим Шумов / Председатель Совета НП СРО НОСО «Стройбизнесинвест» Сергей Лобач рассказал «Строительному Еженедельнику» о взаимодействии с региональным правительством и возможности областной СРО дать новый импульс развитию жилищного строительства. ➔

– В 2014 году был принят ряд основополагающих законов, которые внесли достаточно серьезные изменения в систему саморегулирования, среди них – закон об информационной открытости СРО. Соблюдает ли ваша саморегулируемая организация эту норму?

– Политика государства должна быть направлена на максимальную открытость своих институтов для общества. И мы тоже открыты. Нами неукоснительно соблюдается принцип информационной открытости, прозрачности и публичности деятельности саморегулируемых организаций, мы размещаем документы органов управления организации в открытом доступе, обеспечиваем публичность процедур и заседаний органов управления областной СРО и в целом ориентированы на внешнего потребителя информации.

– Какие, по вашему мнению, основные функции вашей организации, обусловленные нахождением на территории конкретного региона?

– Мы считаем, что основными функциями областной саморегулируемой организации на местах является обсуждение вопросов государственной политики в области строительства, реконструкции, капитального ремонта объектов капитального строительства, представление интересов областной СРО в федеральных органах, органах госвласти субъектов РФ, органах местного самоуправления. Также среди задач – формирование предложений по вопросам выработки государственной и региональной политики в области строительства, защита интересов областной саморегулируемой организации и ее членов, рассмотрение обращений, ходатайств, жалоб на действия или бездействие членов областной СРО и ее исполнительных органов. Все эти функции наша СРО успешно реализует на практике.

– Удаётся ли вам выстраивать диалог с органами исполнительной власти?

– Площадками для диалога с властью являются Координационный совет по вопросам строительства при губернаторе Новгородской области, общественные советы департамента архитектуры и градостроительной политики и департамента имущественных отношений и государственных закупок, членами которых являются представители СБИ. Кроме того, представители СБИ являются членами общественного совета при уполномоченном по защите прав предпринимателей в Новгородской области и Координационного совета по развитию строительной отрасли при полномочном представителе Президента Российской Федерации в СЗФО, экспертами Экспертного совета НОСТРОЙ по вопросам совершенствования законодательства в строительной сфере. Представители дирекции входят в состав



справка

Объем работ, выполненных по виду экономической деятельности «строительство» в январе-марте 2015 года, составил 6533,8 млн рублей и увеличился к январю-марту 2014 года в 2,8 раза. За I квартал 2015 года введено 69,2 тыс. кв. м жилья, что составляет 170% к соответствующему периоду 2014 года.

На 1 апреля 2015 года в строительстве заняты 1706 областных организаций, их число по сравнению с 2014 годом увеличилось на 6%.

дипломной комиссии строительного факультета Новгородского государственного университета. Мы взаимодействуем и с Объединением профсоюзных организаций «Новгородская областная федерация профсоюзов» на основании соглашения о сотрудничестве от 9 августа 2012 года. Дирекция и совет нашей СРО формировалась из людей, имеющих высшее строительное образование, значительный опыт в строительстве и пользующихся заслуженным авторитетом в строительном сообществе. Областную СРО представляют строители с 30-40-летним стажем работы в строительстве, один из них – депутат Новгородской областной думы, один – заслуженный строитель России, два почетных строителя России, один награжденный орденом «За заслуги в развитии строительной отрасли России». Так что возможностей квалифицированно донести до власти проблемы строительного сообщества, обсудить их, в том числе на самом высоком региональном уровне, более чем достаточно. Мы слышим друг друга, доступны и обмениваемся мнениями.

– А чем сегодня деятельность областной СРО может быть полезна областному правительству?

и муниципальных заказчиков мы осуществляем проверку достоверности сведений, указанных в заявках на участие в торгах, поиск информации о конкретных участниках размещения заказа на сайтах СРО, а также по другим вопросам строительства. Вся перечисленная деятельность выполняется нами на добровольной и безвозмездной основе.

– Есть ли какие-то конкретные результаты такого взаимодействия?

– Есть. Например, одним из последних результатов диалога стала поддержанная губернатором области законодательная инициатива о возможности для саморегулируемых организаций использовать средства их компенсационных фондов не только для размещения на депозиты российских кредитных организаций, но и прямого инвестирования в строительство жилья через региональных операторов АИЖК. Это позволит им выдавать целевые займы льготным категориям граждан на приобретение жилья на стадии строительства на конкретных объектах у застройщиков, прошедших конкурсный отбор, проведенный органом исполнительной власти субъекта РФ – участником программы «Жилье для российской семьи». Предлагается следующий механизм: сначала СРО заключает договор целевого процентного займа с региональным оператором АИЖК. В указанном договоре прописываются условия, в том числе сроки возврата займа при необходимости осуществления выплат в случае причинения вреда третьим лицам. Объект строительства определяется органом исполнительной власти субъекта Федерации. В свою очередь, АИЖК выдает заем льготным категориям граждан на заключение договора участия в долевом строительстве объекта. Далее гражданин заключает договор долевого участия с застройщиком – членом данной СРО, прошедшим конкурсный отбор, проведенный органом исполнительной власти субъекта Федерации. Надеемся, что наше предложение найдет положительный отклик в российских регионах. При дефиците средств в бюджетах это может стать антикризисной мерой, позволяющей сохранить темпы ввода жилья на территориях, поддержать строительные организации и улучшить социальную ситуацию в регионах. Для сведения, на сегодня указанное предложение уже поддержали 15 регионов. Наше предложение мы направили в экспертный совет НОСТРОЙ.

цифра

138

организаций состоит в НП СРО НОСО «Стройбизнесинвест»

Новгородское жильё запуталось в сетях

Максим Шумов / Ожидать бума строительства по программе «Жильё для российской семьи» в Новгородской области не приходится – механизм выкупа инженерной инфраструктуры непонятен ни застройщикам, ни «сетевикам». Проблемы и перспективы реализации программы в регионе обсудили на заседании круглого стола, организованном НОСТРОЙ, аппаратом полномочного представителя Президента РФ в СЗФО и департаментом архитектуры и градостроительной политики Новгородской области.

В совещании под председательством главы департамента Валентины Захаркиной приняли участие заместитель координатора НОСТРОЙ по СЗФО Павел Созинов, эксперт аппарата полномочного представителя Президента Российской Федерации в Северо-Западном федеральном округе Юрий Курикалов, исполнительный директор НП СРО «Стройбизнесинвест» Александр Шилов, руководители органов исполнительной власти региона, представители ресурсоснабжающих организаций и крупнейших застройщиков, а также средства массовой информации, включая ведущее информационное издание инвестиционно-строительного комплекса СЗФО «Строительный Еженедельник».

Как рассказала госпожа Захаркина, главной задачей госпрограммы остается обеспечение новгородцев доступным и качественным жильем, привлекая к ее реализации опытных, хорошо зарекомендовавших себя застройщиков. По ее словам, с января 2015 года департамент вел очень плотную работу со строительным бизнесом с целью привлечения мощностей в программу, и это принесло плоды. Как уже писал «Строительный Еженедельник», 26 марта 2015 года конкурсной комиссией для участия в программе был отобран участок застройщика ЗАО «СУ-5» на ул. Советской Армии в Великом Новгороде. Там девелопер планирует возвести 48 тыс. кв. м жилья эконом-класса, из них треть (15 тыс. кв. м) будет отдана под программу по цене в 35 тыс. рублей за «квадрат».

Сбой на старте

Но дальше пилотного проекта дело в регионе не пошло. Закрепить успех власти попытались еще четырьмя аукционами по участкам, отобранным для реализации программы. Это два земельных участка между Псковской ул. и Юрьевским шоссе для строительства жилья в 4-7 этажей площадью 5,7 и 7,2 га. Еще два участка (4,7 и 5,6 га) предназначены под малоэтажное жильё. Всего на этих пятнах можно было построить около 40 тыс. кв. м жилья эконом-класса, при этом застрой-



Новгородской области нужна пошаговая инструкция по реализации всех механизмов программы, говорят эксперты

щики должны были торговаться на понижение – верхняя планка жилья была установлена по нормативу 35 тыс. рублей за «квадрат», а победителем должна была быть признана компания, предложившая построить еще дешевле. Однако аукцион, назначенный на 12 мая, не состоялся ввиду отсутствия заявок. Как рассказал заместитель руководителя департамента имущественных отношений и государственных закупок Новгородской области Руслан Тарусов, в ближайшее время департамент проанализирует причины отказа застройщиков от участия в аукционе и к лету объявит новые торги.

Впрочем, как говорят сами застройщики, причины лежат на поверхности. Бизнес и рад бы вступить в программу – на фоне падающего спроса для застройщиков программа стала бы хорошей возможностью сработать хотя бы «в ноль» и не терпеть убытки. Но наличие множественных законодательных лакун и нерешенных вопросов по инфраструктурному обеспечению участков снижает интерес бизнеса к программе.

Первая проблема – отсутствие дорог в этой зоне. Настоящих улиц в локации фактически нет. Есть лишь проект Луговой ул., которая в определенной мере спасла бы ситуацию, но эта инициатива пока остается на бумаге. «Предложенные властями участки в Псковском жилом районе вообще не имеют дорог – их придется строить с нуля самим строителям. Но где деньги на их строительство? У нас их нет, – рассуждает Михаил Плаксин, главный инженер ООО «Новгородсельстрой». – По хорошему, в «программные» 35 тыс. рублей укладывается лишь маленький квадрат, примыкающий к дороге, самый обеспеченный инфраструктурой. Все остальное в потенциале стоит нам намного дороже. И нам придется думать, как все это уделить. Как повысить производство, как сэкономить на материалах и не потерять в качестве. То есть в рамках этих границ на 35 тыс. рублей еще нужно выйти!».

В рамках проектов планировки застройщики возводят все внутриплощадочные сети, но главная проблема в том, что большой объем работ есть и по дорожной

сети, подтверждает Юрий Чермащенко, заместитель генерального директора ООО «Деловой партнер плюс». «Но дороги нам в рамках программы «Жильё для российской семьи» никто не компенсирует. А к дорогам сейчас очень жесткие требования: полотно должно быть с твердым покрытием, с «ливневкой», с уличным освещением, тротуарами, велосипедными дорожками и т. д. Это колоссальные затраты», – рассказал господин Чермащенко.

Сеть без компенсации

Вторая проблема – создание инженерной инфраструктуры. По словам Юрия Чермащенко, в Псковском жилом районе, где властями предлагаются участки, действует плата за подключение в рамках инвестиционной программы МУП «Новгородский Водоканал». Проблема в том, что согласно 404-му постановлению Правительства РФ плата за подключение застройщикам в рамках программы «Жильё для российской семьи» не компенсируется. Не компенсируется и вынос сетей с пятна застройки. Все эти затраты также влияют на стоимость квадратного метра. «В итоге же оказывается, что даже эти 4 тыс. рублей с квадратного метра, которые нам обещают по программе, мы просто не можем выбрать. Я считаю, что эту компенсацию нужно распространить на строительство дорог и вынос сетей. Эта мера подстегнула бы программу», – уверен господин Чермащенко.

Впрочем, механизм компенсации затрат застройщиков – не единственная неочевидная строительному блоку проблема. Как призналась Валентина Захаркина, а представители МУП «Новгородский Водоканал» и ОАО «Новгородоблэлектросеть» ее поддержали, непонятно, как построенные сети будут передаваться на баланс эксплуатирующих организаций и кто будет отвечать за их обслуживание. «За счет чего эксплуатирующие будут выкупать эти сети? У них нет таких денег. Большая часть из них – это бюджетные, муниципальные организации. Им нужен четкий механизм передачи сетей на баланс», – говорят эксперты.

Валентина Захаркина заявила, что регион нуждается в своеобразной «методичке» по работе с инженерной инфраструктурой в рамках программы, где будет прописаны конкретные действия по компенсации затрат, выкупу сетей, а также предельный перечень требований АИЖК. Возможность узнать все нюансы из первых рук у профсоюза будет – 27 апреля в полпредстве состоялся круглый стол с представителями АИЖК Евгений Гуськов договорился о проведении видеосовещания о реализации программы на территории региона.

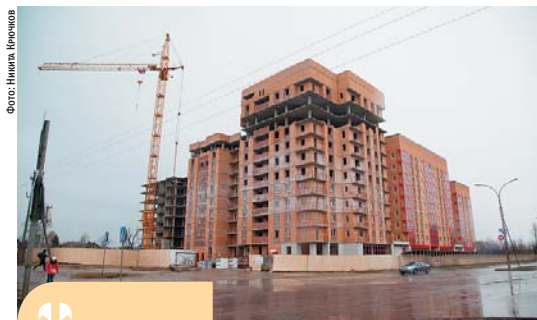
Туманные перспективы

Перспективы рентабельности и экономической эффективности таких проектов остаются весьма туманными, говорит Юрий Курикалов. «Нам нужно сформировать предложения в адрес Министерства строительства РФ по внесению изменений в положения программы с учетом региональных реалий и возможных дополнительных механизмов, с тем чтобы все это выходило на регулярную основу для участников рынка», – уверен эксперт.

В свою очередь, Павел Созинов напомнил, что вопрос реализации программы «Жильё для российской семьи» обсуждался на заседании рабочей группы аппарата полномочного представителя Президента РФ в СЗФО, в котором приняли участие представители Минстроя, НОСТРОЙ и АИЖК. «На заседании мы поставили ряд вопросов, которые волнуют в том числе и новгородских строителей, но ответов на эти вопросы мы не получили, нет и четкого понимания дальнейших шагов по решению указанных проблем. Я боюсь, что нам предстоит стать первооткрывателями основных механизмов программы», – признался эксперт.



ТРК «Мармелад», печально известный долгострой, обещают открыть к концу 2015 года



ООО «Новострой» к середине 2016 года введет 237-квартирный дом на ул. Ломоносова

Андрей Варавва: «В прошлом году рынок жилья области обвалился на 90%»

Максим Шумов / Генеральный директор ЗАО «СУ-5» Андрей Варавва рассказал в рамках заседания круглого стола, организованного при участии Национального объединения строителей, о причинах, побудивших компанию участвовать в программе «Жилье для российской семьи», и низком спросе на жилье в Новгородской области. ➔

— Когда вы заявляли свой проект в программу «Жилье для российской семьи» (подробнее читайте в газете «Строительный Еженедельник» № 14 от 20 апреля 2015 года), вы много говорили о социальной ответственности бизнеса и вашей гражданской позиции. Но если оставить пафос за скобками, что послужило для вас стимулом для вступления в программу? Ведь упущенная прибыль пойдет на сотни миллионов рублей.



— Прежде всего, отмечу, что для нас это не спонтанное решение, мы давно участвуем в различных жилищных программах. И нам упомянутая программа была интересна и раньше, но нас отталкивала неясная позиция государства в этом вопросе и общая «сырость» самой программы. Что касается конкретных причин, то их несколько. Первая — отсутствие кредитных ресурсов. Сегодня областные банки практически полностью самоустраились от участия в строительном процессе. Нам сегодня ни один банк не даст приличную кредитную линию, хоть на социальное, хоть на не социальное начинание. Как следствие, строителям приходится искать другие источники финансирования. Тут уж кто на что горазд. Мы для себя нашли выход в этой программе. Мы опускаем стоимость квадрата до 35 тыс. рублей, получаем небольшую компенсацию за «инженерию» и на выходе имеем реальный, гарантированный приток денег. У нас участок в аренде от Фонда РЖС, и чтобы его проинвестировать, что-то на нем построить, нам нужно как можно быстрее привлечь к себе деньги — нужно ухватить свою порцию спроса. В рамках социальных программ легче проталкивать каждый из проектов, потому что они имеют социальную подоплеку. То есть, допустим, я могу прийти в любой орган исполнительной власти и сказать: у меня проблема тут, тут и тут. Мне сразу будет оказана та или иная административная поддержка, поэтому картина меняется радикально. Плотная работа с правительством области, гарантированная помощь и отсутствие барьеров и препон — это еще один плюс участия в программе.

— На какой стадии находятся переговоры по подключению участка к сетям?

— Переговоры по инженерной инфраструктуре в самом разгаре. Они, не скрою, очень длительные и трудные. У нас есть предварительный договор

с ОАО «Новгородоблэлектро», но он пока отложен. Мы пока только вступаем в эту программу, и как только мы в нее вступим, тогда уже будем встречаться и снова обсудим этот вопрос с эксплуатирующими организациями. По первой очереди проекта мы уже вышли на стройплощадку, у нас получено разрешение на строительство, мы ведем нулевой цикл. Иногда приходится опережать ряд вопросов по «инженерии». Но если делать все по регламенту строительства, то мы бы ничего никогда не построили. Иногда приходится чуть-чуть забегать вперед.

— Почему не участвовали в аукционе по четырем «программным» участкам 12 мая?

— Не хотим откусывать больше, чем можем проглотить. Думаю, проекта на ул. Советской Армии нам хватит на три года как минимум.

— Как вообще оцениваете рынок жилья Новгорода и области?

— В начале 2015 года мы зафиксировали значительный спад рынка. А если называть вещи своими именами, то рынок обвалился почти на 90% по отношению к 2014 году. Этот спад ощутили все крупные застройщики региона, судя в том числе и по финансовой отчетности. И в ближайшее время восстановления рынка не ожидается. Просто нет такого объема платежеспособного спроса. Кстати, программа

«Жилье для российской семьи», с одной стороны, может оживить рынок, какой-никакой спрос потянется. А с другой стороны, говорить о том, что программа однозначно пойдет на пользу строительному бизнесу, не приходится. При такой цене «квадрата» будет очень хорошо, если мы выйдем в ноль. А нам же надо закупать технику, индексировать зарплаты персонала. То есть здесь явный социальный эффект, не более.

— Много ли работаете по генподряду? Есть ли проблема неплатежей?

— В последнее время работали немного. У нас был контракт, но мы его сейчас свернули по взаимному согласию с УВД. В Пестово мы строили районный отдел полиции. Но резкий рост стоимости стройматериалов вынудил нас попросить отсрочку проведения работ на два месяца. Ряд наших агентов, которые поставляли материалы, начали резко повышать цены. Мы поставили заказчика в известность о том, что мы не укладываемся в стоимость контракта. В отсрочке нам отказали.

— Прогнозируете ли дальнейший рост стоимости стройматериалов?

— Прогнозировать не берусь. Дело в том, что большая часть стройматериалов монополизирована известными людьми, и, мне кажется, все будет решаться на уровне Москвы.

мнение



Юрий Чермашенцев, заместитель генерального директора ООО «Деловой партнер плюс»:

— Мы уже давно обсуждаем и эту программу, и проблемы, возникающие в связи с ее реализацией. Перед нами как ведущими застройщиками Великого Новгорода поставлена задача — качество и доступность вводимого жилья. Поэтому жилье, выдаваемое нами на рынок, и жилье по программе должно быть одинаково качественное, комфортное и т. д. А вот тут уже есть проблема, потому что целый комплекс нерешенных вопросов делает задачу уложиться в 35 тыс. рублей за «квадрат» невыполнимой. Мы, разумеется, можем верить властям на слово, что 4 тыс. рублей на «квадрат» жилой площади нам все-таки компенсируют. Но строителям прежде всего важно, чтобы весь этот механизм был прозрачным, понятным от и до. Чтобы все было отражено в проекте еще до прохождения экспертизы. Чтобы на экспертизу пошел проект с требованиями АИЖК и не было нужды корректировать проект по нескольким разам.

Еще одна проблема, которая нас волнует, постоянное изменение законодательной базы. За последнее время у нас не прекращается изменение отраслевых нормативных документов. Все эти изменения направлены только на ужесточение требований к строителям, что влечет за собой удорожание стоимости строительства. Как пример, сегодня в каждую квартиру необходимо ставить приборы учета и выводить показания через компьютер на диспетчерский пункт. Но 95% жилого фонда страны вообще не имеют таких пунктов. Зачем нужна эта пустая норма? Очевидно, кому-то нужно протолкнуть эту идею, да еще и прописать, чтобы счетчик на воду стоил не 500, а 2500 рублей. Сегодня в стройке каждый лоббирует свои интересы и никто не собирает процессы проверки и подключения сетей в единый процесс.

мнение



Михаил Плаксин, главный инженер ООО «Новгородсельстрой»:

— Конечно, нас беспокоит резкое падение продаж на первичном рынке. Спрос падает не только у нас, но и по всей России. Поэтому региональные застройщики с большим интересом наблюдают за ходом реализации программы. Она дает возможность кредитоваться, строиться и, в конечном итоге, проскочить это тяжелое время. Правда, мне до сих пор непонятна эта «средняя по палате» цифра в 30, а теперь 35 тыс. рублей за квадратный метр. С одной стороны, есть принцип единообразия и справед-

ливости. С другой, нельзя не учитывать особенности географического, демографического и финансового положения регионов. На указанную сумму строители Чукотки, Кубани, Мурманска, Сочи и Ленобласти будут смотреть по-разному. Обычно мы строим с предчистовой отделкой, но программа заставляет нас делать все начисто. А это затраты, которые ложатся только на нас. Если мы будем реально получать по 39 тыс. рублей за «квадрат» — участие застройщиков в программе будет реально. Пока же мы с большой опаской относимся к таким конкурсам.



Ввод в действие жилых домов, тыс. кв. м общей площади

Год	Показатель
2011	270,7
2012	313,4
2013	323,1
2014	353
2015 (прогноз)	400

Источник: Новгородстат

Загородный рынок занял выжидательную позицию

Роман Русаков / Объем продаж на загородном рынке Санкт-Петербурга и Ленобласти снизился почти в полтора раза по сравнению с IV кварталом 2014 года.

Генеральный директор ООО «Н+Н» Надежда Солдаткина говорит: «По данным наших аналитиков, за первые три месяца этого года объем продаж на загородном рынке Санкт-Петербурга и Ленобласти снизился на 41% по сравнению с IV кварталом 2014 года».

Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик ИХ «Финам», подсчитал, что объем спроса на загородном рынке упал в некоторых сегментах в два раза. «Судя по всему, потенциальные покупатели ждут снижения цен для совершения покупки», – полагает он.

Соответственно, сократился и общий объем сделок: за январь-март этого года, по данным госпожи Солдаткиной, в Петербурге и Ленобласти было реализовано 1 тыс. объектов на общую сумму 1,3 млрд рублей – это на 8,1% меньше, чем было в предыдущем периоде, и на 5,4% меньше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. «Один из основных трендов первых месяцев этого года – снижение продаж по всем видам объектов загородного рынка. Самое значительное снижение – почти на 35% по сравнению с предыдущим кварталом и на 43% по сравнению с аналогичным кварталом 2014 года – мы отмечаем в объеме продаж участков, несмотря на то что именно участки являются наиболее популярным форматом загородной



За январь-март этого года в Петербурге и Ленобласти была реализована 1 тыс. объектов на общую сумму 1,3 млрд рублей

недвижимости. Наряду с этим также снизились объемы продаж таунхаусов и коттеджей», – рассуждает она.

«Отметим и такой тренд последнего времени: из-за непростой финансовой конъюнктуры ряд девелоперов старается подстраиваться под возможности покупателей. Так, в последнее время в элитном сегменте наметилась тенденция – отказ продавцов от фиксированной цены и готовность рассматривать индивидуальные условия. Более того, вследствие валютных колебаний отдельные девелоперы переходят на расчеты в рублях», – рассказывает госпожа Солдаткина.

Генеральный директор ООО «Дудергофский проект» Василий Вовк считает, что за прошедшие четыре месяца на рынке загородного домостроения выделались и другие ключевые тенденции. Первая –

рост спроса на участки без подряда вместо готовых коттеджей и таунхаусов. «Это характерно преимущественно для эконом- и комфорт-класса. Такие участки наиболее ликвидны и доступны по стоимости. Часто покупатели используют их как инвестиции: покупают сейчас, а потом решают, строить дом или продавать участок», – поясняет эксперт. Еще одна тенденция – снижение общей площади домов. Это характерно для всех сегментов, кроме элитного домостроения. Если еще год назад наибольшим спросом пользовались дома площадью 150-200 кв. м, то начиная с осени – 80-150 кв. м. Это происходит не только из-за общеэкономической ситуации, а еще и потому, что меняется структура спроса: загородная недвижимость из элитного сегмента становится все более массовой. «В России на снижение средней

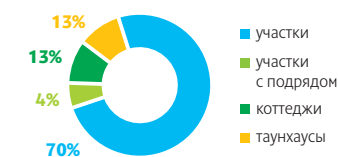
площади дома влияют такие факторы, как новый налог на недвижимость, увеличение коммунальных расходов, издержки по содержанию дома, снижение покупательской платежеспособности. Третья тенденция – увеличение числа проектов, предлагающих смешанный тип застройки», – уточняет господин Вовк.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости компании Colliers International в Санкт-Петербурге, продолжает: «В конце IV квартала 2014 года общая ситуация на рынке недвижимости – повышенный спрос на жилую недвижимость в целом, колебания курсов валют – привели к заметному повышению цен в том числе и на рынке загородной недвижимости. Прежде всего речь идет о проектах премиального класса. По итогам I квартала и начала II квартала 2015 года мы отмечаем корректировку цен в обратном направлении».

Тем не менее цены все же растут. В АН «Итака» отмечают, что средние цены на загородном рынке демонстрируют положительную динамику, за исключением лишь земельных участков бизнес-класса, где сотка за последние полгода подешевела на 13%.

Василий Вовк уверен, что рост цен отмечается в основном в сегменте эконом- и комфорт-класса, где ежегодно происходит рост цен на загородное домостроение примерно на 10-15%: «Спрос на качественные проекты остается вполне стабильным, а менее ликвидные проекты уйдут с рынка или заморозятся. Причем в период кризиса увеличился спрос на проекты с высокой степенью готовности». Он полагает, что в 2015 году есть риск, что часть проектов бизнес-класса могут оказаться «вне рынка». В первую очередь это коснется больших готовых коттеджей и таунхаусов, в которых площадь свыше 180 кв. м. «Проекты рассчитывались под докризисный спрос, поэтому есть риск их заморозивания», – резюмирует он.

Структура предложения по типу объектов в коттеджных поселках на I квартал 2015 года



Источник: АН «Итака»

Цена загородной недвижимости в Санкт-Петербурге и Ленинградской области

Класс проекта	Рублей/сотка	Рублей/кв. м, таунхаусы	Рублей/кв. м, коттеджи
эконом	101 134	38 526	41 738
бизнес	223 828	63 435	79 496
элита	431 759	114 286	148 332

Источник: данные АН «Итака» на I квартал 2015 года

Новых проектов становится меньше

Роман Русаков / В I квартале 2015 года на рынке загородного малоэтажного строительства Петербурга и Ленинградской области зафиксирован отрицательный прирост количества проектов.

Аналитики агентства недвижимости «Итака» констатируют, что в I квартале текущего года объем предложения снизился на 3,5%, тогда как спад за весь 2014 год составил всего 2%. «К таким результатам привели полное завершение, а также частичная приостановка продаж в 43 коттеджных поселках. Возобновление продаж по 13 проектам, а также выход на рынок 15 новых объектов не смогли компенсировать потери. В общей сложности реализуются 418 проектов», – рас-

сказала Яна Долотова, директор направления «Новое строительство» АН «Итака». По ее мнению, снижение объема предложения связано с замораживанием проектов и уходом девелоперов с рынка. «Причин множество: макроэкономические факторы, снижение покупательской активности, непродуманность концепции проектов, трудности с согласованием, непрофессионализм продавцов», – уточняет госпожа Долотова. Впрочем, не все девелоперы уходят с рынка. Некоторые из-за того, что конкуренция уменьшается, чувствуют себя вполне комфортно. Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест», рассказал: «В I квартале 2015 года по сравнению с аналогичным периодом

прошлого года в компании «Строительный трест» объем продаж в сегменте загородной недвижимости увеличился на 33%». Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости компании Colliers International в Санкт-Петербурге, добавляет, что и на рынке премиальной загородной недвижимости наблюдается некоторое оживление, так как загородный рынок по-прежнему не предлагает широкий выбор объектов в этом сегменте. Андрей Тетыш, председатель совета директоров АРИН, заключает, что сегодня основной объем предложения загородных домов сконцентрирован во Всеволожском, Выборгском, Гатчинском и Ломоносовском районах

Ленинградской области – на них приходится в общей сложности около 60% выставленных на продажу объектов. По сравнению с аналогичным периодом 2014 года наблюдается изменение структуры предложения – увеличение доли домовладений низкого и среднего ценовых диапазонов (от 1 до 2 млн и от 2 до 5 млн рублей за домовладение соответственно). «Наиболее дорогостоящие объекты предлагаются к продаже в текущем предложении в Курортном районе Санкт-Петербурга. Наиболее низкая стоимость загородных домов (не учитывая удаленные районы Ленинградской области) – в Волховском и Лужском районах. В этих локациях средняя цена выставленных на продажу

объектов варьирует от 2 до 3,5 млн рублей, а минимальные цены начинаются от 250 тыс. рублей за домовладение. Самая высокая средняя удельная цена 1 кв. м характерна для Курортного и Приморского районов Санкт-Петербурга. Наиболее

дорогим районом Ленинградской области традиционно является Всеволожский район. Районы с наиболее низкой средней ценой 1 кв. м в текущем предложении – Волосовский, Кингисеппский и Волховский», – уточняет Андрей Тетыш.

МНЕНИЕ



Яна Долотова, директор направления «Новое строительство» АН «Итака»:

– Начинается традиционно высокий для данного сегмента сезон, однако в этом году ожидания относительно уровня спроса сдержанные. Девелоперы будут бороться за покупателя маркетинговыми методами, предлагая бонусы, акции и специальные предложения.

MirLand Development почувствовал кризис

Никита Кулаков / Израильский девелопер MirLand Development, который строит в Петербурге квартал «Триумф Парк», по итогам работы в 2014 году получил убыток в размере 62,9 млн USD против прошлогодней прибыли. В компании говорят, что это произошло из-за переоценки портфеля проектов после девальвации рубля. ➔

Убыток девелоперской компании MirLand Development Corporation по МСФО в 2014 году составил 62,9 млн USD против чистой прибыли в 2013 году на уровне 6,2 млн USD. Это следует из отчетности компании на сайте раскрытия информации. При этом показатель EBITDA по сравнению с предыдущим периодом снизился на 8% и составил 22,9 млн USD. В отчете компании говорится, что, несмотря на общее падение показателей, выручка MirLand Development от реализации проектов жилой недвижимости благодаря частичному признанию выручки по второму этапу строительства жилого комплекса «Триумф Парк» в Петербурге выросла на 3% до 39,1 млн USD. А выручка компании от проектов в сегменте коммерческой недвижимости по итогам 2014 года составила 56,5 млн USD. Это на 18% больше, чем в 2013 году. «Такого результата компания достигла благодаря эффективному управлению объектами. В частности, удалось сохранить заполняемость торговых площадей (ТРЦ «Триумф Молл» в Саратове и ТЦ «Вернисаж» в Ярославле) на уровне 98%», – говорится в сообщении.



Генеральный директор MirLand Development Роман Розенталь уверен, что признаки стабилизации российской экономики он увидит уже в среднесрочной перспективе

Все дело в девальвации

К спаду долларовой выручки по проектам компании в России привели резкие колебания курсов валют в 2014 году. Несмотря на это MirLand Development по-прежнему считает российский рынок перспективным. «Хотя в данный момент ситуация в российской экономике сложная, мы уверены, что признаки стабилизации мы увидим уже в среднесрочной перспективе», – заявил генеральный директор, член совета директоров MirLand Development Роман Розенталь. По его словам, уже в I квартале 2015 года выручка MirLand Development выросла на 42% до 39,1 млн USD. Правда, чистый убыток компании составил 12 млн USD. «Компания внимательно следит за развитием ситуации и продолжает следовать своей бизнес-стратегии, концентрируясь на преодолении последствий макроэкономического давления в стране», – подчеркнул Роман Розенталь.

Перенос бондов

По той же причине макроэкономических осложнений MirLand Development предложил держателям своих бондов отложить выплаты по облигациям на 3,5 года. Напомним, что MirLand Development выпустил шесть облигационных займов. На конец 2014 года общий долг по ним составил 225,6 млн USD. Как пояснил «Строительному Еженедельнику» Роман Розенталь, часть бондов нужно погасить через два года, а часть – через шесть лет. «Но когда случился кризис, мы поняли, что ситуация в России стала менее предсказуема. Мы обратились к держателям бондов и в результате договорились продлить заем по телу кредита на 3,5 года. За это мы увеличим доходность бондов на 1,25% (сейчас этот показатель составляет от 5,5 до 8,5% – прим. ред.). Схема похожа на банковскую пролонгацию кредита», – пояснил он. Соответствующее

решение совет директоров компании должен принять в ближайшее время. Роман Розенталь уточнил, что акционеры компании (контрольный пакет MirLand Development принадлежит инвестиционному холдингу Fishman Group миллиардера Елизера Фишмана – прим. ред.) готовы выпустить допэмиссию до 15 млн USD.

Справка

Компания MirLand Development создана в 2004 году для реализации крупных инвестиционных проектов на российском рынке недвижимости. Контрольный пакет акций компании принадлежит инвестиционному холдингу Fishman Group. В его собственности и управлении более 6 млн кв. м площадей различного назначения. Компания реализует проекты в сфере жилой и коммерческой недвижимости в Москве, Петербурге, Саратове, Ярославле, Новосибирске и других городах России. В Петербурге в ее портфеле жилой комплекс «Триумф Парк», где будет более 1 млн кв. м недвижимости, в том числе 9 тыс. квартир и социальные объекты. Общий объем инвестиций в проект превысит 1 млрд USD. Проектное финансирование осуществляется Северо-Западным банком ОАО «Сбербанк России». Первая очередь проекта сдана в эксплуатацию и заселена в 2013 году, вторая – в октябре 2014 года. Ведется строительство третьей и четвертой очередей проекта. Чистые активы MirLand Development на 31 марта 2015 года составили 123,7 млн USD.

«Так что держатели бондов компании не только ничего не потеряют, но смогут даже заработать на этой ситуации», – отметил он. Он подчеркнул, что ликвидности у компании для выплаты по бондам достаточно. «Общая сумма денежных средств на счетах MirLand Development превышает 40 млн USD. Но в условиях экономической нестабильности лучше иметь свободные деньги», – пояснил он.

Россияне в плюсе

Отчетность публичного иностранного девелопера за прошлый год разительно отличается от финансовых показателей российских застройщиков, которые побили многолетние рекорды. Напомним, что группа компаний «Эталон» Вячеслава Заренкова увеличила чистую прибыль на 26% до 8,4 млрд рублей, а показатель EBITDA на 13% – до 10,6 млрд рублей. Это был лучший результат за всю 27-летнюю историю компании. А Группа ЛСР Андрея Молчанова прибыль почти утроила – до 9,7 млрд рублей, а показатель EBITDA увеличила на 84% до 21,6 млрд рублей. Но эксперты рынка считают, что в текущем году лидеры российского строительного рынка вряд ли смогут повторить рекорды минувшего года. Обсуждаются два возможных сценария развития рынка – оптимистичный и более жесткий. В первом случае застройщики рассчитывают на сокращение спроса в пределах 30%. В этом случае по итогам года девелоперами будет продано 3-3,5 млн кв. м жилья (для сравнения, в 2014 году в Петербурге и окрестностях, по данным «Петербургской недвижимости», было продано 5,16 млн кв. м жилья). В рамках второго, более жесткого сценария на фоне снижения доступности ипотеки застройщики не исключают сокращения спроса на жилье почти в два раза. Вывод новых проектов в этом случае существенно уменьшится или будет отложен, а себестоимость строительства жилых комплексов в активной фазе увеличится на 10-25%. «Главный регулятор рынка – это спрос. Застройщики будут делать все, чтобы он не отстал от предложения. Иначе цены на недвижимость начнут падать. А это не в их интересах», – заключила директор УК Docklands Светлана Петрова.

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

- 25.05.2015**
 - Точки роста: Невский район
 - Приложение «Финансы и страхование»
 - Технологии и материалы: Производство изделий из металлопроката (металлочерепица, профнастил)
- 01.06.2015**
 - Спецвыпуск к V Съезду строителей СЗФО
 - Опрос к съезду
 - Технологии и материалы: Информационные технологии в строительстве; противопожарные системы
- 08.06.2015**
 - Приложение «Управление и рынок труда»
 - Проектирование промышленных и общегражданских объектов
 - Технологии и материалы: Опалубочные системы
- 15.06.2015**
 - Приложение «Энергетика и инженерная инфраструктура»
 - Технологии и материалы: Сухие строительные смеси
 - Дорожное строительство

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

ПОДПИШИСЬ!

Акция для подписчиков с 1 апреля по 31 мая

Проверено временем! Необходимо каждому профессионалу!

QR-код

Подробная информация по тел. 605-00-50 podpiska@asninfo.ru

СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ

СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

ОСОБЕННОЕ МЕСТО ДЛЯ ОСОБЕННЫХ ЛЮДЕЙ

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

ЗОЛОТОЙ ВЕК

г. Пушкин Парковая ул. д. 44-57



Екатерининский парк
в Царском Селе



Екатерининский дворец
в Царском Селе



Екатерининский парк
в Царском Селе

«Золотой век» в Царском Селе

Сегодня все больше людей ценят жизнь в ближайших пригородах Санкт-Петербурга.

Город Пушкин, он же Царское Село, как раз один из них. Основанный как летняя резиденция русских царей, он повидал на своем веку многое. Когда-то здесь собирался весь цвет российского общества, это были золотые времена Царского Села. Сегодня «золотой век» для Пушкина это надежда на счастливое будущее. «Золотой век» - это жилой комплекс, который возвела группа компаний «ЦДС» напротив Екатерининского парка.

Четырехэтажные здания комплекса в сдержанном архитектурном стиле объединены сквозным фасадом. Авторский ландшафтный дизайн территории с декоративными фонтанами и малыми архитектурными формами. На территории комплекса построен благоустроенный подземный паркинг с лифтом, детский сад, детские и спортивные площадки.

ЖК «Золотой век» - это особенное место для особенных людей.



Дом сдан. Рассрочка до 1 года. Паркинги в подарок.*

*При покупке 2 и 3 кв. - 2 паркинга в подарок, при покупке 1 кв. - 1 паркинг в подарок. С применением скидок на первом этаже. На средних этажах - без скидок.

ГРУППА КОМПАНИЙ
ЦДС

www.cds.spb.ru

(812) 320-12-00
пр. Добролюбова, д.8-А.

Приглашение вступить в ЖК «ЦДС-1»

Приобретение квартир и предоставление рассрочки осуществляется посредством вступления в ЖК «ЦДС-1» и уплаты взносов. Подробная информация о вступлении в ЖК в отделах реализации. С информацией о застройщике и о проекте строительства можно ознакомиться на сайте cds.spb.ru

на правах рекламы