



Официальный публикатор
в области проектирования,
строительства,
реконструкции,
капитального ремонта

Трагедия

При обрушении здания
СКК «Петербургский»
в ходе демонтажа объекта
погиб рабочий.



**«СКК хотели обрушить разом,
ну и обрушили», стр. 2**

Бюджет

Чиновники Смольного
не сумели своевременно
потратить выделяемые
из бюджета средства.



**Исполнение АИП Петербурга
вновь не на высоте, стр. 3**

фирма **СЕВЗАП МЕТАЛЛ** 320-92-92

**ЛИСТОВОЙ, СОРТОВОЙ
МЕТАЛЛОПРОКАТ**

АЛЮМИНИЕВЫЙ
ПРОФИЛЬ, ЛИСТ

ПЛАЗМЕННАЯ,
ЛАЗЕРНАЯ РЕЗКА

NEW ГИБКА www.szmetal.ru

Фото: Никита Кречков



Мария Золотая: «Отсутствие системного подхода тормозит многие проекты»

Один из самых востребованных специалистов региона, управляющий партнер компании «Балтийский заказчик» Мария Золотая рассказала о проблемах планирования в девелоперских проектах. (Подробнее на стр. 5)

СТРОИТЕЛЬНЫЙ **ГДЕ КОМФОРТНО ЖИТЬ**

«Строительный Ежедневник»
доступен
в агентствах недвижимости
Санкт-Петербурга
и других городов России

СБЕРБАНК, ИТАКА, becar, ВАШ ДОМ, СЕРВИС КОМФОРТНО ЖИТЬ, ЭВЕНТИН, ПРОГАЛЬ, ДАРКО

СТРОИТЕЛЬНЫЙ
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

**ОФИЦИАЛЬНЫЙ
ПУБЛИКАТОР**

правовых актов
в области проектирования,
реконструкции, строительства,
капитального ремонта

8 (812) 605-00-50, dok@asninfo.ru

Постановление Правительства
Санкт-Петербурга от 09.03.2016 № 161



Компания НАВИ – ваш строительный НАВИгатор!



СТРОИТЕЛЬНЫЙ КОНТРОЛЬ



**ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
КОМПАНИИ:**

**ФУНКЦИИ
ТЕХНИЧЕСКОГО ЗАКАЗЧИКА**

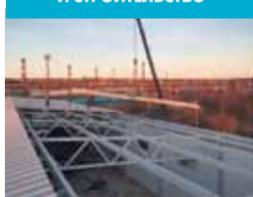
**СТРОИТЕЛЬСТВО
СТРОИТЕЛЬНЫЙ
КОНТРОЛЬ**

+7 (812) 645-97-80
+7 (906) 253-39-78

www.navi-sk.ru



ТЕХНИЧЕСКИЙ ЗАКАЗЧИК
И СТРОИТЕЛЬСТВО



СИНТО

ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ
ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ, ВОДОСНАБЖЕНИЯ, ВОДОУДАЛЕНИЯ

**ПРОИЗВЕДЕНО
ЛИДЕР
СТРОИТЕЛЬНОГО
КАЧЕСТВА
В
РОССИИ**

ИНЖИНИРИНГ - ПРОЕКТИРОВАНИЕ - ПРОИЗВОДСТВО
КОМПЛЕКТАЦИЯ - МОНТАЖ - СЕРВИС

СИНТО.РФ
Санкт-Петербург Москва Петропавловск

БОЛЕЕ 25 ЛЕТ НА РЫНКЕ

ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ



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



Официальный публикатор в области проектирования, строительства, реконструкции, капитального ремонта.

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 Удалова
E-mail: udalova@asninfo.ru

Главный редактор: Михаил Николаевич Кулыбин
E-mail: kulybin@asninfo.ru. Тел. +7 (812) 605-00-50
Выпускающий редактор: Ольга Зарецкая
E-mail: zareckaya.olga@asninfo.ru. Тел. +7 (812) 605-00-50
Над номером работали: Никита Крючков, Ирина Журова, Лидия Туманцева, Елена Зубова
Руководитель PR-службы: Оксана Корнюкова
E-mail: pr@asninfo.ru. Тел. +7 (921) 649-81-44
Технический отдел: Дмитрий Неклюдов
E-mail: admin@asninfo.ru
Отдел рекламы: Майя Сержантова (руководитель), Валентина Бортникова, Елена Савоскина, Серафима Редута
Тел./факс: +7 (812) 605-00-50
E-mail: reklama@asninfo.ru
Отдел дизайна и верстки: Елена Саркисян



Отдел распространения:
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 (редакционной, а также по каталогам ООО «ПРЕССИНФОРМ», ООО «Урал-Пресс СПб», объединенному каталогу «Пресса России», каталогу электронных изданий МАП, электронному каталогу АО «Агентство «Роспечать») и бесплатно на фирменных стойках, в комитетах и госучреждениях, районных администрациях, деловых центрах, агентствах недвижимости и Сбербанке.

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 рубрике «Девелопмент», публикуются на правах рекламы.

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



Типография: ООО «Техно-Бизнес»
194362, Санкт-Петербург, пос. Парголово, ул. Ломоносова, 113.
Тираж – 9000 экземпляров
Заказ № 3
Подписано в печать по графику 31.01.2020 в 17:00
Подписано в печать фактически 31.01.2020 в 17:00



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



ЗОЛОТОЙ ГВОЗДЬ
Лучшее специализированное СМИ (номинант 2004, 2005, 2006, 2007 гг.)



СТАНДАРТ КАЧЕСТВА
Лучшее печатное СМИ (номинант 2017 г.)



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



JOY
Региональное издание года (лауреат 2017, 2018 гг.)



CREDO
Лучшее СМИ, освещающее российский рынок недвижимости (лауреат 2009, 2011, 2013, 2015, 2016 гг.)



КАИССА
Лучшее печатное средство массовой информации, освещающее проблемы рынка недвижимости (лауреат 2013, 2016 гг.)



СТРОЙМАСТЕР
Лучшее СМИ, освещающее вопросы саморегулирования в строительстве (лауреат 2012, 2013, 2014 гг.)



Цитата номера

Фото: Никита Крючков



Сергей Мохнар, директор департамента развития ГК «ПСК»:

«Петербургу, видимо, следует ожидать прихода новых игроков из Москвы – с солидным собственным финансовым ресурсом и надежными контактами с банковским сектором».

Подробности на стр. 7



Цифра номера

3,46 млрд

рублей до 2024 года будет направлено на региональный проект «Чистая вода» в Ленобласти

Подробности на стр. 4

«СКК хотели обрушить разом, ну и обрушили»

Вера Чухнова / Прошлая неделя была омрачена гибелью рабочего при обрушении здания СКК «Петербургский» в ходе демонтажа объекта. Специалисты считают, что к трагедии привело нарушение как технологии работ, так и техники безопасности. ➔

В минувшую пятницу в процессе работ по демонтажу спортивно-концертного комплекса «Петербургский», в ходе которого должны были быть перерезаны 112 вант, крепящих крышу к железобетонному кольцу, произошло обрушение всего объекта.

ЧП городского масштаба

Игорь Забиран, генеральный директор ООО «СКА-Арена» (инвестор строительства нового стадиона на месте СКК), заявил, что, в принципе, обрушение при демонтаже аварийной мембраны кровли было запланировано. Но при работе произошел сбой, который и привел к трагедии.

Губернатор Петербурга Александр Беглов дал поручение срочно принять все необходимые меры для предотвращения дальнейшего обрушения здания и для недопущения людей на территорию спортивно-концертного комплекса. Он также распорядился провести всестороннее расследование случившегося и потребовал обратить особое внимание на соблюдение техники безопасности при проведении работ.

По данным Главного управления МЧС по Санкт-Петербургу, обвалилось 80% конструкций стен и кровли. Примерная площадь обрушения составила 25–28 тыс. кв. м. **Начальник ГУ МЧС Алексей Анкин** сообщил, что в ходе разбора завалов обнаружено тело 29-летнего сварщика, который не успел запрыгнуть в люльку, когда конструкция здания начала обваливаться. «Опасности дальнейшего разрушения, на мой взгляд, сейчас нет. Предварительную причину случившегося установит следствие», – отметил он.

В Главном следственном управлении Следственного комитета России по Петербургу сообщили о начале доследственной проверки по факту обрушения крыши.



Фото: https://www.delfi.lt/

По ее результатам будет принято процессуальное решение. «В настоящее время проводится осмотр, устанавливаются и опрашиваются свидетели и очевидцы, изымается необходимая документация, назначается ряд экспертиз, выполняются иные мероприятия, направленные на установление всех обстоятельств происшедшего», – говорится в сообщении СК.

Кто виноват?

При этом, по данным СМИ, все компании, привлеченные к демонтажу СКК, заявляют о своей непричастности к ведению работ, в ходе которых произошел обвал здания. «Демонтаж без проекта, технология безграмотная (чтобы не сказаться «дикая»), всё второпях и без разрешения, чтобы потом было уже ничего не повернуть вспять... И после ЧП уже идет стандартный процесс – все, вплоть до субчика в десятом колене, говорят, что к демонтажу непричастны и кто его вел – не знают», – эмоционально отреагировал в своем блоге **заместитель директора по проектированию Roseco Александр Лапыгин**.

Опрошенные «Строительным Еженедельником» специалисты считают, что к трагедии, по всей видимости, привело нарушение как технологии работ, так и техники безопасности. «Насколько я могу судить, сварщик погиб из-за нарушения техники безопасности. Могу только выразить соболезнования его родным и близким. Что касается обрушения комплекса, достоверной информации у меня нет, однако ранее в прессе сообщалось, что конструкции СКК очень сильно деградировали, почему, собственно, и было принято решение демонтировать объект», – говорит **заместитель генерального директора компании Renga Software Максим Нечипоренко**.

«Перед демонтажом должен был быть разработан проект производства работ. Видимо, работники нарушили раздел «Обеспечение техники безопасности». При использованном методе работ должно было произойти обрушение покрытия и, главное, – опорного железобетонного кольца. Они хотели обрушить все одним разом, ну и обрушили», – со своей стороны, отмечает **генеральный директор компании «БЭСКИТ» Сергей Пичугин**.

мнение

Иван Сюганов, заместитель генерального директора по проектированию ООО «Архитектурная Мастерская «Миронов и партнеры»:



– Хронология событий. Демонтаж здания производили путем последовательного разрушения (разрезки) конструктивных связей покрытия. Делали это с кровли, т. е. по принципу пиления сука, на котором сидишь. В момент начала прогрессирующего обрушения, начавшегося после разрезки одной из связей, рабочий, выполняющий

разрезку, встает из положения лёжа на боку и начинает движение в сторону люльки, стоящей на той же кровле в нескольких метрах. Люлька удерживается внатяг краном, в люльке находится напарник. Для преодоления расстояния около 5 м между местом работы и люлькой рабочий перепрыгивает ограждение, отделяющее опасный край кровли от ее основной части. В эти секунды обрушение становится очевидным для оператора крана, удерживающего люльку, и он выдергивает ее из обрушающегося здания. Рабочий не успевает запрыгнуть в люльку.

Что было не так? Технология демонтажа не должна предполагать нахождение

людей на обрушаемых конструкциях. Работать надо было из люльки, но это, видимо, неудобно.

Сварщик работал без страховки. Будь он привязан к люльке, спасся бы.

Люлька стояла далеко. Если бы ее переставляли как можно ближе к каждой связи, можно было бы добежать.

И еще раз к вопросу о технологии. При существующих сегодня технических возможностях просто поражает, насколько жизни людей обесценены, в том числе ими самими. Даже близко не должно быть людей в подобных ситуациях. Момент обрушения можно было контролировать дистанционно.

Исполнение АИП Петербурга вновь не на высоте

Лариса Петрова / Как и в предыдущие годы, чиновники Санкт-Петербурга не сумели своевременно потратить выделяемые из бюджета средства. Общий объем исполнения Адресной инвестиционной программы (АИП) в 2019 году составил 60,3 млрд рублей – 83,2% от запланированного. На минувшей неделе правительство города утвердило итоги исполнения бюджета. ➔

В 2019 году дефицит бюджета составил 10,5 млрд рублей. Его сокращение стало возможным благодаря положительным тенденциям пополнения доходов городской казны. Заимствования в 2019 году не осуществлялись. Государственный долг Петербурга за 2019 год не изменился и на 1 января 2020 года составил 30,1 млрд рублей.

В очередной раз **губернатор Петербурга Александр Беглов** раскритиковал работу подразделений Смольного и дал указание улучшить исполнение АИП. Впрочем, сдвиги в лучшую сторону, хоть и незначительные, есть. Напомним, что по итогам 2018 года АИП была исполнена в еще меньшем объеме – лишь на 80,8%.

КСТАТИ

По официальным данным, всего в 2019 году построено 190 новых объектов. В том числе – 74 социальных объекта (столько, сколько было построено за предыдущие три года). Город получил 12 школ, 40 детских садов, 22 медицинских учреждения. В Петербурге открылись три станции метро. Прибавление большого количества социальных объектов произошло в том числе за счет выделенных из федерального бюджета 10,6 млрд рублей, потраченных на выкуп объектов, построенных не только в 2019-м, но и в предыдущие годы.

При этом в разных ведомствах итоги исполнения программы различаются. Так, Комитет по транспорту исполнил АИП на 100%, Комитет по информатизации и связи – на 99,9%, Комитет по энергетике и инженерному обеспечению – на 95% (развитие систем коммунальной инфраструктуры; причем основная часть неизрасходованных средств – результат экономии, полученной по итогам торгов и оптимизации работ на объектах), Комитет по промышленной политике – на 93,6%.

Однако показатель Комитета имущественных отношений – всего 86,8%. Остались неизрасходованными средства, предназначенные для покупки квартир для детей-сирот – 606 млн рублей. Исполнение АИП в Комитете по строительству – 80,1% (в 2018 году – 75,5%), потрачено 9,9 млрд из 12,5 млрд рублей.

Комитет по развитию транспортной инфраструктуры освоил средства АИП только на 74,9% (в 2018 году – 73,8%), остаток средств – 5,4 млрд рублей из 17,1 млрд. Основной провал – в метростроении, где потрачено лишь 68,2% от запланированного лимита.

Хотя общий процент исполнения АИП почти на 3 п. п. выше, чем год назад, это в значительной мере результат коррек-

ровки бюджета в течение года. Расходная часть сократилась на 3,5 млрд рублей.

Стоит вспомнить и о сокращении объема финансирования относительно 2018 года – с 90,7 млрд рублей до 77,7 млрд рублей. В течение последних лет цены растут, а объем финансирования АИП сокращается, тем не менее программа в полной мере не выполняется.

Уже давно известны основные причины затруднений в этой сфере – проблемы с недобросовестными подрядчиками, последующая корректировка проектов, а также задержки в проведении конкурсов. По данным Комитета по строительству, к концу года город расторг 17 контрактов с подрядчиками в одностороннем порядке. Ведомство направило запрос в УФАС, чтобы эти компании были внесены в реестр недобросовестных поставщиков. Еще 10 договоров на строительство и проектирование расторгнуты по соглашению сторон.

«Мы должны внимательно подходить к заключению контрактов. Надо поступать жестко, все судебные дела с недобросовестными подрядчиками нужно довести до конца», – заявил Александр Беглов на заседании правительства.

В городе довольно много объектов, на которых подрядчики менялись неодно-

МНЕНИЕ

Александр Беглов, губернатор Петербурга:



– В прошлом году мы много ввели объектов соц-инфраструктуры, но дефицит все равно сохраняется. Новая жилищная застройка должна обязательно иметь необходимое количество социальных объектов. Застройщики должны брать на себя соответствующие обязательства.

кратно – а это верный срыв сроков, пересмотр проектов и удорожание строительства. При этом желающих достраивать начатые другими компаниями объекты крайне мало.

В ряде случаев условия конкурсов не устраивают потенциальных подрядчиков, поэтому они не подают заявок на участие. Однако 144-ФЗ не позволяет менять условия контрактов в угоду подрядчикам. Он же предписывает в случае корректировки проекта и удорожания работ хотя бы на 10% объявлять новый конкурс – изменение цены считается существенным изменением условий контракта.

Нередко в дело вступает антимонопольное ведомство, в том числе по жалобам потенциальных участников конкурсов.



VII Федеральный бизнес-форум

Smart City & Region

Цифровые технологии на пути к «умной стране»

20 февраля 2020

отель «Хилтон Санкт-Петербург Экспофорум», Санкт-Петербург, Петербургское шоссе, д. 62, стр. 1

Организатор: **COMNEWS CONFERENCES**

Ключевые темы форума:

- Настоящее и будущее «умных городов»: инициатива снизу и самостоятельный поиск инструментов финансирования
- Практические результаты внедрения проектов «Умный город»
- Основные проблемы, с которыми столкнулись регионы в отсутствие федерального финансирования
- Банки решений, которые могут помочь регионам в реализации проекта «Умный город»
- Тиражирование лучших решений «умный город»/«умный регион»
- Цифровизация ЖКХ и инновационные технологии
- Особенности развития и цифровые решения для транспортной системы города
- Поиск эффективных моделей финансирования проектов «Умный город»
- Подходы к оценке и роль рейтингов «интеллекта» города и региона

Платиновый спонсор:

Спонсоры сессий:

Life Is On | Schneider Electric

Партнер:

При участии:

Серебряный спонсор:

Генеральный участник выставки:

Для регистрации: +7 495 933 5483, conf@comnews.ru, www.comnews-conferences.ru/smartspsb2020

Санкт-Петербург, Кирочная ул., д. 19, пом. 13Н, тел.: (812) 272-44-15, 272-54-42, e-mail: beskit@mail.ru, www.beskit-spb.ru

МОНИТОРИНГ состояния зданий и сооружений при строительстве (реконструкции)

ОБСЛЕДОВАНИЕ строительных конструкций и фундаментов

Государственная историко-культурная **ЭКСПЕРТИЗА** проектной документации на проведение работ по сохранению объектов культурного наследия

Геотехническое **ОБОСНОВАНИЕ** строительства

27 лет экспертной деятельности

Свидетельство №СРО-П-012-006-05 от 10.08.2010 выдано НП проектировщиков «Союзпроектстрой-Проект». Со всеми документами можно ознакомиться на сайте www.beskit-spb.ru

Экологические перспективы

Петр Опольский / Ленобласть сформировала планы по региональным программам, реализация которых намечается в рамках выполнения задач национального проекта «Экология». Об этом рассказали областные чиновники на пресс-конференции, посвященной реализации нацпроекта на территории региона. ➔

Заместитель председателя Правительства Ленобласти Олег Малащенко подчеркнул, что регион со всей серьезностью относится к выполнению общенациональных планов в этой сфере.

«Чистая вода»

Как сообщил **председатель областного Комитета по ЖКХ Александр Тимков**, конец 2018-го и весь 2019 год Ленобласть, как и другие субъекты РФ, осуществляла формирование региональной программы «Чистая вода». «Это очень трудоемкая и кропотливая работа по инвентаризации и мониторингу существующих систем, выявлению «узких мест», оценке необходимых затрат и т. д.», – рассказал он. По словам чиновника, до 2024 года на эти цели запланировано направить суммарно около 3,46 млрд рублей, из которых 2,32 млрд – федеральные

средства, 1,14 млрд – из бюджета Ленобласти. В результате реализации регионального проекта доля населения, обеспеченного качественной питьевой водой из систем центрального водоснабжения, должна вырасти с 77,4% до 83,5%. Для жителей городов этот показатель должен вырасти с 92,8% до 96,1%. Ключевая роль в реализации региональной программы ляжет на ГУП «Водоканал Ленобласти», которое в наступившем году закончит консолидацию регионального водоканального хозяйства. Александр Тимков добавил, что объединение активов позволит привлечь в отрасль серьезные ресурсы, создать необходимый парк транспорта, специализированной техники и оборудования. «Проект «Чистая вода» ориентирован прежде всего на приведение в порядок и модернизацию станций водозабора, с созданием эффективных действующих водоочистных

систем, а также модернизацию трубопроводного хозяйства (до 30% финансирования). Всего в рамках регионального проекта будет реконструировано или построено 15 крупных объектов», – рассказал Александр Тимков. По его словам, первый проект – в поселке Русско-Высоцкое – уже стартовал, еще по



Ленобласть со всей серьезностью относится к выполнению нацпроекта в сфере экологии

ряду проектов должны начаться проектные проработки. В рамках региональной программы «Чистая вода» в 2020 году начнется строительство водоочистных сооружений в деревне Торшковицы Лужского района, в Киришах, в деревне Раздолье Приозерского райо-

на, в поселке Ульяновское Тосненского района. Также «Леноблводоканал» начнет проектирование еще по пяти объектам водоснабжения, с использованием самых передовых технологий водоподготовки, в Выборге, Волхове и Волховском районе, Лодейном Поле. Помимо этого, продолжается реконструкция

канализационных очистных сооружений в Подпорожье. В 2020 году «Леноблводоканал» продолжит реализацию проектов по реконструкции канализационных очистных сооружений поселка Красносельское Выборгского района, села Колчаново Волховского района, деревни Старая

Слобода Лодейнопольского района, села Старая Ладога Волховского района. Чиновник напомнил также, что помимо «Чистой воды» на средства регионального бюджета в Ленобласти реализуется программа модернизации канализационных систем и создания водоочистных сооружений.

«Чистая страна»

По словам **начальника сектора Управления по организации и контролю деятельности по обращению с отходами Ленобласти Ирины Чуркиной**, в трех городах Ленобласти – Сосновом Бору, Приозерске и Светогорске – в рамках регионального проекта «Чистая страна» будут ликвидированы крупные свалки в городской черте. «Сейчас идет проектная подготовка работы, начало реализации проекта намечено на будущий год. Сначала будет ликвидирован полигон в Со-

сновом Бору площадью 9,1 га. Проект его рекультивации и восстановления нарушенных земель уже подготовлен», – рассказала она. В 2024 году, по ее словам, намечена рекультивация земли приозерской свалки на территории 4,5 га (контракт на проектирование уже заключен) и светогорской – на 4,1 га. Ирина Чуркина напомнила также, что региональный проект «Комплексная система обращения с твердыми коммунальными отходами» предполагает создание и ввод в эксплуатацию к 2024 году мощностей по переработке ТКО, 300 тыс. т в год. При этом она добавила, что, в связи с отсутствием в прошлом году финансового обеспечения программы из федерального бюджета, в настоящее время Минприроды РФ совместно с регионами ведет работу по корректировке показателей региональных проектов, после чего будут заключены соответствующие допсоглашения.



Фото: Никита Чернов

BUILDING SKIN RUSSIA 2020

В РОССИИ **20** ДНИ ОКНА

СТРОИТЕЛЬНАЯ ИЗОЛЯЦИЯ **20**

100 спикеров

IV Форум инноваций во внешних оболочках зданий

16+

26-27 ФЕВРАЛЯ

www.fasad-rus.ru/bsr/
Ваш бесплатный билет

МЕЖДУНАРОДНАЯ СТРОИТЕЛЬНО-ИНТЕРЬЕРНАЯ ВЫСТАВКА

BATIMAT RUSSIA

3-6 МАРТА 2020
МВЦ «КРОКУС ЭКСПО» МОСКВА

BATIMAT CONSTRUCTION SUMMIT

14+

+7 495 961-22-62
BATIMAT-RUS.COM

Мария Золотая: «Отсутствие системного подхода тормозит многие проекты»

Лев Касов / Достаточно регулярно в прессе появляется информация о заморозке, реорганизации или каких-то проблемах у тех или иных строительных проектов, порой широко известных и разрекламированных. О причинах таких прецедентов и том, как можно их избежать, «Строительному Еженедельнику» рассказала один из самых востребованных специалистов региона, управляющий партнер компании «Балтийский заказчик» Мария Золотая. ➔

– Мария Владимировна, сегодня многие строительные компании проявляют интерес к редевелопменту так называемого «серого пояса» – бывших промзон на внутригородских территориях. Каково Ваше отношение к этому процессу? И какие «подводные камни» на его пути могут встречаться?

– Действительно, в настоящее время, после того, как все «наигрались» и попробовали себя в высотном и подземном строительстве, намывах и расширении границ, как никогда раньше актуальным стало развитие территорий бывших советских промышленных предприятий и институтов, зон, несправедливо названных депрессивными, хотя они расположены в прекрасных местах города. Мне эта тема знакома еще с 2008 года, когда я с компанией «ВТБ-Девелопмент» и российским научным центром «Прикладная химия» принимала участие в работе над проектом «Набережная Европы», по редевелопменту территории на проспекте Добролюбова. А сейчас это направление наконец-то переживает свой взлет.

В этом процессе огромное число плюсов – и экологических, и логистических, и экономических. Однако, как и при любой инициативе территориального развития новых участков и зон, эти проекты необходимо тщательно прорабатывать и планировать. Только такой подход позволит избежать проблем, которые могут привести к приостановке проекта, финансовым потерям, задержкам и срыву обязательств уже на стадии строительства.

– Но ведь сейчас у застройщиков и инвесторов достаточно ресурсов для подобного рода планирования...

– Действительно, сейчас девелоперы располагают большим числом специалистов и инструментов для работы. Но даже самые прогрессивные из них по большей части остаются узкоспециализированными профессионалами, отвечающими только за свой блок или область. При этом менеджеры, управляющие проектом и способные грамотно оценить ситуацию в целом, по-прежнему в дефиците.

В сложившейся ситуации каждый блок хочет как лучше, соревнуется с другими, забывая при этом, что это единая матрица с единой целью, где все зависимы друг от друга. В итоге этим «как лучше» можно случайно навредить проекту в целом. У меня в практике нередки случаи, когда маркетологи и агенты, например, делают отличные презентации и рекламу объекта, однако используемые ими термины не совпадают с нормативными и проектными. В итоге это, улучшая на старте интерес покупателей к объекту, вызывает огромное количество логичных вопросов у согласующих инстанций – и проект останавливается. Или же по-быстрому («чтобы не вставал процесс строительства») согласованные «на коленке» договоры с подрядчиками или поставщиками потом обрабатываются серьезными финансовыми потерями после завершения работ: формируется неверная накопительная стоимость объекта, нередко бывают налоговые потери.

Но чаще всего (и это основная ошибка) имеет место недостаточное внимание к деталям проекта на этапе сводного зна-



чального планирования, при разработке градостроительной документации, которую часто стараются сделать как можно быстрее, чтобы добраться до заветного градплана. Такой подход при видимом сокращении времени на подготовку проекта неизбежно влечет за собой появление как бы неожиданных проблем (которые на самом деле, при грамотном рассмотрении вопроса, несложно было предугадать) на последующих стадиях, и как следствие – существенные дополнительные

ощущается по-прежнему очень остро.

Особенно эта функция важна именно на старте. Чем грамотнее спланирована реализация проекта, чем детальнее раскрыты риски (а это, подчеркну, невозможно без уже накопленного серьезного практического опыта), чем точнее определены вехи и заданы ключевые, «реперные» точки – тем проще идет реализация. К планированию нельзя относиться легкомысленно. Более



Менеджеры, управляющие проектом и способные грамотно оценить ситуацию в целом, по-прежнему в дефиците

затраты. Именно отсутствие системного подхода тормозит нормальную реализацию многих проектов.

– В последние годы популярна должность «руководитель проекта». Разве это не тот самый человек, который нужен, чтобы избежать таких проблем?

– Да, последние пять-семь лет эта позиция, пришедшая к нам из зарубежной практики, очень популярна. Но руководитель проекта зачастую оказывается ближе либо к процессу строительно-монтажных работ, либо, наоборот, – к проектированию, но не сдаче объекта. Отсутствие между руководителями проектов, ГИПами и первыми лицами звена, способного сводно оценить все происходящее в целом,

занимает решение задач по краткосрочному планированию, уже в процессе ведения строительных работ. Реализацию проекта нельзя оставлять без присмотра. Необходимы оперативное разрешение в ручном режиме возникающих проблемных ситуаций (а в той или иной степени они появляются практически всегда), работа с конфликтами и недочетами.

– А в чем состоит оставшаяся треть работы?

– А оставшаяся треть – это уже работа исключительно с последствиями неграмотной работы на стадиях проектирования и строительства. Иногда к нам, к сожалению, приходят в момент предполагаемого финиша проекта, который на практике оказался практически провалом.

– Что выходит на первый план в такой ситуации?

– Конечно, юридическая грамотность. Знать кодексы (хотя бы в части, касающейся профиля работы) совершенно необходимо. Изучать административные регламенты процедур, технические регламенты работ – тоже очень важно. Мониторить юридическую практику – обязательно. Также важны широкий кругозор и эрудированность в своей области. Ну и безусловно опыт – без него никуда.

– Многие жалуются на административные барьеры. В Вашей практике были ситуации, когда приходилось с ними сталкиваться?

– Нет, и я не очень серьезно отношусь к такой формулировке. Очень печально видеть, как часто и как ошибочно бизнес и исполнительные органы власти позиционируются как якобы противостоящие стороны. Это не так, там нет врагов, каждый просто делает свою работу – и не надо драматизировать. Более того, зачастую описание бизнес-процессов и оборота внутри компаний отстает от подобной регламентированной системы в органах строительного надзора и контроля. Надо брать с них пример. Ведь никто не должен постоянно работать в режиме паники, а для этого – еще раз повторюсь – необходимо четкое планирование.

– С чем все-таки связаны Ваша популярность и постоянная востребованность на быстро меняющемся рынке?

– Не задумываюсь об этом. Наверное, с тем, что я просто все время работаю и постоянно учусь. Кроме того, я не боюсь общаться с коллегами, обмениваться практическим опытом, поэтому получается, что мое имя как будто все время на слуху.

– Сложно ли вообще учиться, уже имея большой опыт практической работы?

– Повышать свою квалификацию, безусловно, надо. Только соединяя накопленный временем опыт и знания с новыми решениями, можно оставаться эффективным специалистом. Особенно это актуально в наше динамичное время, когда все быстро изменяется и трансформируется.

Реализацию проекта нельзя оставлять без присмотра. Необходимо оперативное исправление ошибок.

Складская недвижимость вышла из спячки

Петр Опольский / Стагнация на рынке складских помещений, продолжавшаяся с 2015 года, подошла к концу.

По словам экспертов, постепенное снижение вакантных площадей в сочетании с ростом арендных ставок наконец побудило девелоперов выйти за рамки формата built-to-suit и приступить к строительству спекулятивных объектов. Ожидается, что в наступившем году можно ожидать развития тренда. ➔

По данным Knight Frank St Petersburg, суммарная арендопригодная площадь складских помещений на рынке Петербурга в настоящее время составляет 3,5 млн кв. м. Из них к классу А относится 2,26 млн кв. м, к классу В – 1,28 млн.

Отмерзли

По оценкам экспертов, главным итогом ушедшего года в складском сегменте стал существенный рост девелоперской активности, который, впрочем, прогнозировался и признаки которого стали заметны еще в 2018 году. «Объем ввода новых объектов составил около 180 тыс. кв. м. Это не только практически в два раза больше, чем в рекордно низком 2018-м (85 тыс. кв. м), но также превышает и показатели 2017 года (126 тыс. кв. м)», – отмечает генеральный директор Maris в ассоциации с CBRE Борис Мошенский.

В Knight Frank St Petersburg сообщили, что в 2019 году было введено в эксплуатацию сразу несколько крупных объектов: IV очередь логистического парка «Осиновая Роща», логистический комплекс «M10», склад на территории «PNK Софийская КАД» для компании Maersk и др.

И это не единственное изменение. По словам Бориса Мошенского, произошел значительный рост объемов нового спекулятивного строительства, которое существенно просело в период стагнации: тогда девелоперы предпочитали возводить объекты по схеме built-to-suit, то есть под конкретного заказчика, а не для свободной продажи или предоставления площадей в аренду. В 2019 году доля спекулятивных объектов в общем объеме ввода достигла 66%. Для сравнения: в 2018 году она составила 26%, в 2016-м – 43%. «Активность девелоперов по запуску спекулятивных проектов резко возросла», – резюмируют и аналитики IPG.Estate.

Серьезно увеличился и объем сделок со складской недвижимостью, как в спекулятивном формате, так и built-to-suit. «Развитие торговых сетей и компаний-дистрибуторов, онлайн-ритейла – все это заметно сказалось на росте объема сделок. При этом рынок складов в Петербурге продолжает переживать дефицит качественного предложения – на протяжении последних трех лет строилось не более 100 тыс. кв. м спекулятивных площадей в год. Дефицит площадей на фоне растущего спроса со стороны ритейлеров стимулировал увеличение числа сделок в сегменте built-to-suit», – отмечает генеральный директор Colliers International в Петербурге Андрей Косарев.

«Что касается реализации складских объектов по схеме built-to-suit, в 2019 году заключались практически беспрецедентные для рынка сделки на 50 тыс., и даже 69 тыс. кв. м. При этом, что за последние пять лет – с момента формирования схемы на рынке – максимальная по масштабу сделка была на 40 тыс. кв. м, а средний экономический размер объекта, возводимого по схеме built-to-suit, составлял 19 тыс. кв. м», – добавляет Борис Мошенский.

По оценке экспертов Colliers International, наибольшую долю в структуре спроса (54%) в 2019 году сформировали торговые и дистрибуционные компании. При этом федеральные торговые сети выступили основным драй-



Источник: Maris | Part of the CBRE Affiliate Network

вером – компания «ВкусВилл» арендовала 11 тыс. кв. м в СК Grando, а для компании «Лента» ГК «Ориентир» построит склад площадью около 70 тыс. кв. м. Второе место в структуре спроса с долей 27% занимают логистические компании. Крупнейшие сделки в этом сегменте: аренда 19 тыс. кв. м компанией Major (IKEA) в СК «Гориго» и покупка по схеме built-to-suit склада площадью 23,7 тыс. кв. м компанией Maersk.

Исчезающая вакансия

Как уже отмечалось, по словам экспертов, одним из главных стимулов для активизации девелоперов стала ситуация, сложившаяся на рынке аренды складской недвижимости.

По данным Maris в ассоциации с CBRE, вакансия сохраняется второй год подряд на рекордно низком уровне в 3% (3,9% в классе В и 2,4% в классе А). Особенно ярко иллюстрирует ситуацию динамика вакансий в объектах класса А: 2015 год – 8%, 2016-й – 5,6%, 2018-й – 2,7%.

«Примечательно при этом, что на уровень вакансии не повлияло даже появление нового предложения в этом году. Спрос полностью поглотил площади, вышедшие на рынок», – отмечает Борис Мошенский.

В Knight Frank St Petersburg говорят о еще меньшем объеме вакансии по состоянию на конец прошлого года. «Объем свободного предложения уменьшился на 32% и составил всего 94 тыс. кв. м. При этом доля свободных площадей продолжала сокращаться. К концу года остались не заняты 2,5% и 3% от общего объ-

ема предложения в классах А и В соответственно», – отмечают аналитики.

«В сравнении с 2018 годом отраслевая структура спроса существенно не изменилась. Лидирующую позицию на рынке аренды сохранил сегмент розничной торговли (53% от общего объема сделок аренды пришлось на компании этой отрасли). На втором месте находятся производственные компании (31% в общем объеме сделок аренды). Доля сегмента дистрибуции в структуре спроса составила 11%», – говорит руководитель отдела исследования Knight Frank St Petersburg Светлана Московченко. «В структуре спроса на складские и производственные помещения преобладают блоки от 1 тыс. до 3 тыс. кв. м, также сохраняется высокая доля востребованности блоков до 1 тыс. кв. м», – добавляют специалисты IPG.Estate.

Еще одной характерной деталью, по словам экспертов, стало то, что появление нового предложения не затормозило роста арендных ставок. По данным Maris в ассоциации с CBRE, на конец 2019 года средние арендные ставки составили: в классе А – 560 рублей за 1 кв. м в месяц, в классе В – 460 рублей. По сравнению с итогами 2018 года рост составил примерно 6%. И снова показатель динамики изменений ставки в классе А: после проседания в 2015 году до уровня 445 рублей за 1 кв. м в месяц, к 2017-му она достигла докризисного (2014 год) уровня в 480 рублей, а потом продолжила расти (в 2018 году – уже 520 рублей).

Светлое будущее

Эксперты с оптимизмом смотрят на перспективы развития складского сегмента. По их оценке, позитивные изменения,

проявившиеся в прошлом году, получат дальнейшее развитие в году наступившем. Конкретные цифры у аналитиков разных компаний несколько разнятся, но на продолжение восходящего тренда они указывают вполне единодушно, равно как и на сохранение преобладающей доли спекулятивного сегмента.

По данным аналитиков Knight Frank St Petersburg, на конец 2019 года на стадии строительства находилось 20 складских комплексов общей площадью порядка 170 тыс. кв. м, заявленных ко вводу в 2020 году, при этом для аренды предназначено около половины площадей. «С учетом возросшего интереса арендаторов и девелоперов, на складском рынке прогнозируется сохранение низкой доли вакантного предложения и увеличение арендных ставок на качественные складские помещения», – отмечают они.

В Colliers International говорят, что в 2020 году в Петербурге ко вводу запланировано более 330 тыс. кв. м, из которых 55% являются спекулятивными. «Такой прирост может стать рекордным за последние 10-12 лет. Под влиянием роста ставок и дефицита площадей спекулятивные проекты наконец стали выходить на рынок Петербурга. И несмотря на то, что доля их в ожидаемом вводе из-за крупных сделок built-to-suit будет не так высока, это одна из ключевых тенденций на рынке складской недвижимости», – отмечает Андрей Косарев.

Наиболее позитивный прогноз дает Борис Мошенский. «По заявленным девелоперами планам, ввод новых складских площадей в 2020 году может достигнуть докризисных показателей. В этом году может быть сдано в эксплуатацию до 450 тыс. кв. м. Для сравнения: в 2014-м ввод составил 440 тыс. кв. м», – говорит он, добавляя, что значительные объемы ввода также заявлены уже и на 2021–2022 годы.



Стоимость строительства новых складов продолжает расти

Исполнительный директор ГК RAUM Антон Декстер отмечает, что сейчас в складском сегменте господствует отложенный спрос, накопившийся после начала кризиса. «Поэтому новые объекты выводятся на рынок со ставками аренды выше среднерыночных, что толкает этот показатель вверх», – говорит он.

По словам эксперта, текущая обстановка благоприятна для запуска новых складских проектов, а также для модернизации уже существующих. «Спрос на качественные площади очень высок. В приоритете – склады «последней мили» и низкотемпературные объекты. На реализации новых проектов наша компания направляет сейчас все свободные средства», – отмечает Антон Декстер. При этом сдерживающим фактором, по его словам, является увеличение цены строительства. «Показатель составлял 23,8 тыс. рублей за 1 кв. м. И наблюдается дальнейший рост – до 20%. Соответственно, складские объекты и для покупателей, и для арендаторов станут еще дороже», – прогнозирует специалист.

3,5 млн
кв. м составляет
площадь складских
помещений на рынке
Петербурга

Сергей Мохнар:

«Последствия реформы нам еще только предстоит узнать»

Михаил Кулыбин / В ушедшем году реформа привлечения средств в жилищное строительство и переход отрасли на проектное финансирование с использованием эскроу-счетов были объявлены совершившимся фактом. Однако, по мнению директора департамента развития ГК «ПСК» Сергея Мохнаря, если оценивать процесс в масштабах отрасли, изменения еще толком и не начались – и их последствия пока можно только прогнозировать. ➔



Фото: Никита Чернов

– **Сергей Владимирович, прошлый год стал во многом переломным для строительной отрасли. Каково Ваше мнение о ходе реформы?**

– Для перехода на проектное финансирование с использованием счетов эскроу ушедший год действительно можно считать знаковым, но, так сказать, в символическом смысле. Конечно, новые проекты по старой схеме «долевки» запускаться уже не будут. И действительно, некоторые застройщики приступили к работе по новой схеме и получили в банках проектное финансирование для своих объектов. Однако говорить о том, что началось реформирование в масштабах отрасли, а тем более оценивать его последствия – пока явно преждевременно. Судите сами: по официальным данным Комитета по строительству, в Санкт-Петербурге 78% проектов на 21 млн кв. м жилья получили разрешение на завершение по старой долевым схеме. Если учесть, что в прошлом году в городе введено около 3,5 млн «квадратов», – на сколько лет хватит имеющегося задела? Конечно, в этом объеме немало проектов комплексного освоения с горизонтом строительства до конца 2020-х годов. Но, в любом случае, еще год-два подавляющее большинство проектов будет реализовываться по старым правилам.

И только параллельно с этим застройщики начнут первые, можно сказать, экспериментальные запуски объектов с проектным финансированием и счетами эскроу. И это, кстати сказать, к лучшему, поскольку имеется определенный переходный период для сравнительно плавного изменения схемы работы. «Жесткий» вариант реформы, который обсуждался в начале прошлого года, но, к счастью, не был реализован, создал бы для строительной отрасли гораздо больше проблем.

Тем не менее, говорить сейчас об оценке последствий реформы преждевременно. Можно давать прогнозы, строить предположения. Точно ясно пока только одно: назад пути нет; так или иначе, с тем или иным ущербом или с достижениями, отрасль перейдет на новую схему.

– **Давайте тогда поговорим о предполагаемых последствиях...**

– Давать прогнозы – дело благодарное, поскольку неизвестно, какие дополнительные факторы в будущем повлияют на ситуацию. Но, наверное, имеет смысл поразмышлять о потенциально проблемных точках, которые необходимо учитывать на перспективу.

Позитивные последствия реформы в целом очевидны. Это, собственно, то, ради чего она затевалась. Проблема обманутых дольщиков – а точнее, появления новых обманутых дольщиков и недостроенных объектов – будет решена. Но это в будущем, а вот в ходе реформы их, наоборот, может стать только больше. Для Петербурга это, видимо, не очень критичный вопрос, а вот для небольших регионов с не слишком развитым рынком проблема

может встать очень остро. Работающие там некрупные местные застройщики имеют очень низкую рентабельность. Доходность их проектов не позволяет выдержать банковский стресс-тест (скажем, в варианте роста затрат на строительномонтажные работы на 10% в сочетании с падением спроса на 10%), а значит, проектного финансирования многие из них получить просто не смогут. Как достроить их объекты – это один вопрос (насколько я знаю, Минстрой готовит на этот случай определенные меры помощи). А второй вопрос – кто и на каких условиях сможет в перспективе работать на таких рынках? Или там жилье строить больше не нужно?

– **Для Петербурга, на Ваш взгляд, это проблема неактуальная?**

– Скажем так: гораздо менее актуальная. У нас развитый рынок, работает достаточно много сильных игроков, которые имеют возможность получить банковское



Следует ожидать прихода новых игроков из Москвы – с солидным финансовым ресурсом и надежными контактами с банковским сектором

кредитование. Поэтому проблемы появятся (а в определенной мере – уже появились) либо у совсем небольших компаний, либо у застройщиков, стратегия развития которых не была достаточно устойчива, чтобы выдержать кризис, серьезные движения на рынке или изменения в законодательстве.

– **А какой, на Ваш взгляд, должна быть стратегия, чтобы пережить подобные проблемы?**

– Я бы назвал это консервативной моделью развития. Она предполагает реализацию максимально просчитанных, малорисковых проектов, формирование собственной финансовой «подушки безопасности», направление большей части прибыли не в доход бенефициаров, а в развитие.

Как ни банально прозвучит, но покупатель становится все требовательнее – соответственно, необходимо стабильно высокое качество реализации проектов. В этом отношении позиция ГК «ПСК», которая начинала с генподряда и имеет высокие компетенции в строительстве, представляется очень надежной.

Наконец, необходима диверсификация реализуемых проектов по классам жилья. При различной ситуации на рынке (и вообще в экономике страны) максимальную эффективность показывают разные сегменты. Например, в периоды роста эконом-класс обеспечивает максимальный оборот. Он привлекает как людей, которым нужно улучшить жилищные условия, так и частных инвесторов, вкла-

дывающихся на начальном этапе и продающих квартиры после ввода. Если при этом есть еще и рыночный рост цены, рентабельность таких вложений довольно высокая. Но при стагнации в экономике, снижении доходов населения и падающем рынке – эконом-класс проседает сильнее всего. А при его минимальной маржинальности это имеет очень быстрые и серьезные последствия для застройщиков, которые сконцентрировались в этом сегменте. Чему сейчас мы видим ряд подтверждений.

«Элитка» в период спадов тоже сильно проседает, но маржинальность в этом классе по большому счету позволяет просто переждать негативную ситуацию на рынке. Зато бизнес-класс в такие моменты чувствует себя достаточно стабильно. Покупатель этого сегмента в кризис обычно несколько снижает запрашиваемый метраж квартиры, но от самого приобретения не отказывается.

к кредиту, тем больше рисков, что неожиданное ухудшение финансового положения граждан может обернуться массовым дефолтом по кредитам.

Еще один нюанс из этой же сферы. Ставки по депозитам по мере снижения «ключа» Центробанком падают (сейчас 5% годовых – уже хорошая доходность). Соответственно, люди (в массе своей не слишком профессионально разбирающиеся в инвестировании) будут искать другие варианты для извлечения прибыли. Один из традиционных инструментов в России – приобретение жилья. На начальном этапе, к радости застройщиков, это может увеличить спрос на первичном рынке. Но затем, когда инвесторы захотят «выйти в деньги» и массово «выкинут» купленные квартиры на вторичный рынок, – это может вызвать серьезный избыток предложения, создать еще один «пузырь», со всеми негативными последствиями.

– **Что Вы думаете о новой роли банков в схеме девелопмента жилья?**

– В этой области ситуация, как мне кажется, тоже двойственная. Банк, конечно, гарантирует достройку любого объекта, который возьмется прокредитовать. Но, во-первых, далеко не во всех банках есть достаточное число компетентных специалистов, чтобы грамотно оценить проект, с которым приходит застройщик. Соответственно, для минимизации рисков банки будут выставлять требования к проектам с большим «запасом». Это в еще большей степени снизит доступность кредитов для девелоперов. Во-вторых, в силу своего нового положения банки считают не только возможным, но и необходимым вмешиваться в маркетинговую стратегию застройщиков. В заключаемом между сторонами кредитном договоре оговаривается, что в случае выхода за рамки условий банк может либо отказать проводить сделку по продаже жилья частному лицу либо имеет право штрафовать застройщика. Таким образом, девелопер практически перестает быть самостоятельной фигурой.

Общим результатом реформы, на мой взгляд, станет дальнейшая монополизация рынка. Банкам комфортно работать с большими, надежными застройщиками, имеющими серьезный «запас прочности». Применительно к Петербургу, видимо, следует ожидать прихода новых игроков из Москвы – с солидным собственным финансовым ресурсом и надежными контактами с банковским сектором.



При различной ситуации на рынке максимальную эффективность показывают разные сегменты

Таким образом, для нивелирования рисков, связанных с изменением рыночной и общеэкономической ситуации, целесообразно диверсифицировать портфель девелоперских проектов компании. Именно такой подход позволяет нашей компании уверенно чувствовать себя в наше непростое время.

– **Вернемся к грядущим последствиям реформы. В чем еще Вы видите риски?**

– Очевидно, что необходимость платить банкам за финансирование проекта вызовет рост цен. Собственно, все застройщики уже сейчас постепенно толкают ценник вверх. По оценкам аналитиков, в среднем рост стоимости «квадрата» за 2019 год составил около 8%. Это следствие как того, что маржа в последнее время и так достигла минимальных значений, так и необходимости обеспечить плавный рост цены, без критических для психологии покупателя «скачков» сразу на 10–15% за пару месяцев.

С учетом того, что покупательная способность граждан практически не растет, единственный способ сохранить массовый спрос в этих условиях – это удешевить ипотеку. Именно этот тренд мы наблюдали всю вторую половину прошлого года. Но чем ниже требования по ипотеке, тем более рискованной она становится. Вспомним, с чего начался кризис в мировой экономике 2008 года – с лопнувшего «пузыря» на ипотечном рынке США. Нам до появления проблем сходного масштаба в этой сфере еще далеко, но чем ниже планка допуска

Выбирая долговечность

Виктор Краснов / Востребованность керамогранита для облицовки различных зданий продолжает увеличиваться, в том числе из-за появления нестандартных и бюджетных видов этого материала. ➔

Рост продолжается

По предварительным данным маркетингового агентства IndexBox, по итогам 2019 года отечественный рынок потребления керамогранита должен сохранить положительную динамику и вырасти в сравнении с 2018 годом на 2% – до 113 млн кв. м. Снижение темпов роста использования материала объясняется падением ввода жилья, а также существенным сокращением после проведения Чемпионата мира по футболу масштабных строительных проектов.

Тем не менее, по прогнозам экспертов, в среднесрочной перспективе спрос на керамогранит в России будет продолжать расти. Ожидается, что в 2025 году объем потребления материала достигнет 125,2 млн кв. м. Керамогранит все активнее будет применяться в качестве напольного покрытия и для фасадной облицовки зданий.

В настоящее время в сегменте керамогранита, как отмечают аналитики, преобладает продукция отечественного производства. Доля ее на рынке по итогам 2018 года составила 77,6%, что связано с сокращением поставок на рынок импорта, прежде всего из Италии и Испании. Стоит добавить, что некоторые российские производители керамогранита работают под зарубежными брендами (Unitile, KERAMA MARAZZI, ESTIMA и т. д.), что в маркетинговом плане им помогает заниматься экспортом материалов. Предполагается, что в среднесрочной перспективе рост рынка будет обеспечиваться как за счет увеличения объемов отечественного производства, так и постепенного возвращения импорта к докризисному уровню.

Представители компании ESTIMA также считают, что спрос на фасадный керамогранит будет расти. Одна из причин, как сообщили они «Строительному Еженедельнику», – его высокие технологические свойства, в том числе в сравнении с другими материалами. Так, в России достаточно жесткий климат – и фиброцементные плиты и штукатурки требуют более частого и дорогого ухода за собой. Кроме того, керамогранит становится все разнообраз-

Фото: Никита Кречков



113 млн

кв. м составила емкость
российского рынка
керамогранита
в 2019 году

ней – и ему находится применение в новых областях. Спрос на него также увеличивается и из-за ужесточения требований к сертификации материалов по пожарной безопасности. К примеру, именно по этой причине фиброцемент ушел с рынка.

Под бюджет заказчика

Облицовка зданий керамогранитом применяется в составе систем навесного вентилируемого фасада. Близким по схожести свойств материалом, используемым в этих системах, также является керамическая плита (терракота). Но она в России реже применяется в строительстве.

По мнению **руководителя отдела по развитию ГК «ИСМ» Егора Белоусова**, главным преимуществом керамогранита является отсутствие у него износа в процессе эксплуатации. Через 20 и 50 лет на фасаде он будет выглядеть как новый. Современный керамогранит может иметь очень красивый рисунок, цвет или текстуру. А чтобы добавить эффектности такому красивому материалу, на фасаде

часто применяют скрытое крепление облицовки (также бывает открытое). «Для этого в системе вентфасада предусмотрены скрытые зацепы, которые заранее механически и при помощи специального клея устанавливаются одновременно и в торец, и на заднюю сторону керамогранита. Процесс цеховой заготовки этого материала к скрытому креплению позволяет повысить надежность и вандалоустойчивость будущего фасада. Заранее сделанные заготовки делают монтаж простым, технологичным и быстрым. Среди вентфасадных, сделанных на наших системах, до сих пор преобладают конструкции с керамогранитом», – подчеркивает он.

Положительно керамогранит оценивают и застройщики. **Директор по развитию Компании Л1 Надежда Калашникова** отмечает, что использование этого материала для облицовки вентилируемых фасадов имеет ряд преимуществ. «К ним относятся долговечность, эстетичность, устойчивость к механическим воздействиям и агрессивной внешней среде. Панели сохраняют первоначальный внешний вид и не требуют дополнительной покраски, в отличие, например, от так называемо-

го теплого фасада, который выполняется при помощи нанесенной на утеплитель штукатурки. Правда, есть и недостаток: такой вариант отделки стоит дороже и, как правило, используется при строительстве домов высокого ценового сегмента», – добавляет она.

Как рассказывают специалисты, в настоящее время ассортимент рынка керамогранита серьезно расширился. Появились сравнительно дешевые продукты. «К примеру, если есть задача построить фасад эконом-класса, заказчик всегда сможет найти очень бюджетный вариант данного материала. Если у клиента будет задача повысить инвестиционную привлекательность объекта, то за приемлемые деньги он сможет приобрести керамогранит с полной имитацией дерева или благородного камня», – отмечает Егор Белоусов.

По словам эксперта, в настоящее время заказчики и архитекторы все меньше хотят использовать на фасадах керамогранит стандартного формата 600x600 мм и простых однотонных бежевых или серых цветов. Правда, отличающийся от классического вида продукт по цене может не уместиться в изначально заложенный бюджет.

мнение

Егор Белоусов,
руководитель
отдела
по развитию
ГК «ИСМ»:



– Мы видим, что со временем дорогостоящие прежде технологии становятся более доступными. То же самое происходит и с керамогранитом. Материал становится более востребованным у заказчиков и популярным. Очень наглядным примером удачного его применения считаю ЖК «Легенда Дальневосточного». Вентилируемый фасад этого объекта демонстрирует, что при кажущейся простоте керамогранит может смотреться нескучно, современно, богато, самодостаточно и имеет эффект использования натуральных материалов. Скрытое крепление на нижних этажах создает ощущение, что это не уличный фасад, а хорошая интерьерная отделка.

Бесплатные автобусы от м. Приморская
Программа выставки на сайте exposfera.spb.ru

24-я МЕЖДУНАРОДНАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ
ВЫСТАВКА СТРОИМ ДОМ

21-22 марта
м. Приморская
ЛЕНЭКСПО, 7 павильон
г. Санкт-Петербург, Большой пр. В.О. 103, с 11:00 до 18:00

KNAUF Немецкий стандарт
FOREST HOUSE Консультативный партнер

ИЗБРАЖИТЕ ДОМА ИЗ КЛЕЕНОГО БРУСА

Бесплатный вход! exposfera.spb.ru тел. (812) 600-92-92

Партнеры: ЛСР, caleo, БАЛАЕВ БЛОК, ISOPLAAT, ТЕРМЕТИК, POIVNOR, TEKNOС

ГУИОН Агентство по проектированию и управлению недвижимостью
Учреждено в 2007 году

ул. Маяковского, д. 19/15
ЗВОНИТЕ **777-5-111**

ПРОЕКТ ПЕРЕПЛАНИРОВКИ
жилых и нежилых помещений **ПОД КЛЮЧ**
от 20 раб./дней и от 10 500 руб!*

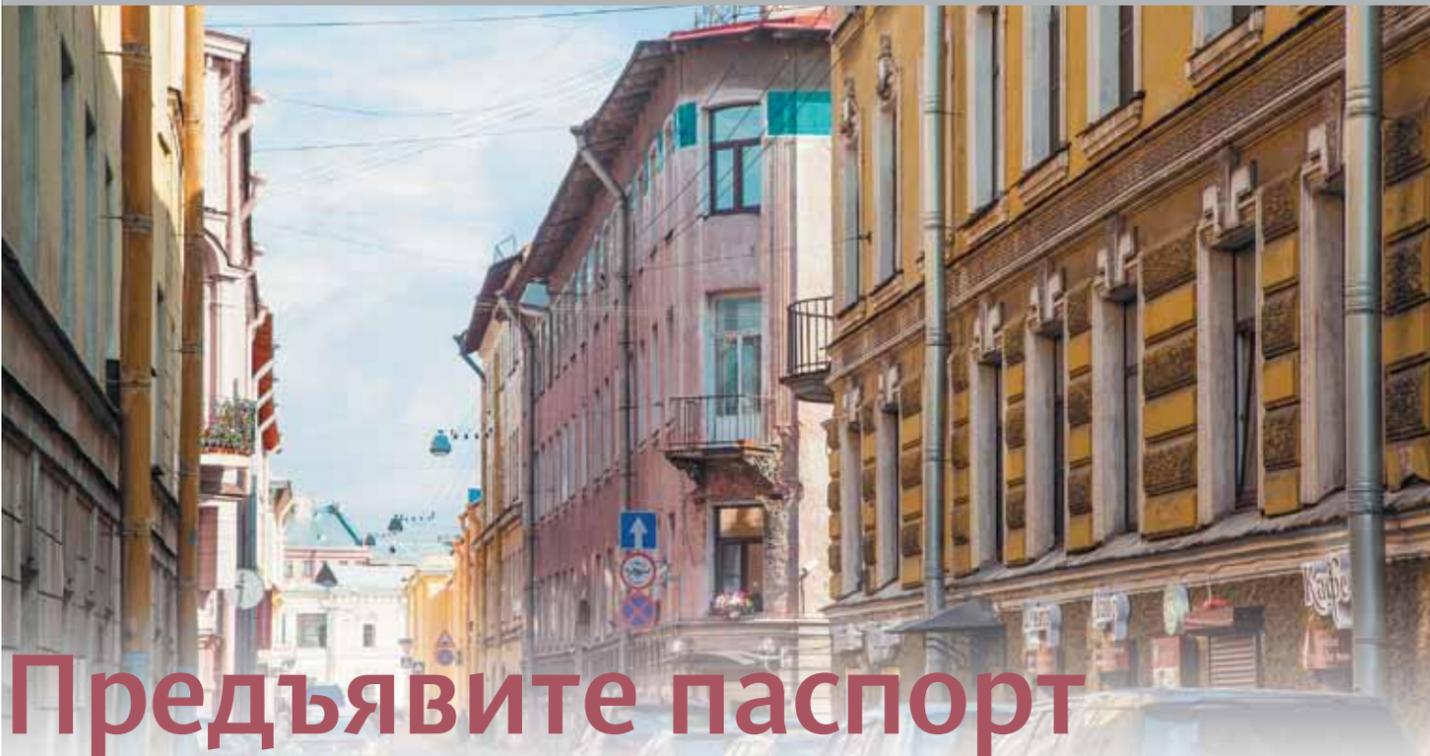
Полное сопровождение проекта перепланировки:
- Консультация - Дизайн
- Составление тех. задания - Согласование

Оказываем весь спектр услуг для распоряжения и владения недвижимым имуществом.

УСЛУГИ ПО ПРОЕКТИРОВАНИЮ МОЖНО ПОЛУЧИТЬ В ЛЮБОМ РАЙОННОМ ПИБ GUION.SPB.RU/CONTACTS ИЛИ В ОТДЕЛЕ ПРОЕКТИРОВАНИЯ ГУП "ГУИОН" УЛ. МАЯКОВСКОГО, Д. 19/15

* Стоимость проекта перепланировки нежилого помещения рассчитывается индивидуально.

Фото: Никита Кречков



Предъявите паспорт

Артём Алданов / С 2020 года в Петербурге действует новый порядок паспортизации фасадов зданий. Участники рынка инвентаризации и учета городских объектов считают его менее жестким и полагают, что он упростит жизнь многих собственников недвижимости. ➔

С 1 января 2020 года в Петербурге вступило в силу постановление Смольного от 16 июня 2017 года № 478 о правилах благоустройства городских объектов. В частности, им был установлен новый порядок паспортизации фасадов зданий. Также изменилась сама форма паспорта объектов недвижимости.

Напомним, власти города уже принимали нормативные документы об обязательности паспортизации фасадов. «Базовое» постановление, регулирующее эту сферу, было принято в 2006 году, затем в него вносились правки и дополнения. Необходимость получения паспорта объяснялась необходимостью сохранения архитектурного облика города и контролем технического состояния фасадов домов. Длительное время паспортизация фасадов шла «со скрипом», после чего было принято решение активнее штрафовать собственников объектов, не имеющих необходимого документа.

Внешняя сторона

По словам начальника отдела проектирования – главного инженера ГУП «ГУИОН» Ирины Шуткиной, новое постановление в какой-то мере облегчило жизнь владельцам недвижимости, предписав утвердить паспорта только для лицевых фасадов зданий, просматривающихся с территорий площадей, улиц, набережных, территорий зеленых насаждений общего пользования, акваторий водных объектов. Раньше это касалось всех фасадов.

Паспорт фасада должен содержать титульный лист, текстовую и графическую части, в том числе сведения о заявителе, разработчике, информации о месторасположении объекта, описание фасадных решений здания, высотных характеристик (включая этажность), стилиевых характеристик и композиционных приемов фасада здания, параметров фасада здания (длина, площадь), архитектурных деталей и конструктивных элементов лицевых фасадов, элементов декора, инженерного и технического оборудования. Документ также содержит развертки лицевых фасадов в цвете, чертежи архитектурных деталей и элементов декора в определенном масштабе, цветные фотоматериалы, колерный бланк.

По ее словам, документ, как и ранее, необходим в течение всего времени содержания фасада. В него вносятся информация о любых изменениях фасадов при проведении капитального ремонта, согласовании и размещении дополнительных элементов благоустройства, оборудования и т. д. «В паспорте фасада должно отражаться любое согласованное с КГА изменение фасада по отношению к его первоначальному облику, например, устройство дополнительного входа или оконного проема, замена оконных и дверных заполнений, покраска здания при проведении капитального ремонта, установка козырьков, карнизов, а также устройство наружных лестниц, приемков, пандусов, установка инженерного и технического оборудования, замена материалов облицовки фасада и кровли», – уточняет специалист.

Но не все согласны с новациями. «По моему мнению, необходимо увеличить долю паспортизации, распространить ее на дворовые фасады, вернуться к постановлению правительства до 2017 года. Приведу пример. Во дворе дома в спальном районе

находится детский сад, он имеет фасады, которые не просматриваются с территории площадей, улиц, набережных и т. д. Но так как он виден из окон жилых квартир и является частью воспринимаемого жильцами вида, данный фасад должен учитываться и подлежать паспортизации», – говорит генеральный директор ООО «АВЕРС-проект» Владислав Денисов.

Узаконить самовольное

Паспорт лицевого фасада здания может подготовить его собственник, но чаще всего сбором необходимых документов занимаются специализированные организации. Они же согласовывают его с надзорными ведомствами (в частности, с КГА), а если здание является объектом культурного значения – то и с КГИОП. Специалисты проводят не только «бумажную» работу, но и обмеры, фотофиксацию фасадов, в том числе и современными оборудованием. Стоимость их услуг зависит от площадей, сложности объекта, но в среднем по рынку составляет около 50 тыс. рублей.

По словам Владислава Денисова, если хотя бы раз собственник согласовал самостоятельно паспорт лицевого фасада, то шансы, что он вновь это сделает, есть. Но могут быть и проблемы – если, например, в нормативные документы были внесены изменения, за которыми сложно уследить. «Рекомендуем обращаться к профессионалам своего дела, для успешного и быстрого решения вопроса. В целом услуга согласования востребована. В частности, к нам обращаются собственники зданий при возникновении вопроса ремонта фасадов, полученных предписаний ГАТИ и те, кто выполняют требования постановления правительства Петербурга от 16 июня 2017 года», – добавил он.

Основатель проекта Росперепланировка.рф, Председатель Комиссии по строительству Петербургского отделения Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ» Глеб Лукьянов отмечает, что средний срок выполнения и согласования паспорта фасадов – 3-4 месяца, однако проектные организации, участвуя в тендерах по 44-ФЗ, постоянно сталкивались с обманом госзаказчиков. «Как правило, все фасады подверглись самовольным изменениям. Заменены окна, пробиты новые дверные проемы, установлены кондиционеры. Если разрешений получено не было, согласовать паспорт фасада в таком случае нельзя. Сначала надо узаконить все внесенные изменения, если такое возможно. И тут начинаются проблемы. Многие госорганизации позволяют себе не выполнять правила содержания фасадов, вносят в облик зданий изменения, удобные для своей хозяйственности, а потом считают, что можно свои противоправные действия скрыть, заказав паспорт фасада у проектной организации. Так и идут одни и те же тендеры из года в год по одному зданию», – отмечает он.

Мнение

Глеб Лукьянов,
Председатель
Комиссии по
строительству
Петербургского
отделения «ОПОРЫ
РОССИИ»:



– Надо принимать меры для ускорения паспортизации и приведения в надлежащий порядок фасадов зданий. Нужно выявлять нарушения архитектурного облика, восстанавливать утраченные архитектурные детали. Необходима всеобщая паспортизация жилых и нежилых зданий и настройка плохо работающей в данном сегменте системы госзаказов.

Полную версию статьи смотрите на новостном портале ASNinfo.ru

ASNINFO.RU
Агентство строительных новостей





КОМПЛЕКСНОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ И СОГЛАСОВАНИЕ



Разработка паспортов лицевых фасадов с согласованием в КГА



Разработка проектов изменения фасадов с согласованием в КГА

Профессионально и без посредников.

Тел. +7 (911) 921-13-07 ■ +7 (812) 600-13-07

www.averspro.ru

РЕКЛАМА



Перепланировка квартир

Перепланировка нежилых помещений

Проектирование и согласование устройства отдельных входов

Перевод в нежилой фонд

Ликвидация аварийности

Реконструкция и капитальный ремонт зданий

ПЕРЕПЛАНИРОВКА – НАША СПЕЦИАЛЬНОСТЬ!

(812) 339-61-70 (800) 100-61-70 (921) 942-61-70

www.rosperepplanirovka.rf

zakaz@rosperepplanirovka.ru

Санкт-Петербург, ул. Таврическая, дом 17, офис 511-514

Допуск СРО, Лицензия

РЕКЛАМА

блог-эксперт

Кадастровая оценка 2020 года: предпосылки и аналитика**Дмитрий Желнин,**
управляющий
партнер MITSUN
Consulting:

– В этом году, в соответствии с Федеральным законом № 237-ФЗ от 3 июля 2016 года, в Санкт-Петербурге и Ленинградской области проводится очередная государственная кадастровая оценка объектов недвижимости и земельных участков.

Напомним, что предыдущая проводилась в 2018 году – и ее ценник вступил в действие с января 2019 года. В наступившем году, согласно требованиям закона, работы по проведению государственной кадастровой оценки будут продолжены. И мы будем последовательно освещать ход мероприятий в этой сфере в издании «Строительный Еженедельник».

Мы расскажем о тонкостях и о способах контроля собственников за проведением работ Государственным бюджетным учреждением «Государственная кадастровая оценка». Объясним, как собственникам объектов недвижимости и земельных участков своевременно принимать решения, какие нужны документы для подтверждения и обоснования кадастровой стоимости, как их составлять и куда отправлять, и многое другое.

Для начала хотелось бы озвучить итоги предыдущей кадастровой оценки.

Так, примерно на 3 млн объектов недвижимости, расположенных на территории Санкт-Петербурга, она была проведена в 2018 году, а еще более ранняя – в 2013 году. По понятным причинам (инфляция, рост тарифов, увеличение себестоимости и рыночной стоимости объектов и т. п.) кадастровая стоимость по сравнению с предыдущей оценкой выросла на 15–20%, что, в свою очередь, повлекло за собой увеличение налогового бремени для физических и юридических лиц.

Так, например, сумма налога на имущество с физических лиц в 2019 году на 3% больше, а сумма земельного налога – на 2,5% больше, чем в 2018 году.

В свою очередь, сумма налога на имущество организаций, наоборот, снизилась относительно прошлогодних показателей на 20%. Но это объясняется тем, что с 2019 года предприятия не платят налог на движимое имущество, а показатель в таблице – это сухой остаток по «недвижке».

Кроме этого, нужно учитывать, что ранее юридические лица платили налог с помещений общей площадью более 3 тыс. кв. м. С 2020 года налоги будут взиматься с помещений площадью более 1 тыс. кв. м. Так что в наступившем году можно прогнозировать рост и по этому показателю.

Подробнее о том, какие объекты будут оцениваться в 2020 году, каковы их количественные и качественные характеристики в сравнении с объектами, прошедшими кадастровую оценку в 2018 году, мы расскажем в следующей публикации.



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА BOBCAT



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА BOBCAT

Bobcat локализовался в России

Виктор Краснов / Известный мировой производитель спецтехники – компания Bobcat – начала производство в России экскаватора-погрузчика В780. Это первый локализованный в РФ продукт концерна. В ближайшее время компания намерена занять в этом сегменте спецтехники на российском рынке долю в 15%. ➔

На площадке Елабужского автомобильного завода в Татарстане начался выпуск экскаваторов-погрузчиков Bobcat В780.

Напомним, знаменитый американский производитель компактной спецтехники в 2007 году вошел в южнокорейский холдинг DOOSAN. Сам бренд Bobcat через дилерскую сеть на российском рынке присутствует более 35 лет. В сегменте компактных гусеничных погрузчиков и бортовых погрузчиков с бортовым поворотом он занимает долю рынка на уровне порядка 50%. Также в России компания реализует телекопические погрузчики и экскаваторы. В 2016 году Bobcat для стран ЕМЕА (Европа, в том числе Россия, страны СНГ; Ближний Восток и Африка) запустил производство экскаваторов-погрузчиков. В 2019 году в России их было продано более 3 тыс.

Сделано в России

По словам **генерального директора DOOSAN Bobcat ЕМЕА в России Владислава Догановского**, площадка ЕЛАЗа была выбрана неслучайно. «Собственное производство в России – это новая веха в истории Bobcat. После изучения рынка мы приняли решение о партнерстве именно с Елабужским автозаводом, который имеет опыт выпуска спецтехники, в том числе экскаваторов-погрузчиков. Кроме того, он максимально соответствует технологическим стандартам качества нашего холдинга», – подчеркнул он.

Отметим, что на ЕЛАЗе Bobcat задействовал одну производственную линию. Работники прошли специальное обучение, в том числе на заводе холдинга в Чехии. На других мощностях завода продолжается выпуск спецтехники непосредственно самого елабужского предприятия.

Генеральный директор ПО «ЕЛАЗ» Камиль Галимов сообщил, что сотруд-

ничество с Bobcat помогает заводу продолжать повышать качество собственной продукции, быть социально ориентированным предприятием. Также он добавил, что кроме экскаваторов-погрузчиков под собственным брендом завод выпускает спецтехнику для нефтяной промышленности, которая пользуется все большим спросом у заказчиков.

Владислав Догановский признается, что локализация производства в России открывает перед компанией возможности работать с государственными и муниципальными заказчиками. Благодаря выводу в эту нишу, в ближайшее время Bobcat планирует занять в этом сегменте российского рынка долю продаж на уровне 15% и войти в тройку лидеров. По его словам, сейчас экскаватор-погрузчик В780 в значительной степени состоит из российских комплектующих и уже прошел сертификацию для получения маркировки «Сделано в России». Импортными составляющими остаются двигатель, коробка передач, трансмиссия, джойстик управления и ряд менее значимых компонентов, которые не выпускаются в России. В настоящее время решается вопрос о замене зарубежного двигателя отечественным аналогом.

Мал, да удал

Региональный менеджер Doosan Bobcat ЕМЕА по России Евгений Суплецов отметил, что в 2020 году на площадке ЕЛАЗа планируется выпустить 100–120 экскаваторов-погрузчиков В780. «Мы пока не намерены гнаться за количеством. Для нас важно качество проводимой сборки. Будем отслеживать работу локализованных деталей, приобретать запчасти для производства новой техники, обучать дилеров. Несмотря на то, что мы начали серийное производство экскаваторов-по-

грузчиков, этот год пока можно считать переходным. Далее планируем наращивать выпуск. В том числе, возможно, начнем производство в Елабуге и других видов спецтехники», – добавил он, отметив также очень конкурентоспособную цену на продукцию компании.

Представители Doosan Bobcat ЕМЕА рассказали об особенностях В780. Эта модель наиболее адаптирована к российским климатическим условиям и оснащена лучшим в своем классе турбированным двигателем мощностью 100 л. с. низким расходом топлива. Кроме того, благодаря небольшим размерам и мобильности машина может быть задействована в местах, куда более габаритная техника не сможет пройти.

Автоматическая коробка передач, использованная в В780, облегчает управление машиной и повышает плавность хода, обеспечивая переключение передач без разрыва потока мощности как на рабочей площадке, так и на дорогах. Экскаватор-погрузчик имеет три режима рулевого управления: поворот только передних колес, симметричный поворот всех четырех колес («след в след») и поворот всех четырех колес в одну сторону («движение крабом»). Джойстики для сервопривода обеспечивают высокоточное и комфортное управление, тем самым снижая утомляемость работника и повышая производительность.

КСТАТИ

Общепромышленный объем продаж экскаваторов-погрузчиков Bobcat в 2019 году составил 74 тыс. единиц. На первом месте по реализации техники – Индия (35 тыс. машин), далее идут США (10,5 тыс.), Бразилия (5,4 тыс.) и Россия (3,1 тыс.).

ТЕМЫ ПРИЛОЖЕНИЯ

«Технологии и материалы»

в следующем номере

10.02.2020

◆ Стройматериалы

- Полимерные наливные полы

◆ Спецтехника

- Затирочные машины

◆ Инженерное оборудование

- Внутрипольные конвекторы
- Системы видеонаблюдения

◆ Технологии

- Строительный контроль
- Неразрушающий контроль бетонных конструкций
- Лифты без машинного отделения

Новосибирск объединяет строителей

Заглянуть в будущее строительной индустрии, выбрать самые качественные материалы на выгодных условиях, обсудить острые проблемы и современные тренды предлагает Сибирская строительная неделя. Выставка состоится с 18 по 21 февраля в МВК «Новосибирск Экспоцентр». ➔

«Для российской стройиндустрии Новосибирск – особенный город», – считает **руководитель проекта «Сибирская строительная неделя» Мария Золотухина**. Это крупнейший мегаполис в восточной части страны с рекордными для Сибири и Дальнего Востока темпами строительства: ежегодно здесь вводят в эксплуатацию более 1 млн кв. м жилья. Здесь реализуются проекты комплексной застройки, возводятся «умные дома», создается комфортная городская среда. Выставка, объединяя лучшие отечественные и зарубежные отраслевые решения и идеи, формируя условия для диалога власти и бизнеса, выступает драйвером роста и развития строительной индустрии Зауралья. Мария Золотухина рассказала о том, какой будет Строительная неделя в этом году:

– На старте проекта наша команда старается взглянуть на него с точки зрения профессионального посетителя – крупного и среднего застройщика. Если мы понимаем, что выставка соответствует его бизнес-задачам, значит она получилась. Год мы работаем над тем, чтобы у посетителей была возможность выбрать самые современные и качественные материалы, оборудование, услуги из широкого перечня предложений от российских и зарубежных производителей. Я уверенно могу сказать, что выставка этого года никого не оставит равнодушным.

Сибирская строительная неделя объединит более 200 производителей стройматериалов, инженерных систем и оборудования из России, стран СНГ, Европы



и Восточной Азии. Экспозиция охватит все направления строительства, проектирования и дизайна. У нас есть основания ожидать не менее 10 тыс. профессиональных посетителей из Сибири, Дальнего Востока и стран СНГ.

– **Насыщенная деловая программа – еще один повод для руководителей строительных компаний и специалистов побывать на выставке. Какова повестка дня?**

– Деловая программа направлена на формирование пула профессиональных

посетителей. В ней только самые острые проблемы и самые современные тренды.

Благодаря поддержке Аппарата полпреда Президента РФ в СФО и Министерства строительства Новосибирской области состоится круглый стол на тему повышения эффективности работ в сфере строительства при реализации национальных проектов. Мероприятие соберет представителей региональных отраслевых министерств и лидеров сибирского строительного рынка.

Ключевым событием станет III Форум дизайнеров и архитекторов Сибир

ри – самое крупное дизайн-мероприятие за Уралом. В 2019 году он собрал около 2 тыс. участников и 25 спикеров из России и Европы. Специальным гостем и спикером Форума станет бывший главный архитектор Сингапура Лиу Тай Кер, создатель уникального облика этого города, он же автор мастер-плана города Иннополис в Татарстане, консультант мэрии Москвы по вопросам формирования комфортной городской среды.

Впервые у нас состоится международный интерьерный фестиваль HomeFest. Он открывает новые возможности для сотрудничества специалистов, обмена профессиональной информацией и опытом.

Кроме того, в программе: фестиваль дизайна и современного искусства; конференция по практическим вопросам проектирования и строительства ИЖС и индустриального домостроения с использованием керамических материалов в фасадах и отделке; круглый стол по проблемам проектирования и строительства подземных частей зданий и сооружений в условиях плотной городской застройки.

Будем рады видеть всех на Сибирской строительной неделе!

Siberian Building Week / Сибирская строительная неделя

С 18 по 21 февраля 2020 года
в МВК «Новосибирск Экспоцентр».

Более 200 компаний-участниц!
Свыше 10 тыс. профессиональных посетителей!
sbweek.ru

Найдите сотрудника на hh.ru за 24 часа

hh

0+

* За 24 часа можно зарегистрировать компанию на сайте, найти резюме, пригласить кандидатов на собеседование, при условии, что сайт работает нормально, а компания прошла регистрацию и оплатила услуги.

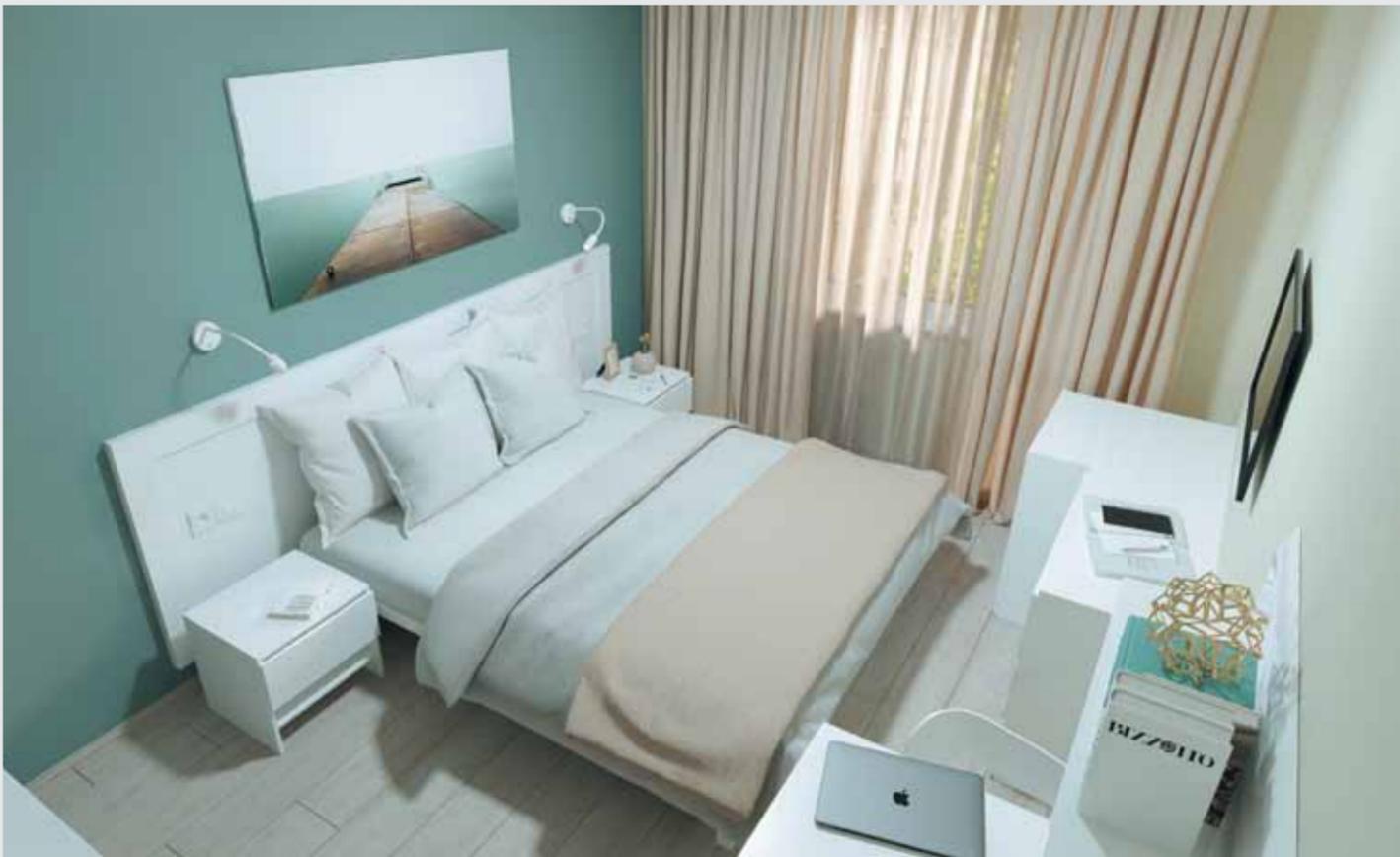
ГДЕ КОМФОРТНО ЖИТЬ

СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ К ГАЗЕТЕ
«СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК»

3 февраля 2020 года

Выпуск распространяется
В АГЕНТСТВАХ НЕДВИЖИМОСТИ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГА
И ДРУГИХ ГОРОДОВ РОССИИ

Фото: ГК «ПСК»



3 Вторичный рынок: на пороге стагнации?

Для вторичного рынка Санкт-Петербурга 2019 год получился не то чтобы провальным, но и не слишком успешным. Число сделок сократилось, большой объем предложения выставляется по завышенной стоимости, однако цены по итогам года подросли.



4 Престижный район на месте промзон

Редевелопмент охватил множество территорий так называемого «серого пояса» – бывших промзон Санкт-Петербурга. Окрестности станции метро «Фрунзенская», разумеется, не могли стать исключением. Сегодня там активно формируется новый престижный жилой район.



Апартаменты: между жильем и гостиницами

Сегмент апартаментов показывает интенсивный рост. Однако есть вопросы, которые требуют урегулирования. Подробнее на стр. 2.



МЕГАЛИТ | ДОВЕРИЕ

8 (812) 210 21 12
DOM-NA-LVOVSKOY.RU

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
«ДОМ НА ЛЬВОВСКОЙ»



80 м до Полюстровского парка



Видовые квартиры



Собственный детский сад



Подземный паркинг

214-ФЗ

ДОМ
НА ЛЬВОВСКОЙ

Львовская улица, 21

domnalvovskoy

domnalvovskoy

@domnalvovskoy

РЕКЛАМА

Апартаменты: между жильем и гостиницами

Михаил Добрецов /

Сегмент апартаментов в Санкт-Петербурге в последние годы показывает интенсивный рост, и, по оценке экспертов, этот тренд сохранится в ближайшей перспективе. Однако есть вопросы, которые требуют урегулирования.



Про данным Knight Frank St Petersburg, к концу прошлого года число юнитов в апарт-проектах, строящихся в Северной столице, достигло примерно 11,1 тыс. единиц. Рост по сравнению с итогами 2018 года (5,8 тыс. юнитов) составил порядка 90%.

«В Петербурге предложение на рынке апартаментов в целом выросло на 56% в юнитах, но снизилось на 7,5–8% в количестве проектов. Сейчас в продаже 48 проектов из 56 корпусов на 7877 апартаментов», – со своей стороны, отмечает вице-президент **Vecar Asset Management** **Ольга Шарыгина**.

По данным **Colliers International**, в первичной продаже преобладают проекты класса «комфорт» – на них приходится совокупно 74% (405,2 тыс. кв. м). Оставшиеся 26% сформированы бизнес-классом (154,6 тыс. кв. м). Всего по итогам 2019 года в Петербурге было продано около 3 тысяч юнитов.

Тренды года

Эксперты выделяют ряд базовых трендов, влияющих на развитие этого сегмента. В частности, характерным трендом в прошлом году стало увеличение размера проектов. «Строительство апарт-комплексов с числом юнитов свыше тысячи единиц перестало быть сенсацией. Среднее количество номеров в проектах, вышедших на рынок в Петербурге в 2019 году, составляет около 1,5 тыс., тогда как в 2018-м этот показатель был всего 317 апартаментов», – отмечает генеральный директор **Colliers International** в Петербурге **Андрей Косарев**.

При этом, в отличие от Москвы, в Северной столице наблюдается подавляющее преобладание сервисных апартаментов. По оценке аналитиков **Knight Frank St Petersburg**, их доля достигла примерно 82% (от общего числа юнитов на рынке). На так называемое псевдожилье приходится 10%, рекреационные апартаменты – 6%, элитные проекты – 2%. Причем за три года (2017–2019) доля сервисных апартаментов выросла на 55 п. п.

По словам **Андрея Косарева**, ушедший год можно назвать в определенном смысле переломным для рынка апартаментов. «Он знаменует собой начало слияния сегментов гостиниц и сервисных апартаментов. Они начинают влиять друг на друга, перетягивать конечных пользователей, клиентов, гостей, персонал. В этих условиях запускать проекты апартаментов и гостиниц стоит не только с оглядкой друг на друга, но также после глубокого анализа общей ситуации на рынке, конкуренции и того, как в конкретной локации конкретный



Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2019

продукт будет работать в свете операционных показателей. Возрастает значение локации – это уже не просто участки, где нельзя возвести жилье и поэтому строят апартаменты. Для успешной конкуренции сервисным апартаментом нужны не жилищные, а отельные локации», – считает он.

Эксперты **Colliers International** экстраполировали имеющиеся тренды роста номерного фонда апарт-отелей и классических гостиниц Петербурга на перспективу ближайших четырех лет. По их оценке, в 2019 году общее число юнитов в апарт-проектах составляло 18% от суммарного объема фонда. В 2021 году показатель составит уже 40%, а в 2023-м – 54%. Таким образом, при сохранении имеющихся тенденций, апарт-отели составят жесткую конкуренцию гостиницам.

Еще один важный фактор – все более возрастающая роль управляющих компаний. Девелоперы апартаментов создают свои управляющие компании. Формируется рынок и внешних профессиональных УК – например, **Zenith PM** и «МТЛ. Апартаменты». Появился в Петербурге и апарт-отель под управлением международного оператора **IHG – StayBridge Suites**. «Непрофессиональное управление в сочетании с неверно выбранной локацией или концепцией могут привести к тому, что

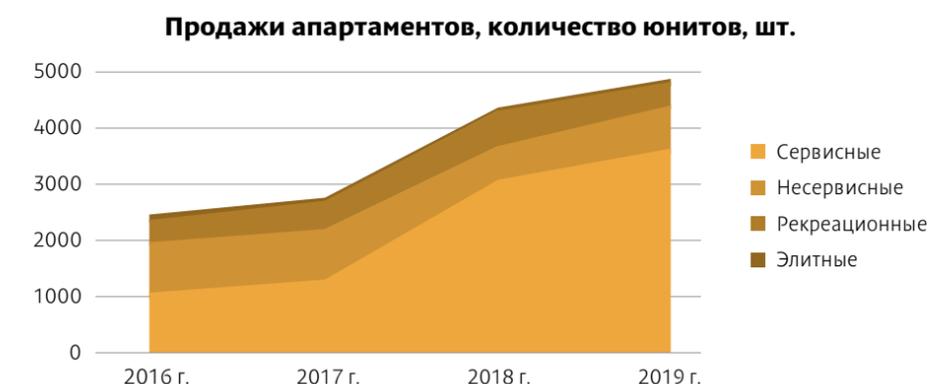
проекты придется практически пере-профилировать в квазижилье или даже в офисы», – отмечает **Андрей Косарев**.

Что в перспективе?

По оценке экспертов, рост в сегменте продолжится. «По нашей оценке, увеличение объемов продаж апартаментов как минимум на текущем уровне сохранится в ближайшие три-четыре года», – говорит **руководитель отдела исследований Knight Frank** **Светлана Московченко**, уточнив, что рост этого показателя в 2019 году составил примерно 12%.

«В 2020 году появится еще около пяти-восьми проектов в нише апарт-отелей, рынок вырастет примерно на 3–5 тыс. юнитов. Скорее всего, будут развиваться крупные проекты с компиляцией нескольких брендов внутри – это ускоряет продажи. Цены в сегменте апарт-отелей вырастут примерно на 7%, спрос продолжит рост, но не такой интенсивный, как предыдущие три-четыре года», – прогнозирует **Ольга Шарыгина**.

По оценке экспертов, ключевую роль в росте привлекательности апартаментов играет то, что они стали понятным для



Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2019

граждан инструментом инвестирования. «Банковские депозиты сейчас дают доходность 4,5–5% годовых. На этом фоне 10–12% доходности, которые могут обеспечить покупателям юниты в апарт-отеле, выглядят очень выигрышно», – отмечает **директор департамента развития ГК «ПСК» Сергей Мохнар**. «Доля инвестиционных покупок в настоящее время в среднем приближается к 60%. В некоторых проектах она доходит до 80%», – говорит **Светлана Московченко**.

Вопрос о терминах

В то же время развитие сегмента может столкнуться с определенными сложностями, связанными, в частности, и с законодательной неурегулированностью некоторых вопросов. Речь идет прежде всего о том, что одним термином «апартаменты» называются как сервисные проекты, так и псевдожилье.

Очень характерна в этом смысле инициатива, с которой недавно выступил **депутат Законодательного Собрания Петербурга Александр Рассудов**. Его запрос к губернатору города **Александр Беглову** был утвержден **ЗакСом**. Депутат достаточно однозначно трактует термин «апартаменты» как синоним псевдожилья.

«Строительство псевдожилья под видом апарт-отелей порождает ряд проблем для граждан, которые покупают апартаменты, а также для жителей прилегающих территорий. Поскольку при проектировании и строительстве псевдожилья не учитываются важные, предусмотренные **Нормативами градостроительного проектирования Петербурга** и **Правилами землепользования и застройки** параметры обеспечения местами в дошкольных образовательных учреждениях, общеобразовательных учреждениях, требования по числу парковочных мест, озеленению и отсутствию вблизи промышленных предприятий», – пишет **Александр Рассудов** в запросе.

Примечательно, что идея ввести нормативы по созданию мест в соцобъектах для апарт-комплексов выдвигается уже не в первый раз. **Глава Комитета по градостроительству и архитектуре Владимир Григорьев** предлагал ввести такие обременения для проектов, в юнитах которых имеются кухонные уголки. Звучали подобные законодательные инициативы и на федеральном уровне.

Характерно, что параллельно принимаются законы, исходящие из подхода, что апартаменты являются разновидностью мест временно-проживания. В рамках этой концепции было решено обязать апарт-отели проходить классификацию по присвоению «звезд», и эта практика уже получила распространение. При этом очевидно, что предъявление к одному и тому же объекту требований и как к жилью, и как к гостинице абсурдно.

Сергей Мохнар соглашается, что из-за терминологической неопределенности понятия «апартаменты» такой вопрос действительно существует. «Думаю, что проблема нуждается в четком законодательном урегулировании. Необходимо понятийно на нормативном уровне разделить апарт-отели и псевдожилье. И, соответственно, применять к ним разные требования. На мой взгляд, это вполне решаемая задача», – считает эксперт.

Впрочем, **Александр Рассудов** также выступает не за тотальное обременение всех апарт-проектов созданием социальной инфраструктуры, а именно за законодательное отграничение гостиниц и апарт-отелей от псевдожилья. «Это вполне можно сделать. Было бы желание», – говорит он.

По мнению экспертов, решение этого вопроса может снять потенциальные препятствия на пути развития сегмента апартаментов.

12%
составил рост продаж апартаментов в 2019 год

Вторичный рынок: на пороге стагнации?

Елена Зубова / Для вторичного рынка Санкт-Петербурга 2019 год получился не то чтобы провальным, но и не слишком успешным. Число сделок сократилось, большой объем предложения выставляется по завышенной стоимости, однако цены по итогам года подросли.

По данным Управления Росреестра по Петербургу, количество зарегистрированных прав по договорам купли-продажи и мены сократилось на 0,6% (113,4 тыс.; в 2018-м – 114 тыс.). По подсчетам КЦ «Петербургская Недвижимость», относительно 2018 года объем сделок на вторичном рынке снизился на 10-15%.

В структуре спроса по городу по-прежнему лидируют одно- и двухкомнатные квартиры – 31% и 25%, в ближних районах Ленобласти – 37% и 25% соответственно. **Аналитик АН «Итака» Оксана Овчинникова** отмечает увеличение спроса на «двушки»: в структуре сделок по городу их доля достигла 29%, по области – 35%. При этом заметную долю заняли сделки с комнатами – 19% сделок в Петербурге. В Ленобласти процент сделок со студиями достаточно существенный – 16%, но в городе на них приходится лишь 5%.

Лидерами спроса в мегаполисе остаются Красносельский, Приморский, Невский и Выборгский районы, в области – Всеволожский. «В целом распределение спроса по районам практически идентично статистике 2018 года», – констатирует Оксана Овчинникова.

По данным АН «Итака», почти половина (49%) покупателей вторичной недвижимости в 2019 году воспользовалась ипотечным кредитом. При этом покупатели вторичного жилья в городе брали ипотеку в два раза чаще, чем покупатели в Ленобласти.



В первую очередь на рост цен влияет удорожание «новой вторички» – весьма востребованного сегмента вторичного рынка

«В 2018 году доля ипотечных сделок составляла 46%. Таким образом, тенденция увеличения использования заемных средств для покупки недвижимости сохраняется. На фоне снижения процентной ставки по кредитам покупатели вторичного жилья охотнее берут ипотеку», – уточнила эксперт.

Весной и летом спрос несколько подрастал, затем случилось снижение в августе-сентябре. **Президент Санкт-Петербургской палаты недвижимости Дмитрий Щегельский** указывает на данные Росреестра: количество зарегистрированных сделок по итогам III квартала было на 1% меньше, чем во втором. Участники рынка оценили спад в 3-7%. Сокращение спроса констатировали и компании, которые помогают организовать переезд.

Небольшой рост спроса приходится на октябрь-ноябрь. «Но декабрь не оказался драйвовым, т. е. спрос «устал». Цены росли в течение полутора лет непрерывно, это очень долгий срок. Их подстегивала ипотека, но сейчас денег у людей нет», – поясняет Дмитрий Щегельский.

Некоторые компании завершили год с минусом по вторичному сегменту, однако об этом у риэлторов говорить вслух не принято.

Торг снова уместен

Три четверти объема предложения приходится на Петербург, четверть – на пригородную зону и ближние районы Ленобласти.

Но предложение в мегаполисе, по данным аналитиков, плохо соответствует спросу. Как отмечают эксперты КЦ «Петербургская Недвижимость», по типам квартир, выставленных на продажу, преобладают двух- (30%) и трехкомнатные (27%), хотя по итогам года выросла и доля студий (с 5% до 7%) и однокомнатных квартир (с 22% до 25%). В Ленобласти наблюдается более соответствующая спросу структура: преобладают одно- (33%) и двухкомнатные квартиры (31%), также увеличилась доля студий (с 11% до 15%).

По словам **руководителя КЦ «Петербургская Недвижимость» Ольги Трошевой**, более 40% в объеме городского предложения и более 50% в области составляет «новая вторичка» – квартиры в домах, сданных не более десяти лет назад.

Дмитрий Щегельский отмечает: предложение стало сокращаться в начале лета – на фоне роста цен продавцы стали удалять объекты из листингов, надеясь позже продать свои квартиры подороже. Сейчас они возвращаются, но в 95% случаев выставляют квартиры по завышенным ценам, подразумевая дальнейший торг. В среднем по результатам торга цена снижается на 5%.

Драйвер для цен

По данным портала Domofond.ru, за 2019 год среднее увеличение цены «квадрата» на вторичном рынке жилья в среднем

по России составило 4,4% – до 45 тыс. рублей. Естественно, в городах-миллионниках рост был выше.

По оценке КЦ «Петербургская Недвижимость», цены выросли на 13%, до 114,7 тыс. рублей, в Петербурге и на 17,4%, до 88,1 тыс., – в пригородах. По словам Ольги Трошевой, в первую очередь на рост цен влияет удорожание «новой вторички» – весьма востребованного сегмента вторичного рынка. Здесь главным фактором выступило вымывание ликвидного предложения в результате высокой

Динамика цен за 1 кв. м жилья на вторичном рынке Петербурга (кроме пригородов) в 2019 году

МЕСЯЦ	РУБЛЬ	USD	EURO
Декабрь 2018	114153	1711	1504
Январь 2019	114212	1728	1511
Февраль	114 628	1 744	1 535
Март	115 672	1 779	1 575
Апрель	116 618	1 810	1 608
Май	117 405	1 812	1 620
Июнь	117 592	1 835	1 625
Июль	118 685	1 874	1 672
Август	119 514	1 829	1 642
Сентябрь	119 991	1 843	1 672
Октябрь	120 991	1 877	1 700
Ноябрь	122 010	1 908	1 728
Декабрь	122 642	1 954	1 760

Источник: «Адвекс»

Структура спроса по типам квартир, %

ТИП КВАРТИРЫ	2019 Г., %
студии	19
1-комнатные	31
2-комнатные	25
3-комнатные	12
многокомнатные	3
комнаты	10

Источник: КЦ «Петербургская Недвижимость»

Структура предложения по типам квартир, %

КОЛИЧЕСТВО КОМНАТ	СТРУКТУРА ПРЕДЛОЖЕНИЯ
Студии	8
1	31
2	30
3	25
4	4
5	1
6 и более	1

Источник: «Адвекс»

покупательской активности в последние годы, а также снятие с экспозиции ряда объектов в ожидании перехода первичного рынка на эскроу-счета.

Роста не ожидается

Эксперты рынка не ожидают высокой активности в 2020 году. Так, **генеральный директор «Мир квартир» Павел Луценко** ожидает замедления или даже остановки роста цен, а во многих городах – даже снижения.

«Если не учитывать «черных лебедей» в макроэкономической ситуации, то незначительный рост «квадрата» возможен за счет инфляции. Еще одним фактором может стать снижение ключевой ставки ЦБ. Это спровоцирует покупательскую активность, что приведет к росту стоимости жилья», – говорит **партнер ГК SRG Борис Терехов**. Однако высокого роста он не ждет.

«Нас ждет стагнация, по крайней мере, на вторичном рынке Петербурга. Скорее всего, цены встанут», – резюмирует Дмитрий Щегельский.

Структура предложения по районам, %

РАЙОН	СТРУКТУРА ПРЕДЛОЖЕНИЯ
Адмиралтейский	3
Василеостровский	5
Выборгский	12
Калининский	10
Кировский	3
Красногвардейский	4
Красносельский	10
Московский	11
Невский	7
Петроградский	3
Приморский	23
Фрунзенский	5
Центральный	4

Источник: «Адвекс»

блог-эксперт

В тренде – «новая вторичка»



Екатерина Романенко, президент ГК «Экотон»:

– В последние годы на вторичном рынке сформировался устойчивый спрос на квартиры в домах, сданных пять-десять лет назад, – так называемую «новую вторичку».

Каждый год вторичный рынок Петербурга подрастает на несколько миллионов квадратных метров. И часть квартир во вчерашних новостройках сразу (если квартира с уже готовой отделкой) или примерно через год (если дом сдавался без отделки) попадает на вторичный рынок жилья. По самым грубым оценкам, это примерно 0,5 млн кв. м в год.

Некоторые риэлторы относят к «новой вторичке» дома, сданные не более пяти лет назад. Мне кажется, что к этому сегменту можно отнести дома с десятилетним сроком сдачи – пятилетняя гарантия от застройщика значения не имеет, поскольку ею никто не пользуется. А примерно десять лет назад в массовом сегменте стали появляться симпатичные дома.

Хотя цены на «новую вторичку» выше, чем на квартиру в новостройке или на типовое жилье вторичного рынка, покупатели готовы переезжать из старых квартир даже жертвуя количеством комнат и доплачивая значительные суммы. Запросы на поиск «новой вторички» поступают от клиентов, которые живут во вполне приличных, добротных квартирах. По цене квартиры «новой вторички» сопоставимы с квартирами в центре города. Конечно, квартиры «новой вторички» лучше – они более просторные, с высокими потолками, эргономичными планировками, зелеными дворами, просторными холлами. И качество строительства стало много лучше, чем, например, в конце 1990-х.

Не все новостройки можно отнести к «новой вторичке» – например, целый ряд объектов в Мурино, Кудрово, Буграх, на Парнасе не интересуют покупателей вторичного рынка.

Мне представляется, что через некоторое время к сегменту востребованной «новой вторички» будут относиться точечные проекты в обжитых районах и небольшие кварталы в центре города.

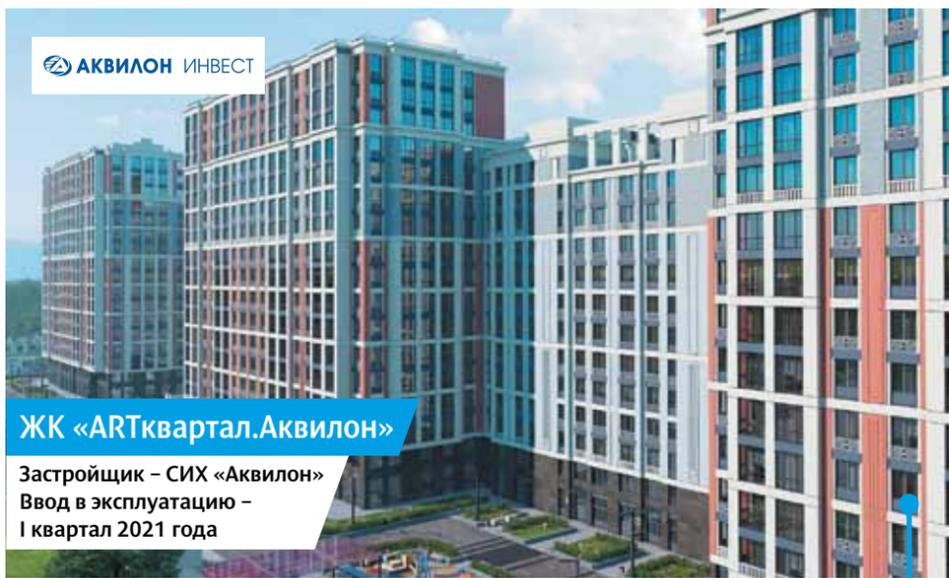
СТРОИТЕЛЬНЫЙ

ПРОДОЛЖАЕТСЯ ПОДПИСКА НА «СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК»

НОВОСТИ, СОБЫТИЯ, ОБЗОРЫ, АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ИНТЕРВЬЮ, МНЕНИЯ, ВАЖНЫЕ И ОСТРЫЕ ПРОБЛЕМЫ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА.

@podpiska@asninfo.ru
605-00-50

РЕКЛАМА



АКВИЛОН ИНВЕСТ

ЖК «ARTквартал.Аквилон»

Застройщик – СИХ «Аквилон»
Ввод в эксплуатацию –
I квартал 2021 года



ЖК «Империал»

Застройщик – Компания Л1
Ввод в эксплуатацию – сдан



Престижный район на месте промзон

Михаил Добрецов / Редевелопмент охватил множество территорий так называемого «серого пояса» – бывших промзон Санкт-Петербурга. Окрестности станции метро «Фрунзенская», расположенной на границе Адмиралтейского и Московского районов города, разумеется, не могли стать исключением. Сегодня там активно формируется новый престижный жилой район.

Локация непосредственно примыкает к историческому центру Северной столицы, условной границей которого можно считать Обводный канал. Это вызывает особый интерес к местности и серьезно стимулирует спрос на возводимую там недвижимость.

При этом необходимость переустройства ранее уже застроенной территории накладывает на проекты свой след. «Редевелопмент от нового строительства отличается более сложным и длительным подготовительным периодом. Здесь требуется более детальная проработка юридических вопросов. И не только с собственниками земли, но и с городскими ведомствами. Может возникнуть необходимость в дополнительных согласованиях, экологической экспертизе. Для сегмента «комфорт» роль этого периода особенно возрастает, так как он может привести к удорожанию проекта. Сроки реализации проектов редевелопмента, в зависимости от сложности и подготовки участка к строительству, могут увеличиться в два-три раза по сравнению с проектом нового строительства», – говорит директор по маркетингу и рекламе СИХ «Аквилон Инвест» Надежда Зотова.

«Особенность локации – высокая транспортная доступность и близость к центру. Освоение территории здесь идет в пешеходной доступности от станции метро «Фрунзенская». В нескольких минутах отсюда – исторический центр. Это дало возможность создавать здесь проекты класса «комфорт-плюс» и, в некоторых местах, бизнес-класса. Достаточно быстрое и масштабное освоение локации имеет и еще один важный плюс: здесь много нового жилья, высокая социальная однородность среды», – добавляет директор управления стратегического маркетинга Группы RBI Вера Серёжина.

Эксперты сходятся во мнении, что на месте бывшей промзоны сегодня активно формируется достаточно статусный жилой микрорайон. «Территория осваивается девелоперами относительно недавно, но уже сегодня здесь удалось создать новый престижный квартал с качественной инфраструктурой и жильем бизнес-класса. Локация привлекает близостью самых разных объектов инфраструктуры и, безусловно, представляет интерес для инвестиций. Здесь формируется современное пространство, окруженное всеми необходимыми удобствами и элементами для комфортной жизни», – говорит Надежда Зотова.

15,2%

составил рост цены
жилья комфорт-класса
в локации
за 2019 год

Активный редевелопмент

Редевелопмент территорий вокруг станции метро «Фрунзенская» идет уже не первый год. По мере исчезновения «промки» статус локации возрастает – и интерес к ней растет. «Территория вокруг станции метро «Фрунзенская» долгое время представляла собой большую промышленную зону. Здесь размещались объекты завода «Петмол», Варшавского вокзала и трамвайного парка. Сегодня локация активно застраивается в рамках редевелопмента. По мере ввода готовых объектов улучшается архитектурный облик микрорайона, благоустройство территории, развивается социальная инфраструктура», – отмечает руководитель Консалтингового центра «Петербургская Недвижимость» Ольга Трошева.

Инфраструктурный рай

К несомненным плюсам локации следует отнести развитую инфраструктуру – как транспортную, так и социальную и торгово-развлекательную. Свой вклад в ее модернизацию вносят новые девелоперские проекты.

Ставить вопрос о транспортной доступности при наличии в 10–15 минутах ходьбы станции метро не приходится. Но общественным транспортом комфортность в этой сфере не ограничивается. «Отсюда можно быстро добраться как в центр Петербурга, так и за его пределы. При благоприятной дорожной обстановке путь до аэропорта и выезда на КАД займет не более 15 минут, до ЗСД –

МНЕНИЕ

Надежда Зотова, директор по маркетингу и рекламе СИХ «Аквилон Инвест»:

– Жилой комплекс в сегменте «бизнес-лайт» «ARTквартал.Аквилон» строится на месте бывшего грузового трамвайного парка № 1 вдоль Парфёновской улицы и входит в проект редевелопмента территорий за Варшавским вокзалом. Это уникальный участок в пешеходной доступности от исторического центра Петербурга и парадных набережных. С одной стороны, можно за 15 минут добраться до исторических кварталов и культурных центров города (БДТ, Мариинский театр, Исаакиевский собор, Новая Голландия), а с другой стороны, всего в 20 минутах езды – аэропорт «Пулково». И если в начале XIX века земли за Обводным каналом считались окраиной, то сегодня они сменили свой статус, став частью премиальных районов Петербурга. В комплексе «ARTквартал.Аквилон», помимо жилья, появится детский сад на 95 мест. Тем самым мы дополняем уже существующую социальную инфраструктуру. В наш проект мы также включили общественное пространство, которое будут притягивать людей, придавая импульс развитию городской среды. Такой точкой притяжения станет ART-аллея с экспозицией скульптур современных петербургских авторов.

Надежда Калашникова, директор по развитию Компании Л1:

– Жилой комплекс «Империал» расположен на углу Киевской улицы и Московского проспекта. Восемь кирпично-монолитных 19-этажных башен соединяются между собой 5-этажными корпусами, завершает композицию полукруглая 6-этажная секция, ограничивающая пространство внутреннего двора. ЖК «Империал» включает в себя 964 квартиры площадью от 47 до 297 кв. м. На верхних этажах располагаются двухуровневые апартаменты, из окон которых открываются потрясающие виды на Московские ворота, Пулково и центр Петербурга. Доступ на закрытую территорию контролируется службой консьержей и охраны. В комплексе есть паркинги: подземный на 212 машино-мест и автоматизированный наземный на 60 машино-мест. Внутренний двор образует целую улицу с зонами променада и отдыха. Проект отличается богатая инфраструктура. На территории комплекса расположен детский сад, работают коммерческие объекты: салон, фитнес-центр, клуб для детей, магазины, кафе и сервисные службы. Имеется автономная котельная, которая позволяет жильцам не зависеть от сезонных отключений горячей воды.



около 10 минут», – отмечает директор по развитию Компании Л1 Надежда Калашникова.

По ее словам, близость к историческим сложившимся микрорайонам жилой застройки обуславливает и наличие всей необходимой инфраструктуры: «Она здесь складывалась десятилетиями. В локации имеются детские сады, лицей, поликлиники для взрослых и детей, спортивный центр с бассейном, отделения банков, кафе, магазины. Есть и все необходимое для проведения досуга. Недалеко находятся крупный ТРК «Варшавский экспресс», несколько музеев, крупнейший в Европе планетарий. Благоприятный экологический фон обеспечивают расположенные по соседству Смоленский сквер и крупная парковая зона при Новодевичьем монастыре».

«Район не испытывает дефицита инфраструктуры. Однако из-за ввода новых жилых массивов появление социальных объектов все же необходимо. Задача застройщиков, работающих на этих землях: сохранить баланс между объемом жилой недвижимости, коммерческой и социальной инфраструктуры, – и гармонично вписать новые объекты в квартал с узнаваемым архитектурным обликом», – добавляет Надежда Зотова.

Срез рынка

Сочетание факторов обуславливает высокий интерес к локации со стороны потенциальных покупателей, а следовательно – и девелоперов. «Благодаря отличной транспортной доступности и близости к историческому центру жилые дома здесь востребованы покупателями. Кроме того, престижный статус локации подчеркивает Московский проспект с его классической монументальной архитектурой. На всем его протяжении располагается ряд сетевых супермаркетов, ресторанов, фитнес-клубов и развлекательных центров», – говорит Ольга Трошева.

По данным КЦ «Петербургская Недвижимость», сегодня на этой территории реализуются проекты комфорт- и бизнес-класса. Объем предложения на конец 2019 года оценивался в 99,8 тыс. кв. м (1,7 тыс. квартир) – это 2,8% от совокупного предложения в Петербурге. Относительно конца 2018 года показатель сократился на 21%.

«В прошлом году в локации было реализовано 97,3 тыс. кв. м жилья (1,8 тыс. квартир), что составляет 2,8% от спроса в Петербурге. В пиковый 2018 год там было продано 146,8 тыс. кв. м (2,8 тыс. квартир)», – рассказывает Ольга Трошева.

По ее словам, в комфорт-классе средняя цена сейчас составляет 132 тыс. рублей за 1 кв. м (рост на 2,7% с начала 2019 года). Показатель на 15,2% выше, чем в целом по Петербургу в этом сегменте. В бизнес-классе средний ценник находится на уровне 195,5 тыс. рублей за «квадрат» (рост на 18,3%), что выше на 6,7%, чем в целом по городу в соответствующем классе.

По оценке Веры Серёжиной, уровень цен в локации сегодня от 150 тыс. до 220 тыс. рублей за 1 кв. м. «И динамика роста ощутимая. Так, в 2013 году мы выводили в продажу наш проект Time со средней ценой 110 тыс. рублей за «метр», а к моменту окончания продаж в 2018 году она составляла уже порядка 170 тыс. За пять лет цена выросла более чем на 50%. Судя по тому уровню цен в локации, который есть сегодня, со спросом здесь проблем нет», – отмечает она.

При этом земли под новые проекты в районе «Фрунзенской» еще есть. «Остаются промзоны и с одной, и с другой стороны Московского проспекта – потенциальные территории редевелопмента», – говорит Вера Серёжина. По завершении их нового освоения локация станет одной из самых комфортных для проживания и престижных в городе.

Когда квартира идет в зачет

Елена Zubova / Интерес к схеме трейд-ин (trade-in, «квартира в зачет») есть и покупателей, и у продавцов петербургского рынка новостроек. Однако приобрести по ней можно не любую квартиру и не у каждого застройщика. Прогнозы по увеличению объема сделок trade-in туманны.

Суть схемы проста: при приобретении квартиры у застройщика имеющееся у покупателя жилье идет в счет оплаты нового. Непременный участник процесса – агентство недвижимости, выступающее партнером застройщика.

Положение дел

За десяток лет схема трейд-ин примерно определилась. Так, обычно срок продажи старого жилья составляет 3–6 месяцев, дисконт при продаже – от 10% до 30%. На этапе заключения договора покупатель вносит от 5% от стоимости квартиры. Вырученные от продажи старого жилья деньги также поступают в счет оплаты нового жилья. И в этот момент, как правило, требуется внести остаток суммы.

Не факт, что риэлтору удастся продать старое жилье – даже с дисконтом, за полгода. Если сделка не случилась, застройщик возвращает клиенту деньги. При этом застройщик не готов продавать в трейд-ин любую квартиру.

Директор по развитию, партнер «М2Маркет» Роман Строилов говорит: «Если мы говорим о традиционной сделке трейд-ин, то такого понятия, как срок продажи, не существует. В течение суток после формирования заявки происходит оценка квартиры на основании первичных данных: местоположения, планировки, общей площади, наличия свежего ремонта и пр. И клиент получает предложение по оценке

на «зачетных» сделок проходит с оплатой остатка в рассрочку и только 2% клиентов привлекают ипотеку. Однако она прогнозирует увеличение числа ипотечных клиентов, поскольку ипотечные ставки снижаются.

Директор департамента недвижимости Группы ЦДС Сергей Терентьев указывает на выгоду использования ипотеки в таких сделках: «Переплата за пользование ипотечным кредитом в течение нескольких месяцев будет менее значительной, чем дисконт, необходимый для быстрой продажи квартиры».

Разной в статистике

Объем сделок по схеме трейд-ин участники рынка оценивают по-разному. По мнению **директора по продажам компании «Главстрой Санкт-Петербург» Юлии Ружицкой**, она достигает 20% в целом по Петербургу. Анна Павлова говорит о росте таких сделок с 18% от общего объема продаж в конце 2018 года до 25% в конце 2019-го. При этом, по ее словам, их доля в ЖК комфорт-класса варьируется от 10% до 20%, а в высокобюджетных проектах не превышает 10%. По словам **генерального директора компании «ВамКнам» Анны Симашовой**, доля таких сделок достигает 30%.

А вот **ведущий консультант по долевоому строительству ГК «Адвекс. Недвижимость» Дмитрий Бобылев**

Развитие программ зачета жилья – актуальный тренд и жизненная необходимость для рынка, драйвер спроса с большим потенциалом

своей квартиры. Если оно его устраивает, то начинается реализация сделки. И сроки ее окончания зависят от скорости предоставления документов, их согласования. В самом простом случае на сделку можно выйти в течение 3–5 дней. Есть такое понятие, как регистрация сделки с недвижимостью, и все расчеты в разумном сценарии должны совершаться строго после нее». Он также отмечает: поскольку сделок по трейд-ин на рынке пока очень мало, то и говорить о стандартах их проведения не приходится.

Между тем ГК «ПИК» запускает схему «Квартира в зачет», сокращая срок до 10 дней. В схеме участвует партнерская структура застройщика – «ПИК-Брокер», которая берет старую квартиру клиента на баланс. Размер дисконта, обещают в компании, составит 7%.

«Главстрой Санкт-Петербург» в конце прошлого года также запустил собственную схему – «Быстрый trade-in». Застройщик выкупает студии и однокомнатные квартиры в своих ЖК, взамен предлагая квартиры большей площади в строящихся корпусах. В зачет принимаются квартиры без обременений, которые были приобретены напрямую у застройщика. Доплата возможна как из собственных средств, так и с помощью ипотечного кредита.

Квартиру по схеме трейд-ин можно приобрести в ипотеку, хотя такие случаи пока нечасты. По оценке **генерального директора «Городского Центра Недвижимости» Анны Павловой**, примерно полови-

полагает, что доля сделок по схеме трейд-ин пока что составляет 5–7% – она лишь набирает обороты. Аналогичные цифры приводит **директор по продажам АО «Строительный трест» Сергей Степанов** – около 5%.

Сергей Терентьев полагает объем сделок по этой схеме стабильным. «Мы получаем достаточно много обращений, но когда покупатели начинают изучать предлагаемые варианты работы, в подавляющем большинстве случаев они выбирают покупку с помощью ипотечного кредита, с последующей спокойной продажей имеющейся квартиры», – пояснил он.

Роман Строилов и вовсе считает 5% завышенным показателем: «Например, из

Мнение

Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости Группы ЦДС:

– Схема трейд-ин позволяет покупателю забронировать выбранную квартиру в новостройке на достаточно длительный срок (в среднем на два месяца), тогда как во всех остальных случаях квартира бронируется всего на несколько дней. В зависимости от позиции застройщика может также фиксироваться и стоимость квартиры. Однако не во всех сегментах рынка выгодно «замораживать» цену на время, необходимое для продажи другого жилья. Застройщики могут себе позволить это либо в случае с неликвидными квартирами, либо при продаже дорогой недвижимости, которая долго находится в экспозиции. Основная проблема схемы трейд-ин – несоответствие ожиданий граждан рыночным реалиям. Чтобы продать имеющееся жилье в срок, на который застройщик готов забронировать новую квартиру, объект должен быть реализован с дисконтом порядка 10% от его рыночной стоимости. Далеко не все согласны на такое условие.

Плюсы схемы:

- Экономия времени
- Небольшие расходы на проведение сделки
- Сохранение цены на приобретаемую квартиру
- Фиксация и бронирование квартиры за конкретным человеком

Минусы схемы:

- Дисконт при продаже старой квартиры до 20–30%
- Нельзя отказаться от сделки – деньги от продажи старой квартиры сразу идут в счет оплаты новой
- Затраты на аренду жилья, если новая квартира еще этапе строительства
- Не каждая квартира участвует в программе

100 обращений по вопросу проведения сделки трейд-ин только двое клиентов соглашались на предложенные условия. При этом это показатель в сегментах «бизнес» и «бизнес плюс». А если взять «эконом» и «комфорт», то из 100 заявок может не совершиться ни одной сделки».

Неоднозначные перспективы

Насчет перспектив у схемы «Квартира в зачет» участники рынка также расходятся во мнениях. «Она жизнеспособна, только если у покупателя это не единственное жилье. В целом пока что она не слишком востребована как застройщиками, так и покупателями. В сегменте массового жилья я не вижу у нее особых перспектив», – говорит Сергей Терентьев. Роман Строилов также полагает, что в ближайшее время предпосылок для увеличения сделок по трейд-ин мало.

В то же время Анна Павлова отмечает: налицо заинтересованность в подобном продукте и у покупателей, и у продавцов. По мнению Анны Симашовой, у всех застройщиков количество клиентов, желающих приобрести новостройку через продажу вторичного жилья, растет с каждым месяцем.

«Развитие программ зачета жилья – актуальный тренд и жизненная необходимость для рынка, драйвер спроса с большим потенциалом. Главное, чтобы процедура трейд-ин для покупателя была простой и быстрой, без дополнительных затрат времени на оформление сделки и продажу, а согласованная стоимость выкупа устраивала обе стороны», – резюмирует Юлия Ружицкая.

