



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



Петроградский район.
Великолепная мелодия
семи островов

СТР.
2-3



Комитет
по строительству:
итоги 9 месяцев

СТР.
6-7



Тарифы зарплат
в строительстве

СТР.
13



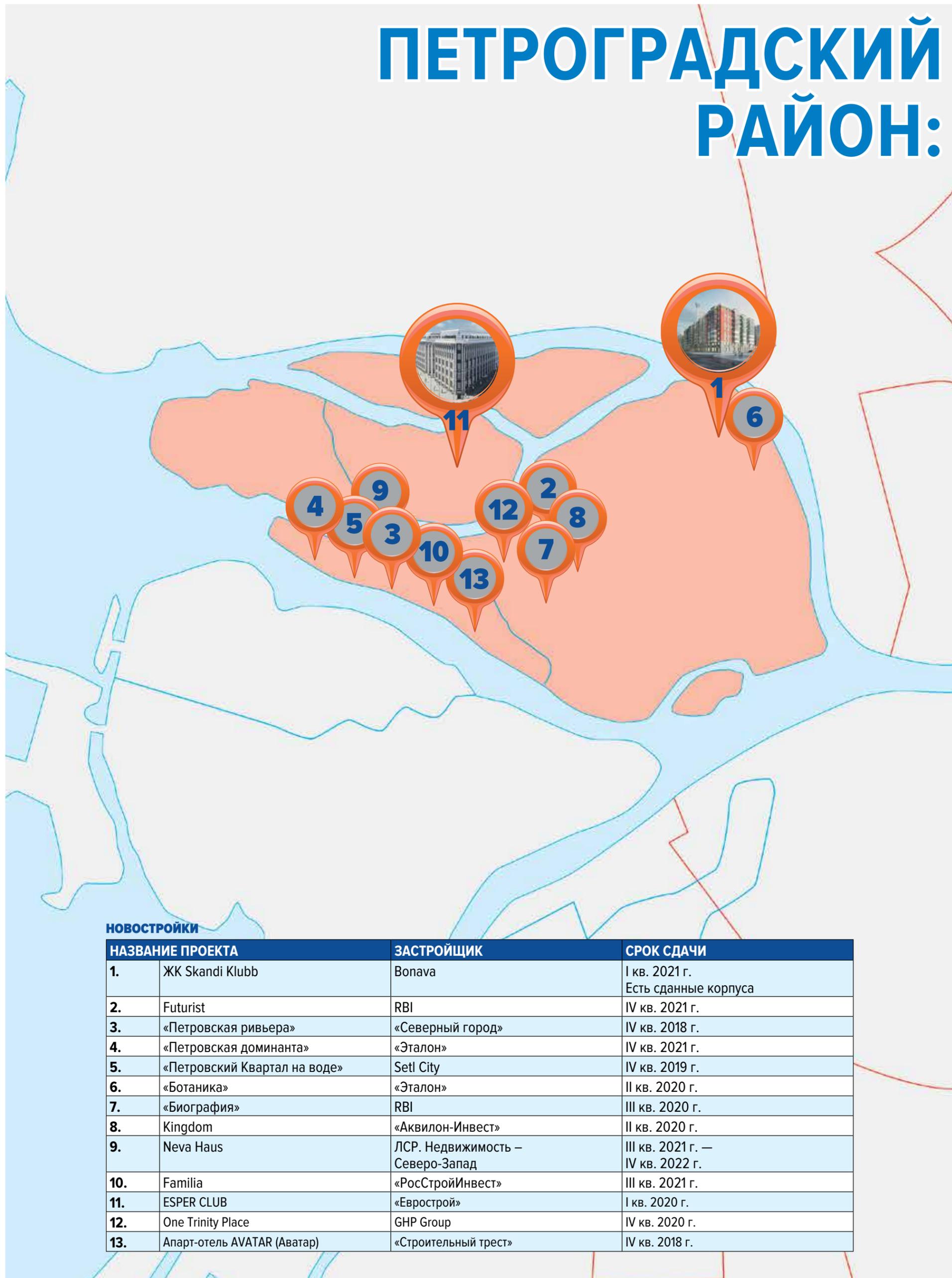
Рекламные
расходы для дохода

СТР.
14



«МЕГАМЕЙД»: 6 ЛЕТ С BIM-ТЕХНОЛОГИЯМИ

ПЕТРОГРАДСКИЙ РАЙОН:



НОВОСТРОЙКИ

НАЗВАНИЕ ПРОЕКТА	ЗАСТРОЙЩИК	СРОК СДАЧИ
1. ЖК Skandi Klubb	Bonava	I кв. 2021 г. Есть сданные корпуса
2. Futurist	RBI	IV кв. 2021 г.
3. «Петровская ривьера»	«Северный город»	IV кв. 2018 г.
4. «Петровская доминанта»	«Эталон»	IV кв. 2021 г.
5. «Петровский Квартал на воде»	Setl City	IV кв. 2019 г.
6. «Ботаника»	«Эталон»	II кв. 2020 г.
7. «Биография»	RBI	III кв. 2020 г.
8. Kingdom	«Аквилон-Инвест»	II кв. 2020 г.
9. Neva Haus	ЛСР. Недвижимость – Северо-Запад	III кв. 2021 г. – IV кв. 2022 г.
10. Familia	«РосСтройИнвест»	III кв. 2021 г.
11. ESPER CLUB	«Еврострой»	I кв. 2020 г.
12. One Trinity Place	GHP Group	IV кв. 2020 г.
13. Апартаменты AVATAR (Аватар)	«Строительный трест»	IV кв. 2018 г.

ВЕЛИКОЛЕПНАЯ МЕЛОДИЯ СЕМИ ОСТРОВОВ

Полина Барабанова

Петроградский район формируют семь островов в дельте Невы – Заячий, Петроградский, Аптекарский, Петровский, Крестовский, Каменный и Елагин. Это, без преувеличения, колыбель Северной столицы. Именно здесь был «город заложен», и начался он со строительства Петропавловской крепости.

РАЙОН ФЕШЕНЕБЕЛЬНОГО ЖИЛЬЯ И САМЫХ ВЫСОКИХ ЦЕН

Площадь современной Петроградки – всего 2,4 тыс. га. На этих гектарах располагается самое фешенебельное и дорогое жилье в Санкт-Петербурге. Реализуемые здесь жилые проекты относятся к верхнему ценовому сегменту.

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», сегодня в Петроградском районе строятся больше 20 жилых комплексов бизнес- и премиум-класса. Их совокупная жилая площадь составляет 585,1 тыс. кв. м, или 5% в общем объеме рынка.

Как видно, в целом в Петроградском районе строят немного, но в нынешнем году ему удалось однажды выбиться в лидеры. В феврале, по данным Комитета по строительству Санкт-Петербурга, он стал вторым по объемам ввода с двумя сданными в эксплуатацию домами – 20663,30 кв. м жилья, 193 квартиры.

Средняя стоимость квадратного метра примерно в полтора раза выше, чем по городу, и выше, чем в традиционно дорогом Центральном районе. По данным «Петербургской недвижимости», в Петроградском районе метр стоит 340,2 тыс. рублей, в Центральном – 330 тысяч.

Активнее всего новое жилье строится на Петроградской стороне и Крестовском острове. Сравнительно недавно началось освоение Петровского острова. Если в прошлом веке возведение жилья велось точно, дорогие новостройки втискивались между домами-«патриархами», то сейчас застройщики обратили внимание на площадки, освобождаемые от промышленных предприятий.

Статус локации накладывает отпечаток на характеристики новостроек. Как правило, возводятся кирпично-монолитные здания средней этажности, почти совсем нет панельных новостроек. Квартирография тоже имеет свои особенности: редко встречаются студии, площадки квартир больше, чем в проектах, реализуемых в других районах, в предложении есть многокомнатные (больше пяти комнат) квартиры.

НА АВТОМОБИЛЕ ХОРОШО, НО В МЕТРО ЛУЧШЕ

До недавнего времени с соседями Петроградский район связывали семь основных мостов – Биржевой, Тучков, Ушаковский, Кантемировский, Гренадерский, Сампсониевский и Троицкий. Чемпионат мира по футболу простимулировал появление еще одного – шестиполосного неразводного моста Бетанкура. Кроме того, проведена реконструкция Тучкова моста.

Петроградский район имеет широкую и разветвленную сеть общественного транспорта. В этом году район прирос новой станцией метро – «Новокрестовской», и теперь их шесть. Курсируют автобусы, трамваи, маршрутные такси.

Как и во всех старых районах, автомобилистам на Петроградке приходится непросто. Основные магистрали – Каменноостровский, Большой, Ча-

ДОСТОПРИМЕЧАТЕЛЬНОСТИ

Главные достопримечательности Петроградского района широко известны во всем мире. Must-see – великолепная Петропавловская крепость, Иоанновский монастырь, Домик Петра, Соборная мечеть, Князь-Владимирский собор и другие обязательные главы путеводителя по Санкт-Петербургу. Не менее интересна «Камчатка» – котельная, где сочинял свои песни Виктор Цой, памятники собаке и кошке, туристский центр «Мини-город», цветочные часы. В целом Петроградский район, как историческая часть города, сам по себе является уникальной достопримечательностью. Разглядывать его здания, украшающие их барельефы и лепнину, любоваться панорамами улиц можно бесконечно.



ловский и Малый проспекты – в часы пик крайне загружены. Второстепенные улицы узкие и тоже томятся в пробках, наблюдается дефицит парковочных мест.

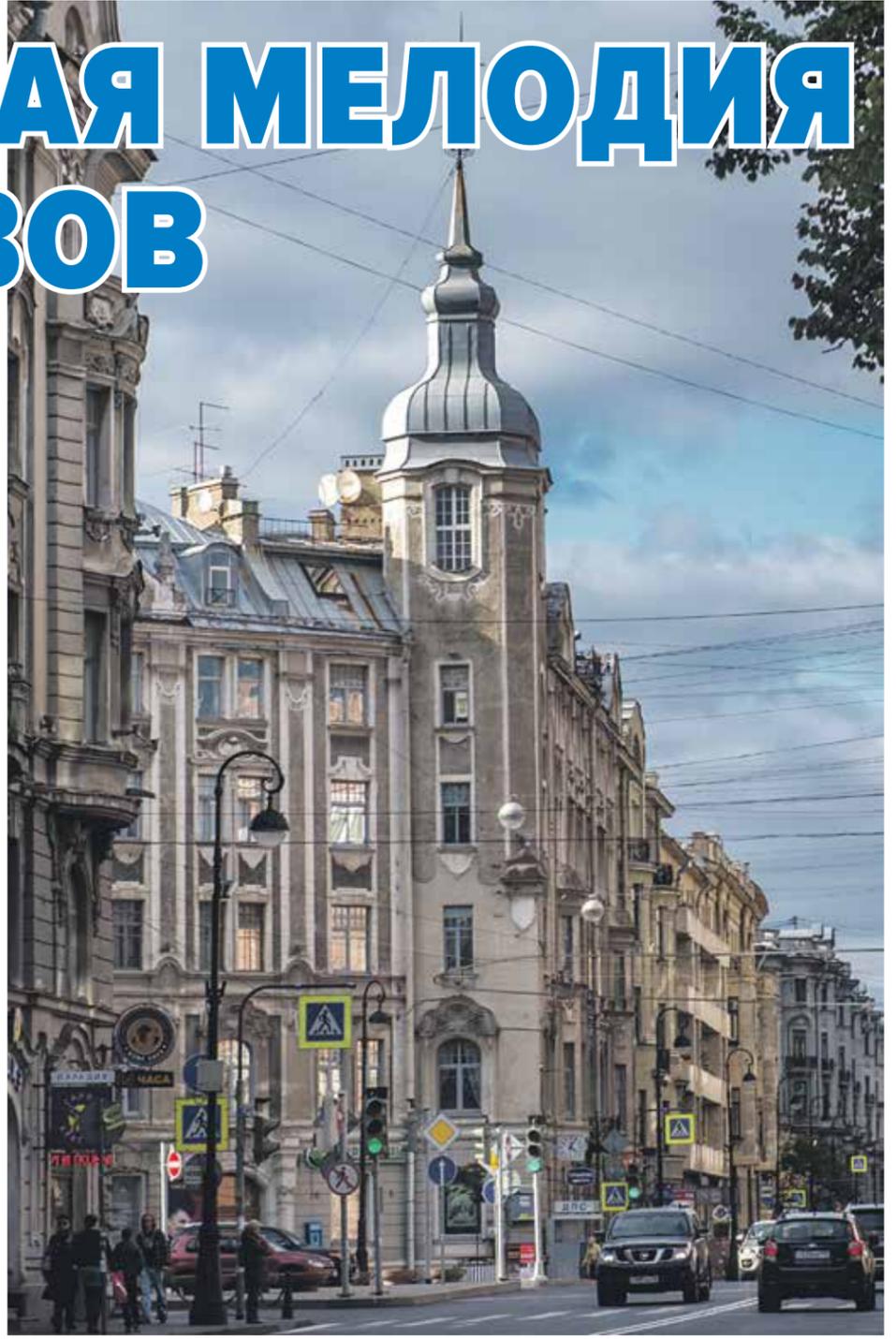
ПАРКИ И СКВЕРЫ – ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ ПО МИНИМУМУ

Зелень Петроградский район не обделен: по данным районной администрации, площадь всего зеленого массива составляет 494,8 га. ЦПКиО – самый крупный парк на территории района, он занимает почти весь Елагин остров и является излюбленным местом для прогулок и городских праздников. Английский парк с каналами, прудами, гротами и дворцом появился на острове в конце XVII века при обер-гофмейстере императорского двора Елагине, с того времени территория звалась Мистулансаари – «мишин остров», как говорят, в виду изобилия обитавших здесь медведей.

Ботанический сад вырос из императорского аптекарского огорода, сотрудники которого не только выращивали лекарственные растения, но и собирали коллекцию «куриозных и чуждых» нашей местности представителей флоры. Сегодня в парке и оранжереях сада можно встретить растения со всего света.

Приморский парк Победы на Крестовском острове сравнительно молодой, он был заложен 7 октября 1945 года во время городского субботника. В парке, если отвлечься от аттракционов «Диво-острова», можно увидеть широкое разнообразие деревьев: дубы, вязы, ясени, пихты, серебристые ели, яблони, туи, сибирские кедры, множество кустарников и цветов. По деревьям постоянно снуют хлопочущие о гостинцах многочисленные белки и пернатые.

Менее масштабны, но не менее приятны для прогулок Александровский парк, который одним из первых стал публичным, Лопухинский и Матвеевский сады, «музыкальные» скверы Андрея Петрова и Виктора Цоя, Геслеровский сад и многие другие. В целом в районе обеспеченность населения зелеными насаждениями минимальная – 6 кв. м на человека.



Петроградка лидирует по уровню загрязненности воздуха. Свою лепту в снижение качества воздуха вносят предприятия, работающие на территории района и у соседей, а также интенсивный автомобильный трафик.

БОЛЬНИЦ И ТЕАТРОВ ХВАТАЕТ НА ВСЕХ

Люди в Петроградском районе живут уже триста лет. Как всякий обжитой район, он располагает достаточным количеством социальной и коммерческой инфраструктуры.

Население района немногочисленно, количество жителей не дотягивает до 150 тысяч. Поэтому школ, детских садов, поликлиник в целом хватает на всех. Здесь находятся Электротехнический университет, Военно-инженерная академия им. Можайского, Институт точной механики и оптики, Первый медицинский университет им. Мечникова. Научно-исследовательские институты, располагающиеся в Петроградском районе, преимущественно медицинские: Институт гриппа, Институт травматологии, Институт эпидемиологии и микробиологии им. Пастера.

Значительная часть коммерческой и торговой инфраструктуры располагается во «встройке», хотя

есть и довольно крупные торговые и торгово-офисные центры. На Большом проспекте П.С. сосредоточено едва ли не самое большое в городе количество магазинов и мест общественного питания.

В районе есть спортивные центры, бассейны. Главным сооружением спортивной инфраструктуры является стадион «Санкт-Петербург», достроенный после продолжительного ожидания.

На Петроградке раздолье для тех, кто живет насыщенной культурной жизнью. Есть музеи самой разной направленности: Государственный музей истории Санкт-Петербурга, Музей политической истории России, Музей сновидений Фрейда, Музей петербургского авангарда, Военно-исторический музей артиллерии, Музей истории фотографии, Музей игрушки, крейсер «Аврора» и несметное количество других.

Для театралов дают представления Мюзик-холл, театр-фестиваль «Балтийский Дом», театр «Лицедеи», Русская антреприза им.А. Миронова, Академический театр балета Бориса Эйфмана. Для детей работают театр-студия «Смешарики», музей-театр «Сказкин Дом», театр-студия «Артефакт», интерактивный музей «ЛабиринтУМ», Планетарий и Ленинградский зоопарк.

КСТАТИ

ИНТЕРЕСНЫЕ ФАКТЫ О ПЕТРОГРАДСКОМ РАЙОНЕ

- Жилой дом Первого Российского страхового общества, расположенный по адресу Каменноостровский проспект, 26–28, имеет название «Дом трех Бенуа». Его строили Леонтий Бенуа, Юлий Бенуа, Альберт Бенуа при участии Александра Гунста.
- Идею создания памятника Петру I, установленного в Петропавловской крепости, Михаилу Шемякину подсказал Владимир Высоцкий. Он знал, что Шемякин часто рисовал императора, и посоветовал сделать его скульптуру. Шемякин ответил, что памятники выдающимся людям у него не получаются, но вернулся к идее после смерти Высоцкого.
- По адресу Малый проспект П.С., 16 можно обнаружить один из самых необычных дворов-колодцев – многоугольный двор доходного дома художника-строителя Николая Занина. Двор украшает железное дерево.

«МЕГАМЕЙД»: 6 ЛЕТ С BIM-ТЕХНОЛОГИЯМИ

Переход строительного рынка на информационное моделирование в последнее время стал одной из самых обсуждаемых в профессиональном сообществе тем. И тем не менее организаций, которые на постоянной основе применяют BIM в своей работе, на рынке не так много. Одна из них – компания «МегаМейд», которая в этом году вошла в список BIM-лидеров России по версии Autodesk. Алексей Никишов, директор департамента проектно-изыскательских работ «МегаМейд», поделился с «Кто строит» историей комплексного внедрения BIM в компании.

– Компания «МегаМейд» впервые обратилась к BIM-технологиям в 2012 году, то есть еще до того, как был утвержден план по переходу российского строительного рынка на информационное моделирование. С чем это было связано?

– Действительно, на рынке Петербурга мы стали одной из первых компаний, которые начали активно внедрять BIM в свою работу. Мы всегда обращали внимание на новые технологии и старались быть в курсе не только российских, но и мировых тенденций. Основная специализация «МегаМейд» – проектирование и строительство инженерной инфраструктуры. BIM-моделирование стало для нас возможностью ускорить и упростить согласования проектных решений между отделами. Мы смогли организовать параллельную работу всех разделов, к тому же сам процесс проектирования ускорился. Например, автоматический контроль коллизий позволил существенно экономить время проектировщиков.

Также мы сразу отметили, насколько удобен высокий уровень визуализации. Наша компания предоставляет полный комплекс услуг от инженерных изысканий до строительства и сдачи сетей в эксплуатацию. И для строителей детализированная визуальная модель будущей инженерной инфраструктуры оказалась очень полезной.

И конечно, уже тогда было понятно, что перед нами технология, которая полностью меняет все представление о проектировании.

– Многие участники рынка – как проектные компании, так и заказчики – говорят о сложности и высокой стоимости внедрения BIM-технологий в компании. Насколько затратным этот процесс был для вас?

– Разумеется, на ранних этапах внедрения затраты были существенными. Это абсолютно нормально: переход на новые технологии всегда требует вложений, и не только финансовых. Мы столкнулись с тем, что на начальной стадии BIM-моделирование занимало больше времени, чем традиционное проектирование. Но мы знали, что это неизбежно, и были готовы. Сейчас уже можно сказать, что затраты на программное обеспечение окупались, но мы продолжаем вкладывать средства в обучение сотрудников, их стажировки и развитие компетенций. Сегодня, когда есть официальное поручение президента о переходе строительного рынка на BIM и компаниям приходится искать ресурсы для внедрения новых технологий, мы рады, что начали осваивать это направление еще шесть лет назад.

Я не могу сказать, что процесс внедрения BIM в «МегаМейд» завершен. Да, сейчас в BIM-среде работают и проектировщики, и изыскатели, и строители, и мы готовы передавать модели спроектированных нами объектов эксплуатирующим организациям. Но нам есть куда расти: мы продолжаем учиться, дорабатывать программные продукты под свои потребности, искать новые решения для организации совместной работы.

– И тем не менее вы уже прошли большой путь. Насколько быстро BIM-технологии начали применяться комплексно, на всех этапах работ над строительным проектом?

– Разумеется, это произошло не сразу. Мы, как и все, начинали с применения BIM-технологий в проектировании. Первым опытом стали модели архитектуры и инженерии социальных объектов, выполненные с помощью Revit.

Следующие несколько лет мы тестировали различное ПО, обучали проектировщиков, меняли внутренние процессы в компании. И в это же время начали задумываться о комплексном подходе к применению BIM на всех этапах работы с проектом. К 2017 году работе с BIM-моделью были обучены уже все наши проектировщики, мы начали использовать BIM практически во всех новых проектах. Также мы начали экспериментировать с инженерными изысканиями в BIM и использовать цифровую модель на строительной площадке. Чтобы повысить уровень владения BIM нашими сотрудниками, в 2017 году в «МегаМейд» был создан собственный BIM-центр.

– Как сейчас устроена совместная работа изыскателей, проектировщиков и строителей с BIM-моделью?

– Мы рассматриваем BIM не просто как инструмент для проектирования, а как философию жизненного цикла объекта.

Изыскатели включают в BIM-модель топографическую съемку – оцифрованные инженерные сети и поверхность. Также они загружают в модель дополнительную информацию, которая может понадобиться во время строительства: например, контакты организаций – владельцев существующих на территории строительства инженерных сетей.

Затем проектировщики создают модель будущей инженерной инфраструктуры. Один из сложных моментов на этом этапе – создание библиотеки элементов, которые используются для проектов. Мы пытались работать с поставщиками оборудования и материалов, но, к сожалению, они пока не го-

товы предоставлять оцифрованные модели своей продукции. Поэтому библиотеку мы наполняем своими силами, и сейчас в ней содержится более двух тысяч типов элементов.

На этапе строительного-монтажных работ мы начали активно использовать BIM сравнительно недавно. Я уже говорил о том, как удобна для строителей детальная визуализация объекта – особенно это актуально для сложных строительных проектов, где чтение чертежей может вызвать особые трудности. Помимо этого, с помощью BIM-модели производятся расчеты затрат и формируются заказы материалов. Это позволяет нам не хранить материалы на строительной площадке «впрок», что особенно удобно при работе в черте города, где бывают проблемы с подходящими складскими местами. Сейчас мы обучаем строителей подготовке исполнительной документации с использованием BIM-модели.

– Какие функции в компании выполняет BIM-центр?

– BIM-менеджеры и BIM-координаторы играют системообразующую роль в развитии технологий информационного моделирования в «МегаМейд». Они тестировали и анализировали различное ПО, прежде чем мы остановили выбор на продуктах Autodesk (мы работаем с Civil 3D, Revit и Navisworks). Сейчас они самостоятельно дорабатывают и расширяют функционал этих программ, чтобы он соответствовал нашим потребностям.

Вторая важная функция BIM-центра – это обучение сотрудников работе с BIM. В связи с предстоящим переходом строительного рынка на информационное моделирование многие компании столкнулись с кадровым вопросом. Благодаря BIM-центру мы решили его собственными силами. На сегодняшний день в BIM-центре есть несколько программ обучения для пользователей разного уровня и специализации.

Наконец, BIM-центр занимается комплексным внедрением информационного моделирования в компании на всех этапах работы со строительными проектами: налаживает и систематизирует взаимодействие изыскателей, проектировщиков и строителей, а также выполняет сервисную функцию при совместной работе сотрудников в BIM-среде.

– Как вы планируете развивать направление BIM в компании?

– В ближайших планах – расширение возможностей применения BIM изыскателями и строителями. В части изысканий мы работаем над тем, чтобы строить объемную геологическую модель земельного участка. Наша за-



дача – найти способ, который позволит это делать, не увеличивая сроков подготовки отчета.

Но более амбициозная задача связана с этапом строительного-монтажных работ. В будущем мы хотели бы связывать этапы работ с графиком и финансами с помощью BIM-модели. Это позволило бы существенно упростить и ускорить процессы внутри компании.

– В этом году ваша компания вошла в список BIM-лидеров России по версии Autodesk. А как вы оцениваете внедрение BIM-технологий на российском строительном рынке в целом?

– На мой взгляд, переход рынка на BIM-технологии происходит неравномерно. С одной стороны, мы видим проектные компании, которые демонстрируют на форумах и конференциях свои невероятные с точки зрения детализации проекты, рассказывают о достижениях и грандиозных планах. С другой стороны, я часто общаюсь с заказчиками, и для большинства из них BIM – это просто красивая картинка, которую к тому же нельзя просмотреть без специального ПО. Причем это касается как коммерческих заказчиков, так и государственных. Безусловно, есть и компании, которые осознают, что BIM – это ближайшее будущее всех участников строительного рынка, и уже активно готовятся осваивать новые технологии. Но все же, по моему опыту, сейчас найти заказчика

с четкими требованиями к BIM-модели практически невозможно. Например, мы в «МегаМейд» выполняем в BIM 90% всех наших проектов, но делаем это исключительно «для себя», чтобы готовить более качественные проекты и исключить потери при строительстве. Среди заказчиков BIM-модели не востребованы. Поэтому я постоянно обращаю внимание коллег на то, что сегодня как никогда необходима совместная работа всех участников рынка: более опытные в части BIM проектировщики могут помочь заказчикам внедрить информационное моделирование в их компаниях, обучить сотрудников, сформулировать требования к цифровой модели.

Еще одно препятствие, которое тормозит внедрение BIM в России, – это отсутствие нормативной базы. Нет ни единых стандартов (к утвержденным документам все еще есть вопросы), ни понимания по ценообразованию. Но думаю, что и эту проблему можно решить, если участники рынка будут проявлять активность.

Наша компания начала осваивать BIM шесть лет назад, и впереди у нас еще долгий путь. И тем не менее уже очевидно, как кардинально информационное моделирование может изменить будущее всего строительного рынка. Сейчас нужно лишь объединить усилия, чтобы строительный рынок сделал уверенный шаг вперед, и думаю, что совсем скоро это случится.

ТЕНДЕНЦИИ



ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО – КАТАЛИЗАТОР МОНОПОЛИЗАЦИИ

Елена Строева

Монополизация первичного рынка жилья в Петербурге происходит в течение нескольких лет. Законодательные новеллы только способствуют этому процессу – уходу с рынка небольших компаний.

По словам Веры Серезиной, директора управления стратегического маркетинга Группы RBI (входят компании RBI и «Северный город»), никаких секретов нет: укрупнение происходит как минимум последние два-три года. 15 ведущих девелоперов в регионе охватывают порядка 75% рынка.

«Процесс укрупнения игроков на рынке жилищного строительства Петербурга стал набирать силу со второй половины нулевых, когда, с одной стороны, исчерпались ресурсы уплотнительной застройки, а с другой – приобретение на торгах больших наделов (десятки и сотни гектаров) под комплексное освоение стало основным способом формирования земельного банка девелоперов. Естественным образом усилились позиции крупных компаний и холдингов, которые располагают достаточным объемом ресурсов, чтобы вначале выиграть аукцион, а потом развивать с нуля проект, насчитывающий множество очередей, этапов, а также сотни тысяч квадратных метров жилья и сопутствующей инфраструктуры», – напоминает Ольга Захарова, директор по продажам и продвижению «СПб Реновации».

По данным ЦИАН и Росреестра, за три квартала текущего года в Петербурге обозначилась потеря лидеров – застройщиков с самыми большими объемами продаж. На их долю приходится почти половина проданного жилья. Это Setl Group, «Группа ЛСР», Seven Suns Development, «СПб Реновация» и «Главстрой – Санкт-Петербург». В эту пятерку могла бы войти ГК «Эталон», но больше половины жилья застройщик реализовал в виде готовых квартир.

По мнению ряда аналитиков, укрупнению рынка способствовало формирование обширных земельных банков, особенно с приходом моды

на проекты комплексного освоения территорий, требующие больших площадей. Однако застройщики опровергают это утверждение.

«Прямой зависимости между земельным банком и устойчивостью компании на рынке нет. Можно обладать большим портфелем земельных участков, но в текущих условиях не суметь приспособиться к новым правилам игры. Наличие земельного банка – хорошее подспорье для девелопера, но только при наличии финансовой подушки безопасности. Если застройщик не сможет оперативно среагировать на меняющуюся ситуацию в отрасли, он будет вынужден продать свои участки, чтобы достроить текущие объекты», – рассуждает Ольга Копейкина, директор по продажам и маркетингу ГК «Ленстройтрест».

Евгений Кулагин, руководитель департамента инвестиционного развития холдинга ААГ, поясняет: «Иногда структура компании предусматривает собственные подрядные юридические лица, созданные для снижения себестоимости строительства собственных проектов или для обслуживания внешних подрядных заказов и госконтрактов. Таким образом, укрупнение всегда связано с увеличением количества проектов застройщика, в то время как увеличение земельного банка не обязательно ведет к масштабированию бизнеса».

ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО ПРОВОЦИРУЕТ

Существенный вклад в укрупнение рынка вносит меняющееся долевое законодательство. «Законодательные нововведения, которые вводят все более строгие требования к застройщикам, этому тренду способствуют, особенно в низком ценовом сегменте. Небольшим застройщикам будет все сложнее конкурировать с крупными

компаниями, имеющими собственные подрядные мощности», – утверждает Серезина.

Михаил Ривлин, совладелец компании «Мегабит – Охта Групп», поясняет: «Законодательные изменения закрепили довольно серьезные финансовые требования к застройщикам, в том числе к собственному капиталу и расходам. Девелоперы также ограничены в привлечении денег дольщиков для финансирования строительства. По сути, произошло изменение привычной финансовой модели, которое, естественно, связано со стрессом для большей части рынка».

В ожидании вступления в силу 1 июля 2018 года очередной порции поправок в законодательство застройщики ринулись пополнять земельные запасы, приобретая при этом не просто участки, но готовые проекты, в том числе с разрешениями на строительство. Кроме того, напоминает Юлия Ружицкая, директор по продажам компании «Главстрой – Санкт-Петербург», в первой половине года застройщики постарались получить максимально возможное количество разрешений на строительство. Этот запас позволит в ближайшие два года спокойно работать по старым правилам. «Поэтому переход на новые рельсы будет плавным, без серьезных потрясений для девелоперов и покупателей. Результаты последних трех кварталов подтверждают разумность таких действий – рынок развивался равномерно и был стабилен. Также осенью компании начали в спокойном режиме получать разрешения на строительство, исходя из новых норм и правил», – указывает она.

КРУПНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

Однако запасов разрешений на строительство и новых проектов хватит на некоторое время. Тем более что службы госстройнадзора Петербурга

и Ленобласти уже пригрозили застройщикам: если вовремя не начать строительство, подлить разрешение будет невозможно.

По мнению Ривлина, явные изменения ситуации на рынке проявятся в течение ближайшего года-двух, когда будут реализованы проекты, по которым разрешения на строительство были получены до изменения законодательства.

Кроме того, для застройщиков становится проблемой финансирование проектов – не все банки готовы предоставить проектное финансирование, не у всех есть достаточный запас собственных средств. К тому же так до сих пор и непонятно, за чей счет должны строиться социальные объекты.

Все это, полагают участники рынка, приведет к уходу с рынка мелких игроков – крупные компании поделят рынок, доля каждой вырастет.

«Крупные застройщики легче перенесут изменения, в силу большего объема собственных средств и сложившихся отношений с банками. Более мелкие игроки могут предпочесть уйти с рынка», – говорит Ривлин.

Серезина полагает, что в зоне риска – компании, у которых есть проблемы с привлечением проектного финансирования.

По мнению Захаровой, строительство социальной инфраструктуры, масштабная инженерная подготовка больших участков требуют мобилизации серьезных ресурсов, которая под силу лишь крупным компаниям. Поэтому в ближайшей перспективе, безусловно, основной объем ввода и реализации будет обеспечиваться застройщиками первой десятки.

Копейкина, кроме того, отмечает возрастающую роль качества строительства: «На сегодняшний день рынок строящегося жилья является рынком покупателя. И те компании, которые предлагают наименее качественный продукт и/или не стремятся его совершенствовать, так или иначе на фоне усиливающейся конкуренции все равно уйдут с него».

Уход с рынка небольших компаний, чья доля, возможно, не слишком велика, тем не менее приведет к сокращению строительных объемов. Понятно, что это произойдет не сегодня, но в обозримой перспективе. По мнению Ружицкой, от этого рынок только выиграет.

«На любом потребительском рынке (а конечный спрос уже давно играет основополагающую роль на первичном рынке жилья) должны присутствовать игроки различных масштабов, в этом залог его устойчивости и эффективного развития. С небольших компаний начиналась история современного жилищного строительства почти три десятилетия назад, поэтому есть все основания полагать, что формат небольшой компании реализует свои конкурентные преимущества и в сегодняшних условиях», – заключила Захарова.

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

ЛЕОНИД КУЛАКОВ: «МЫ НА ПУТИ ФОРМИРОВАНИЯ СЛУЖБЫ ЗАКАЗЧИКА – НАДЕЖНОЙ И ПОНЯТНОЙ ИГРОКАМ РЫНКА»

На днях Комитет по строительству Санкт-Петербурга подвел очередные итоги работы за девять месяцев 2018 года. Предлагаем читателям ознакомиться с докладом председателя комитета Леонида Кулакова.

Уважаемые коллеги, добрый день!

Сегодня мы подведем итоги работы Комитета по строительству и подведомственных предприятий за период с января по октябрь текущего года. Я вижу в зале представителей средств массовой информации. Понимаю, что последнее время к нашему комитету вопросов много и в части расторжения государственных контрактов, и непосредственно по исполнению адресной программы. В рамках моего доклада постараюсь максимально широко и подробно рассказать обо всем.

За отчетный период 2018 года введено в эксплуатацию 23 объекта, среди которых 8 детских садов на 1414 мест, 3 общеобразовательные школы на 2750 мест, объекты спорта, дорожного и коммунального хозяйства. Шесть «проблемных» жилых домов. О работе по этому направлению подробно скажу чуть позже.

По темпам ввода на территории Санкт-Петербурга ситуация следующая. За отчетный период введено свыше 1,4 миллиона квадратных метров жилья. Если сравнить с прошлым годом, то показатели ниже. Тем не менее наш годовой план по-прежнему 3,2 миллиона квадратных метров, и застройщики его придерживаются.

В лидерах Приморский, Невский и Калининский районы. Параметры ввода представлены на слайде.

Что касается других объектов, различного назначения, по которым с января по сентябрь Служба госстройнадзора выдала разрешения на строительство. Введены в эксплуатацию 219 объектов общей площадью свыше 904 тысяч квадратных метров. В их числе 13 объектов здравоохранения и спорта, 25 административных и офисных зданий, 6 гостиничных комплексов и 7 объектов культуры.

Возвращаясь к направлению работы с проблемными жилыми домами. Управление долевого строительства комитета совместно с инвесторами продолжают эту работу. В начале года на контроле у комитета были 39 домов. На сегодняшний день из этого списка 6 объектов общей жилой площадью 84 тысячи квадратных метров введены в эксплуатацию, еще 11 находятся в завершающей стадии: проводятся итоговые проверки, устраняются замечания инспекторов Службы госстройнадзора, формируются пакеты документов для ввода в эксплуатацию.

С учетом ввода этих объектов, сокращается и реестр пострадавших граждан, чьи денежные средства были привлечены для строительства и права нарушены. Сегодня в реестре числятся 1276 человек. В соответствии с принятой правительством города дорожной картой полностью завершить проблемные объекты и закрыть реестр мы планируем до конца 2019 года.

По направлению энергоэффективности и снижению энергозатрат в хозяйственном комплексе Санкт-Петербурга мы также продолжаем свою работу. Она регламентирована госконтрактом. Актуализированная редакция необходимых документов по жилым и общественным зданиям сейчас на согласовании в Жилищном комитете и у энергетиков. К декабрю планируем работу завершить полностью.

Продвигается работа и по внедрению технологий информационного моделирования. В июне 2017 года сформирована рабочая группа. По плану ее работы до IV квартала 2019 года должны быть реализованы, в том числе, два пилотных проекта, включенных в АИП: это здания двух детских садов – на Ленинском проспекте на 150 мест и на Дальневосточном проспекте на 200 мест. Кроме того, на сегодняшний день заключено 6 государственных контрактов

Ввод жилья, по состоянию на 1 октября 2018 года



Ввод объектов нежилого назначения, по состоянию на 1 октября 2018 года



Принятые и реализованные решения по отраслям Адресной инвестиционной программы Комитета по строительству и инвестиционным обязательствам застройщиков, оказывающие существенное влияние на качество жизни граждан и качество городской среды



на проектирование объектов социальной инфраструктуры с требованием представить информационную модель объекта в составе разработанной проектной и рабочей документации в экспертизу. Еще 22 контракта, с аналогичным требованием, находятся на стадии заключения.

По нормативно-технической работе. В течение года состоялось восемь совместных заседаний с НТС при Центре госэкспертизы, 48 проектов рекомендованы для включения в Реестр повторного применения.

По состоянию на 10 октября в состав городского Реестра проектной документации повторного применения включена информация по 164 объектам капитального строительства. Также мы продолжаем данную работу и по направлению профильного министерства.

В отчетном периоде продолжилась работа по улучшению предпринимательского климата в сфере строительства. Основные достижения этой работы представлены на слайде. Действительно сделано многое и в решении городских локальных задач в рамках подготовки инициатив федерального уровня. Эта работа будет продолжена, график на 2019 год уже сформирован и утвержден.

Исполняя поручение президента Российской Федерации Владимира Владимировича Путина «О дополнительных мерах по стимулированию экономического роста», а также поручение вице-губернатора Санкт-Петербурга Игоря Николаевича Албина, в комитете подготовлен план научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и ведения патентного поиска. Составлен и обновляется специальный каталог, куда входят более 100 отечественных компаний (в том числе и петербургские), из них 20 фирм выпускают запатентованную продукцию. Службе государственного и технического заказчика рекомендовано включать в задание на проектирование материалы и оборудование из каталога.

Также Комитет по строительству совместно с районными администрациями продолжает наполнять федеральную государственную систему ценообразования в строительстве (ФГИС ЦС). Напомню, что мероприятия проходят в рамках реформы ценообразования Минстроя России. В настоящее время на территории Санкт-Петербурга зарегистрированы 830 юридических лиц.

По совместной работе с коллегами из других

Технологии BIM-моделирования и проектная документация повторного применения

Технологии BIM-моделирования

В соответствии с Планом мероприятий по обеспечению готовности к внедрению технологий информационного моделирования в сферу строительства в Санкт-Петербурге Комитет в составе Рабочей группы по внедрению технологий информационного моделирования при проектировании и строительстве объектов капитального строительства в Санкт-Петербурге принимал участие в разработке программы повышения квалификации «Технологии информационного моделирования в проектировании и строительстве: эффективность взаимодействия участников инвестиционно-строительного процесса».

В период с 14.05.2018 по 01.06.2018 по данной программе прошли обучение 6 специалистов Санкт-Петербургского государственного казенного учреждения «Фонд капитального строительства и реконструкции».



Проектная документация повторного применения

Представители Комитета входят в состав Нормативно-технического совета по отбору проектной документации повторного применения при Центре государственной экспертизы и ежемесячно принимают участие в заседаниях совета. По состоянию на 10 октября 2018 года в состав Реестра проектной документации повторного применения Санкт-Петербурга включена информация в отношении 164 объектов капитального строительства.

Также Комитетом ведется работа по наполнению федерального реестра проектной документации повторного применения. По состоянию на 10.10.2018 на рассмотрении в Минстрое России находятся сведения в отношении 8 объектов социальной инфраструктуры. При этом 11 объектов (5 школ и 5 детских садов, а также 1 объект социальной обслуживания) рекомендованы ИТС Минстроя России для включения в федеральный реестр.



комитетов в части порядка взаимодействия исполнительных органов государственной власти Санкт-Петербурга. Рассмотрены и выданы заключения по 120 проектам планировок территорий. И направлены 169 ответов на запросы Службы госстройнадзора о потребности в социальных объектах при строительстве жилья.

В части работы с общественными организациями. Достигнута договоренность, и ежеквартально идут обучающие семинары, направленные на обеспечение доступности объектов капитального строительства, капитального ремонта и реконструкции для маломобильных категорий граждан. В этом году такие семинары проводились трижды. Буквально вчера на встрече в Союзе Предпринимателей обсуждался вопрос доступности объектов строительства для людей с нарушенным зрением. Так что тема это важная, и к ней особое внимание.

В целях развития информатизации в комитете и подведомственных учреждениях введен электронный документооборот, на строительных площадках проблемных объектов установлен видеомониторинг в онлайн-режиме, запущена работа над формированием электронного архива на базе системы «ГИС АИС КС» и сейчас внедряется в работу Фонда капитального строительства. В целях контроля исполнения Адресной инвестиционной программы развивается государственная информационная система Комитета по строительству «АИС КС».

В части информационной открытости комитета, работает информационный отраслевой портал komstroy.spb.ru, ведутся официальные аккаунты в социальных сетях, что касается запросов от средств массовой информации – стараемся все обрабатывать.

По реализации адресной программы развития застроенных территорий. Надо сказать, что программа идет в городе сложно в силу ряда причин. Тем не менее движение есть, есть судебная практика. По части договоров с компанией «СПб Реновация» уже продлены сроки программы. Оставшиеся договоры в процессе. В то же время с учетом социальной значимости программы и в силу ряда причин, помешавших инвесторам в полной мере реализовать свои обязательства, комиссия по РЗТ, куда входят профильные комитеты города и представители депутатского корпуса, ведет постоянную работу: формируются предложения по внесению изменений в законодательство, разрабатываются дополнительные механизмы реализации проекта, анализируются территории с возможностью предоставления стартовых пятен.

По ситуации с кадровой работой в отрасли. На сегодняшний день в строительстве Санкт-Петербурга задействованы около 300 тысяч работников. Мы продолжаем сотрудничать с профильными вузами, стройотрядами. Профориентированная молодежь проходит практику в комитете и в подведомственных учреждениях. Этим летом на городских стройках работали 160 студентов из разных регионов страны.

По поручению вице-губернатора Санкт-Петербурга Игоря Албина Комитет по строительству вместе с подведомственными учреждениями регулярно проводят мероприятия для детей,

оставшихся без попечения родителей. Организовываем выездные экскурсии, шахматные, спортивные турниры.

Теперь об исполнении бюджета. На 1 октября от общего объема выделенных комитету средств профинансировано 7,2 миллиарда рублей, что составляет 32,2% общего исполнения. Из них адресная программа стройки и проектирования профинансирована на 5,1 миллиарда.

В текущем году есть значительное снижение по авансированию подрядных организаций. Например, по сравнению с предыдущим годом этот показатель меньше почти в два раза, что говорит прежде всего об освоении лимитов именно за счет выполнения строительных работ.

При анализе исполнения АИП за 2017 и отчетный период 2018 года мои коллеги провели детальный анализ выполнения объемов работ на стройках. Вследствие чего были приняты решения по расторжению государственных контрактов. Подчеркну: решение о расторжении контракта для комитета никогда целью не было и не будет. Если мы такое решение принимаем, это значит, мы фиксируем ту ситуацию, когда дальнейшее пребывание подрядчика на строй-

Статистические данные по проверке и подтверждению проектных деклараций и застройщиков



ке с фактически остановленными работами невозможно. В отношении недобросовестных подрядчиков ведется претензионная работа.

Итоги претензионной работы Комитета по строительству на конец сентября 2018 года выглядят следующим образом.

Всего в адрес подрядных организаций выставлено 27 претензий на сумму более 3 миллиардов рублей.

Наибольшее количество претензий направлено в связи с нарушениями подрядчиками сроков выполнения работ, которые повлекли в том числе возникновения у государственного заказчика убытков, таких как расходы на охрану строительных площадок, заключение новых контрактов на завершение работ с удорожанием их стоимости.

Наибольшие суммы у тех претензий, которые связаны с нарушением сроков погашения авансов и их невозвратом. Также с учетом выставленных претензий и требований за предыдущие периоды в бюджет города поступило более 68 миллионов рублей.

Что касается судебной работы. За этот период 2018 года в производстве Комитета по строительству находилось 291 дело, среди которых

по основным направлениям деятельности комитета итоговые показатели составили:

- 21 дело по оспариванию привлечения Комитетом по строительству к административной ответственности застройщиков, привлекающих денежные средства граждан для строительства;
- 10 дел по оспариванию решений Федеральной антимонопольной службы;
- 18 денежных споров по государственным контрактам, в которых комитет выступает ответчиком, удовлетворено исков на общую сумму чуть более 56 миллионов рублей из предъявленных требований на сумму порядка 4,3 миллиарда рублей;
- 128 денежных споров по государственным контрактам, в которых комитет является истцом, из предъявленных комитетом требований к подрядчикам на общую сумму более 83 миллиардов рублей удовлетворено исков на сумму более 1,1 миллиарда рублей.

В рамках контрольно-надзорной деятельности за 9 месяцев 2018 года комитетом проведено 22 проверки деятельности 20 юридических лиц, в том числе:

- 2 плановые выездные проверки;
- 20 внеплановых, из которых 8 выездных и 12 документарных.

- По результатам проверок вынесено:
- 14 предписаний об устранении нарушений;
 - 6 представлений об устранении причин и условий, способствовавших совершению административного нарушения;
 - 1 предостережение о недопустимости нарушения обязательных требований;
 - 77 постановлений о привлечении к административной ответственности за нарушение законодательства в сфере долевого строительства, из них по 66 постановлениям назначено административное наказание в виде штрафа на общую сумму 7980000 руб.

По итогам изменений в 214-ФЗ «О долевом строительстве...» с 2017 года комитет ведет проверку застройщиков и проектных деклараций на соответствие требованиям законодательства. Всего за отчетный период на проверку поступило 274 декларации. По результатам проверки выдано 154 положительных заключения на общую площадь 7,2 миллиона квадратных метров, 95 отказов, 11 деклараций возвращено без рассмотрения.

К основным задачам Комитета по строительству на 2018 год относится завершение строительства 33 объектов, из них 23 объекта социальной инфраструктуры по заключенным соглашениям с инвесторами, в том числе:

- 17 детских садов;
 - 2 школы;
 - 2 объекта здравоохранения.
- А также 10 объектов за счет бюджета в рамках Адресной инвестиционной программы:
- 2 объекта жилищного хозяйства;
 - 1 объект культуры;
 - 3 школы;
 - 1 объект физической культуры и спорта;
 - детский сад и поликлиника.

И в заключение скажу: главное, что нам предстоит сделать, – это сформировать надежную, понятную участникам рынка службу заказчика и перейти к стабильной совместной работе.

Внедрение принципов информатизации



Ведение претензионной работы Комитетом по строительству

Претензии по видам нарушений со стороны подрядчиков (поставщиков, исполнителей)

Всего претензий	Нарушение сроков исполнения обязательств (в том числе начисление пеней)				Незалегающее выполнение обязательств, за исключением нарушения сроков (в том числе начисление штрафа)				
	Кол-во, шт.	Сумма, руб.	Кол-во, шт.	Сумма, руб.	Кол-во, шт.	Сумма, руб.	Кол-во, шт.	Сумма, руб.	
27	3 198 986 556,86	5	37 109 227,77	4	2 852 174 097,45	3	17 048 176,33	15	266 279 272,97

Оплата претензий

Всего оплачено претензий		В том числе по видам оплаты			
Кол-во, шт.	Сумма, руб.	Добровольно, шт.	Сумма, руб.	За счет обеспечения (по БГ, решениям суда, ИП, удержание и т.д.), шт.	Сумма, руб.
36	68 868 303,44	12	1 393 530,00	24	67 474 773,44



ПАРКОВКА ПО ПРАВИЛЬНОЙ ЦЕНЕ

Елена Строева

Хотя места в паркингах получили статус объектов недвижимости, владельцы довольно часто сталкиваются с завышенной оценкой стоимости этих объектов – иногда в разы, – которую приходится оспаривать.

Статус самостоятельного объекта недвижимости места в паркингах получили с 1 января 2017 года – до этого времени машиноместо было долей в общем имуществе. «Это дает собственникам широкие возможности распоряжения подобным имуществом и делает его более привлекательным объектом покупки», – полагает Алексей Васильченко, генеральный директор ОАО «Региональное управление оценки».

Соответственно, объект подлежит государственной регистрации. По словам заместителя руководителя Управления Росреестра по Санкт-Петербургу Сергея Никитина, до 1 января 2017-го машиноместа не ставились на кадастровый учет и не проходили регистрацию; сведения о них отсутствовали в кадастре недвижимости, но сведения о паркингах вносились как о нежилых помещениях.

По мнению старшего юриста практики по недвижимости и инвестициям «Качкин и Партнеры» Вероники Перфильевой, на практике кадастровый учет и регистрация права собственности на машиноместа пока не получили массового распространения.

«Применительно к строящимся объектам недвижимости можно отметить, что постановка на учет не отдельных машиномест, а помещения паркинга в целом может быть более удобным вариантом для застройщика, в том числе с точки зрения расположения и организации парковочных мест (например,

так называемых сдвоенных или семейных)», – рассуждает она.

ПОДСЧИТАЛИ – ПРОСЛЕЗИЛИСЬ

Профессиональные оценщики, работающие на петербургском рынке, указывают: зачастую кадастровая оценка машиномест существенно завышена.

Заместитель директора Ассоциации СРО «БОКИ» Мария Наседкина полагает, что причина завышенной оценки связана с допущением, прописанным в документах: «В отчетах об определении кадастровой стоимости помещений площадью менее 3000 кв. метров, выполненной в 2015 году по требованию заказчика, кадастровая стоимость нежилых помещений, расположенных в многоквартирном жилом доме, рассчитывалась как среднее значение кадастровой стоимости квартир в этом доме».

По ее словам, в Перечне объектов оценки, выгруженных из ГКН по состоянию на 1 декабря 2014 года, не содержалась информация о назначении объектов и технических характеристиках помещений. Поэтому использован такой подход, который может повлиять на существенное отклонение кадастровой стоимости от рыночной. «В первую очередь это касается оценки машиномест и нежилых помещений в многоквартирных жилых домах. При этом завышение кадастро-

вой стоимости могло составлять от двух до четырех раз», – подчеркнула Наседкина.

Перфильева полагает, что причина кроется в коммерческом интересе оценщиков. По ее словам, оценщик сам вправе выбрать метод оценки (затратный, сравнительный или доходный) и чаще всего выбирает доходный, который позволяет получить наиболее высокую стоимость объекта.

Кроме того, по ее словам, кадастровая стоимость всего паркинга может быть выше, чем «сумма кадастровых стоимостей» машиномест, которые могли бы разместиться в этом паркинге.

«Основная причина заключается в том, что цена квадратного метра на парковке в кадастровой оценке приравнивается к стоимости квадратного метра квартир в соответствующих домах, и единственный путь устранить данное несоответствие – реализовать процедуру оспаривания кадастровой стоимости, предусмотренную законом», – считает Васильченко.

ПЕРЕСМОТР НА ЗАКОННЫХ ОСНОВАНИЯХ

Если гражданин или юридическое лицо не согласны с кадастровой оценкой имущества, законодательно предусмотрено оспаривание результатов определения кадастровой стоимости в суде или комиссии по рассмотрению споров о результатах определения кадастровой стоимости, при этом для граждан предварительное обращение в комиссию не обязательно, указывает Никитин.

Он также напоминает, что оспорить результаты можно по двум основаниям: недостоверность сведений об объекте недвижимости, использованных при определении его кадастровой стоимости, и установление рыночной стоимости объекта недвижимости на дату, по состоянию на которую установлена его кадастровая стоимость.

Но, отмечает Никитин, заявлений о пересмотре результатов кадастровой оценки машиномест в жилых комплексах в комиссию не поступало. По его словам, это связано с тем, что статус самостоятельного объекта машиноместа получили с 1 января 2017 года.

МНЕНИЕ



Сергей НИКИТИН,
заместитель руководителя
Управления Росреестра
по Санкт-Петербургу:

– Вне зависимости от того, принадлежит права на объект недвижимости одному лицу или группе лиц, пересмотру подлежит кадастровая стоимость объекта недвижимости в целом. Например, паркинги в нежилых помещениях жилых домов, как правило, оформлены на праве общей долевой собственности. В таком случае заявление о пересмотре кадастровой стоимости объекта недвижимости целесообразно подавать одновременно от всех собственников, что позволит сократить возможные издержки по пересмотру для каждого из заявителей (например, в случае если заявитель обращается по основанию установления рыночной стоимости объекта недвижимости на дату, по состоянию на которую установлена его кадастровая стоимость, в отношении проведения оценки рыночной стоимости такого объекта недвижимости).

В связи с переходом в Санкт-Петербурге с 1 января 2016 года на налогообложение физических лиц от кадастровой стоимости увеличилось количество обращений в комиссию физических лиц, основную долю которых составляют собственники жилых и нежилых помещений в многоквартирных домах.

Наибольшая величина снижения кадастровой стоимости по результатам деятельности комиссии осуществляется в отношении нежилых помещений, расположенных в подвалах жилых домов, к которым в том числе относятся паркинги. Величина снижения кадастровой стоимости в отношении указанных объектов недвижимости в среднем составляет 70–75%.

СПРАВКА

С 01.01.2017 вступил в силу (за исключением отдельных положений) Федеральный закон от 03.07.2016 № 237-ФЗ «О государственной кадастровой оценке».

В настоящее время в соответствии с названным законом на территории Санкт-Петербурга проводится очередная ГКО в отношении всех объектов недвижимости на территории Санкт-Петербурга (по состоянию на 01.01.2018).

При подготовке к проведению ГКО филиалом формировались списки машиномест, сведения ЕГРН о которых содержали соответствующую информацию.

При этом после вступления в силу акта об утверждении результатов определения кадастровой стоимости в соответствии с очередной государственной кадастровой оценкой предыдущая кадастровая стоимость больше не подлежит применению для целей, предусмотренных законодательством Российской Федерации.

ИСТОЧНИК: Управление Росреестра по Санкт-Петербургу



СПРАВКА

В том случае, если какой-либо паркинг не был идентифицирован как паркинг, а был отнесен к какой-либо иной функциональной группе (например, помещения складского назначения, помещения свободного назначения), можно подать обращение в ГБУ об исправлении ошибки в порядке статьи 21 Федерального закона от 03.07.2016 № 237-ФЗ «О государственной кадастровой оценке». В этом случае могут обратиться собственники парковочных мест. В тех случаях, когда помещение сформировано в виде долевой собственности, обратиться может один из собственников.

Процесс оспаривания устанавливается законодательством.

ИСТОЧНИК: Ассоциация СРО «БОКИ»

«Положениями статьи 24.18 Закона об оценочной деятельности установлено, что граждане и юридические лица могут оспорить кадастровую стоимость в случае, если результаты ее определения затрагивают их права и обязанности. Таким образом, обратиться с заявлением о пересмотре результатов определения кадастровой стоимости может только то лицо, чьи права и обязанности могут быть документально подтверждены (например, собственники объекта недвижимости, уплачивающие имущественный налог, при исчислении величины которого в качестве налоговой базы выступает кадастровая стоимость объекта недвижимости, арендаторы, в случае если арендная плата исчисляется исходя из кадастровой стоимости объекта недвижимости)», – подчеркивает Никитин.

«Оспорить действующую кадастровую стоимость можно до начала действия новой кадастровой оценки (то есть до конца 2018 года). При этом оспаривание кадастровой стоимости возможно только для пересчета налога за 2018 год», – добавила Наседкина.

Васильченко также указывает: «Собственникам недвижимости важно понимать, что квитанцию на уплату налога они получают в этом году за предыдущий налоговый период (2017), и оспорить они смогут лишь налоги, начисленные за текущий год, а в следующем будет уже поздно».

НУЖНЫЙ ЭФФЕКТ

По данным Ассоциации СРО «БОКИ», в комиссии по оспариванию при Росреестре с 2016 по 2018 год были рассмотрены 74 заявления об оспаривании величины кадастровой стоимости паркингов, расположенных в многоквартирных домах. По 59 обращениям (80%) приняты положительные решения. По четырем объектам после отказа в комиссии заявители обратились в суд.

По мнению Васильченко, оспорить результат лучше в комиссии при Управлении Росреестра, не доводя дело до суда. Во-первых, время. Регламент работы комиссии позволяет пересмотреть кадастровую стоимость паркинга примерно в течение одного месяца, в то время как в суде на это потребуются несколько месяцев. Во-вторых, это дешевле. Для обращения в суд потребуются дополнительные привлечение юристов, в то время как в комиссии все может быть решено только силами оценщиков. Учитывая, что большинство паркингов в городе оформлены в общедолевую собственность, при распределении расходов меж-

ду собственниками помещения выгода от снижения налоговых платежей с лихвой покрывает расходы на оспаривание.

Он также утверждает – на основе личного опыта в качестве судебного эксперта по кадастровым спорам в Санкт-Петербургском городском суде, что в комиссию люди обращаются значительно чаще, чем в суд. Поэтому в комиссии уже сложилась практика рассмотрения претензий – серьезных проблем, как правило, не возникает. Исключение – неграмотно составленный отчет об оценке.

Наседкина также считает сложностью найти опытного, грамотного оценщика. «В том случае, когда отчет об оценке рыночной стоимости выполнен качественно, без нарушений законодательства об оценочной деятельности, комиссия, как правило, соглашается с результатами рыночной оценки», – уточнила она.

Завышение кадастровой стоимости подземных парковок наблюдается вне зависимости от района города и класса жилого дома, при этом в отдельных случаях разница между кадастровой и рыночной стоимостью составляет почти пять раз.

За последние три года специалистами ОАО «Региональное управление оценки» была проведена переоценка более 25 встроенных паркингов в жилых домах, и в среднем их кадастровая стоимость снизилась на 50–75%, то есть в два – четыре раза. Это влечет за собой значительную экономию на налогах собственников: на Крестовском острове, например, она составила порядка 570 тыс. рублей в год с паркинга на 75 машиномест. На Васильевском острове – около 300 тыс. рублей в год с паркинга на 70 машиномест, в более крупных паркингах годовая экономия может достигать 1 млн и более.

КСТАТИ

ВПЕРВЫЕ оспорить кадастровую оценку удалось прошлой зимой ЗАО «Балтийская жемчужина». Три подземные парковки общей площадью 52 тыс. кв. м оценщики ГУП «ГУИОН» оценили в 4,2 млрд рублей – 2,9 млн рублей за машиноместо. Директор департамента по маркетингу «Балтийской жемчужины» Ван Ли тогда прокомментировала: «Цифра просто невероятная, а от нее зависят налоги на имущество. Ставка налога за гаражи и машиноместа в паркингах составляет 0,3% от кадастра в год. Затронуты не только наши интересы, но и интересы покупателей, поэтому мы решили оспорить кадастровую оценку».

Предполагалось снизить кадастровую стоимость до 1 млрд рублей (657–686 тыс. рублей за машиноместо), однако комиссия при Росреестре согласилась с переоценкой лишь одного из трех паркингов.

Впервые застройщик инициировал процесс – до этого комиссия принимала во внимание переоценку, предоставленную частными лицами, в основном владельцами машиномест в элитных проектах. По мнению экспертов, застройщик вынужденно обратился в комиссию, поскольку за обозначенную оценщиками стоимость продать машиноместо было крайне затруднительно, а уплачивать налоги приходилось компании.

Однако, говорит Перфильева, на практике собственники сталкиваются с отказами и даже ошибочными исправлениями. «Кроме того, сама по себе подготовка замечаний требует наличия соответствующих специальных знаний», – подчеркнула она.

По словам Никитина, причины для отказов есть. В первую очередь – несоблюдение требований статьи 24.18 Закона об оценочной деятельности в части формирования заявителем комплекта документов – приложений к заявлению (отсутствие самих документов и их ненадлежащее оформление).

«Основными причинами отклонения заявлений служат, в зависимости от основания для пересмотра результатов определения кадастровой стоимости, отсутствие подтверждения использования недостоверных сведений об объекте недвижимости при определении его кадастровой стоимости, а также несоответствие отчета об оценке требованиям закона об оценке и федеральных стандартов оценки», – уточнил он.

ИСПРАВЛЕНИЕ ОШИБОК

Как рассказала Наседкина, при проведении государственной кадастровой оценки в 2018 году специалисты СПб ГБУ «Кадастровая оценка» про-

делали большую работу по выделению помещений паркингов в отдельную группу для качественной кадастровой оценки. При определении кадастровой стоимости были рассчитаны поправочные коэффициенты, учитывающие назначение и характеристики помещений паркингов. В ходе анализа ряда объектов выяснилось соответствие результатов кадастровой оценки результатам оспаривания в комиссии при Росреестре, а также рыночной стоимости.

«Кадастровая стоимость выделенных в 2017–2018 годах машиномест сейчас менее завышена, но в основном за счет того, что стоимость квадратного метра умножается на площадь машиноместа в границах разметки, в то время как при общедолевой собственности в стоимость включались места общего пользования», – полагает Васильченко.

«Застройщикам выгодно заранее решать данную проблему, выполняя процедуру оспаривания до разделения паркинга на машиноместа, так как после разделения они вынуждены будут оспаривать кадастровую стоимость каждого образованного машиноместа в отдельности. Это позволяет сэкономить средства застройщика при продаже, а также снизить будущие налоги собственников», – подчеркивает Васильченко.

ГРУППА КОМПАНИЙ РЕГИОНАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

С НАМИ ВСЁ СЛОЖИТСЯ!

КАДАСТРОВЫЙ УЧЕТ, РЕГИСТРАЦИЯ ПРАВ

ГЕОДЕЗИЧЕСКИЕ РАБОТЫ

ИНЖЕНЕРНЫЕ ИЗЫСКАНИЯ

ПРОЕКТИРОВАНИЕ

ОЦЕНКА

www.groupru.ru, тел: (812) 383-7777

Услуга включает формирование и подачу пакета документов в Управление Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии.

ОАО «Региональное управление геодезии и кадастра» действует в рамках закона №218-ФЗ, вступившего в силу 01.01.2017. Номер СРО 0424-2013-7842489113 от 17.05.2013

ИНТЕРВЬЮ

ИГОРЬ ЯНУКОВИЧ: «ТАРИФЫ И ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ – ИНДИКАТОР РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ»

Наталья Кузнецова

Накануне традиционного Съезда строителей «Кто строит в Петербурге» беседует с генеральным директором компании «МЛМ Нева трейд» о том, чем лифтовой рынок живет сегодня, как не стать заложником банкротства-застройщика и почему тарифы ЖКХ тормозят уровень комфорта в многоэтажках.

– Подрядные компании, которыми являются в том числе и лифтовики, сегодня буквально задыхаются от тотальных неплатежей со стороны заказчиков и генподрядчиков. Как себя чувствует лифтовая отрасль в напряженных отношениях с застройщиками?

– Если брать сектор нового строительства, то на данный момент наша компания практически не задействована в его работе. В первую очередь это связано с большими рисками – мы видим, что сегодня строители находятся не в лучшей форме, рынок лихорадит от банкротств компаний-застройщиков и бурно развивающегося мошенничества. Ситуация усугубляется отменой долевого строительства и переходом на проектное финансирование.

Просчитать сегодня риски генподрядчика практически невозможно: под каждый новый объект создается новое юридическое лицо, которое потом так же исчезает, как и появилось. Череда последних банкротств – яркий тому пример. Подряд по лифтам на объектах таких застройщиков-банкротов может насчитывать поставку и монтаж десятков, сотен лифтов, а это десятки и сотни миллионов рублей. Подобная история может поставить под угрозу существование вполне крупной и успешной лифтовой компании. В такой непростой ситуации мы не видим каких-то серьезных возможностей для нормального развития своего бизнеса в этом секторе, хотя в реальности именно в новостройках сегодня ставятся рекорды по объему сданного жилья и проданных квартир. Поэтому для нас в приоритете остается сектор ЖКХ, и особенно работы по замене лифтов.

– Игорь Станиславович, ровно год назад вас избрали на должность регионального представителя Национального лифтового союза по СЗФО. И наше интервью тогда так и называлось – «Лифтовики должны быть услышаны». Что изменилось с тех пор? Услышаны ли были лифтовики, удалось донести все инициативы специалистов нашего региона на федеральный уровень?

– Тема ЖКХ крайне чувствительна для каждого региона, и можно сказать, что все проблемы и перекося сектора рассматриваются властями практически

под лупой. Мы со стороны Национального лифтового союза и Комиссии по лифтам Общественного совета при Минстрое РФ в постоянном режиме мониторим ситуацию, разрабатываем и вносим предложения по улучшению профессионального уровня отрасли. Вроде бы нас слышат, но тем не менее проблемы никуда не исчезают. По-прежнему отрасль отягощена большими долгами со стороны заказчиков. По-прежнему отрасль не может продуктивно развиваться в связи с тем, что тарифы и ценообразование на услуги не соответствуют современным реалиям. По картине в регионах мы видим диспропорции и превалирование политического взгляда на проблему над экономическим: тарифы долгое время не индексируются и никак не связаны с теми нормами и требованиями, которые обеспечивают безопасную эксплуатацию лифтов. Существует целый перечень регламентных работ, которые в любом случае необходимо выполнять для обеспечения безопасного функционирования подъемного оборудования, что должно быть отражено в тарифах на обслуживание. Но этот процесс сдерживается годами, несмотря на инфляцию и рост цен на материалы, оборудование и комплектующие. Подобная ситуация чревата тем, что подрядчики экономят там, где это категорически нежелательно и несет потенциальную угрозу безопасности пассажиров.

– На сегодняшний день объемы замены лифтов в Санкт-Петербурге говорят о том, что к февралю 2020 года заменить все отслужившие 25 лет лифты не получится. Прокомментируйте, пожалуйста, ситуацию.

– Технический регламент Таможенного союза говорит нам о том, что 15 февраля 2020 года на территории России не должно остаться ни одного неотрмонтированного лифта. И все специалисты отрасли, включая чиновников, прекрасно понимают, что в нынешних реалиях выполнить это требование к назначенному сроку не удастся. Есть ощущение и по разговорам участников рынка, и по готовящимся документам, что срок замены устаревшего оборудования будет растянут до 2025 года.

– Насколько высока вероятность продления сроков еще на пятилетку и хва-

тит ли этого времени на завершение программы?

– Все стороны, вовлеченные в реализацию данной программы, понимают необходимость продления сроков работ. Весь вопрос в том, как эту задачу решить в условиях регламента Таможенного союза и привести ее в соответствие со всеми юридическими нормами. Чиновники профильных ведомств обещают удвоенные темпы работ и удвоенные объемы финансирования начиная с 2020 года. Здесь необходимо учесть один момент: даже если срок реализации программы будет отодвинут на 2025 год, придется предпринять серьезные усилия по получению необходимого финансирования для решения этой задачи. Минстрой озвучил цифру в 221 млрд рублей, необходимых для завершения замены лифтов в стране. Во-первых, это финансирование необходимо будет обеспечить в бесперебойном режиме. Во-вторых, нужны соответствующие подобным объемам работ производственные возможности как заводов-изготовителей, так и монтажных организаций. На сегодня в стране замене подлежат порядка 110 тысяч лифтов.

– На территории страны эта программа действует второй год. Как она повлияет на объемы замены лифтов в регионах, в том числе в Санкт-Петербурге? Сколько в этом году заменено лифтов в Санкт-Петербурге по ускоренной программе и сколько планируется заменить в 2019 году?

– Программа была запущена в 2016 году в Свердловской области. Там удалось привлечь 1 млрд рублей. Официальный старт программе был дан в 2017 году. На тот момент 16 регионов смогли произвести ускоренную замену лифтов. С 2018 года программа действует во всех регионах Российской Федерации, это ведомственный проект

Министерства строительства и ЖКХ РФ, который активно поддерживается Национальным лифтовым союзом, Комиссией по лифтам Общественного совета при Минстрое. Механизм программы включает в себя привлечение внебюджетных источников финансирования (кредиты банков или собственные средства), за счет которых заводы-изготовители либо крупные подрядчики работают по следующей схеме: лифтовое оборудование меняется здесь и сейчас, а оплата выполненных работ производится фондами капитального ремонта в рассрочку сроком до 36 месяцев.

В прошлом году в Санкт-Петербурге было проведено два конкурса по программе ускоренной замены лифтов, по результатам которых было заключено несколько контрактов на замену порядка 430 лифтов. На текущий момент весь объем работ выполнен, и подрядчики получают финансирование в рассрочку. В этом году проведены конкурсы по ускоренной замене порядка 100 лифтов в Санкт-Петербурге и около 400 в Ленинградской области.

Можно добавить, что для многих регионов страны данная программа была единственным инструментом для выполнения такого рода работ, поскольку ситуация в стране с наполнением бюджетов ФКР крайне неравномерная. В отдельных регионах денег на счету ФКР попросту нет.

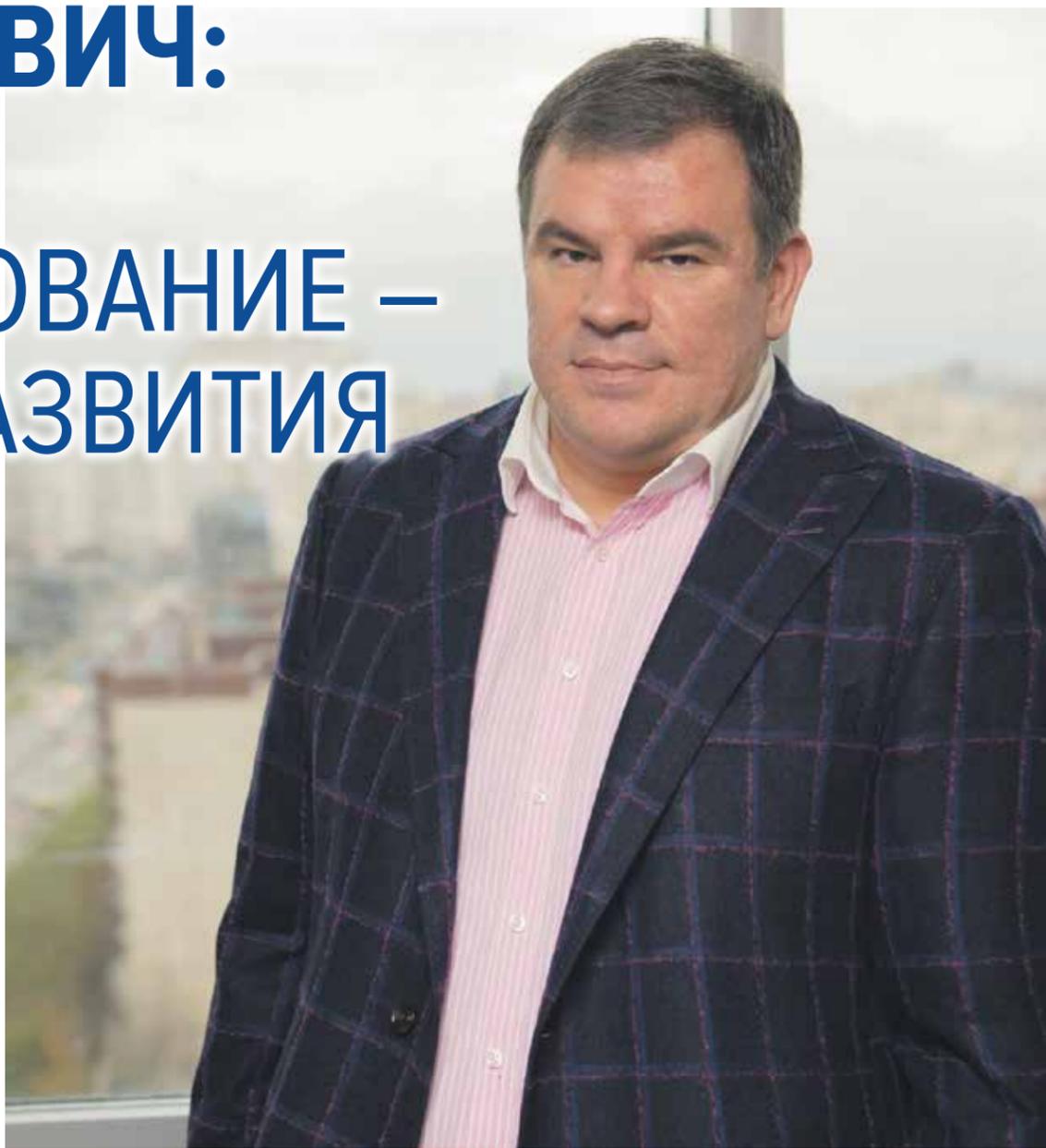
Другой причиной является непропорциональный размер взносов на капитальный ремонт. В Санкт-Петербурге он самый низкий по стране. Часть бюджета Фонда капремонта составляют субсидии города, другую часть – платежи граждан. Если посмотреть на картинку в динамике, то мы видим, что по мере увеличения взноса на капремонт, его собираемости происходит рост поступлений от горожан при одновременном

снижении размера субсидии городского бюджета. Полагаю, что для финансирования всех видов работ по капитальному ремонту, а их 13, слишком рано снижать участие города в финансировании бюджета фонда капремонта. К тому же стоит подумать о приведении размера платежа за капитальный ремонт к экономически обоснованной величине. Общий недоремонт всех видов работ растет, хотя мы в данном случае говорим только о лифтах.

Возвращаясь к вопросам взносов на капремонт: в Ленинградской области он выше на 50–60%, а в Псковской области превышает показатель Санкт-Петербурга в два раза. В то время как средний уровень доходов петербуржцев гораздо выше, чем у жителей упомянутых областей. Нашим властям нужно действовать смелее в этом вопросе, так как экономическая обоснованность повышения взносов на капремонт и тарифа на лифтовые услуги уже давно очевидна. В конце концов, комфорт каждого жильца многоэтажки зависит от исправно работающего лифта.

– Наше с вами интервью накануне крупнейшего в уходящем году Съезда строителей становится традицией. Что бы вы хотели пожелать своим коллегам и партнерам по строительной отрасли?

– Времена крайне непростые. Но строительная отрасль всегда была и остается локомотивом экономики и при нормальном развитии влечет за собой рост целого ряда сопутствующих секторов в виде создания рабочих мест и роста заказов. Поэтому хочу пожелать всем строителям оставаться в бизнесе, успешно продолжать его. Тем коллегам и партнерам, у кого возникли сложности, быстро их решить и рассмотреть новые возможности для развития своего бизнеса.



ИПОТЕКА

ИПОТЕКА НАЖМЕТ НА ТОРМОЗА



Елена Строева

Объем рынка ипотечного кредитования даже на растущих ставках увеличивается. По разным оценкам, рост прекратится, если средние ставки по ипотечным займам достигнут значения 12%. Однако период роста, полагают эксперты, будет недолг, и ставки вернуться к сегодняшним значениям.

По данным Северо-Западного главного управления Центрального банка Российской Федерации, за три квартала текущего года банки предоставили заемщикам в СЗФО 122,1 тыс. ипотечных кредитов на общую сумму 264,8 млрд рублей, что в 1,5 раза больше в количественном и в 1,6 раза – в денежном выражении к аналогичному периоду прошлого года. Это рекорд ипотечного рынка: для сравнения, за весь 2017 год в регионе было выдано 257,4 млрд рублей.

Причем в сентябре, когда уже начался рост ставок, количество и объем ипотечных займов выросли относительно августа в 1,5 раза.

Петербуржцы за сентябрь получили 6 тыс. ипотечных кредитов – в 1,4 раза больше, чем в сентябре 2017 года. Объем ссуд составил 16,4 млрд рублей, что в 1,5 раза больше, чем в сентябре прошлого года.

Средняя ставка по ипотеке за три квартала 2018 года в СЗФО составила 9,57% (что на 1,5 п.п. меньше, чем в аналогичном периоде прошлого года).

По данным индекса ипотеки «Выберу.ру», с начала 2018 года, когда среднее значение ставки, рассчитанное по нескольким сотням банков, составляло 11,031%, наблюдалось устойчивое снижение, однако затем, после подъема ключевой ставки ЦБ, ставки по ипотечным займам также пошли в рост.

Как отмечают в банке «Открытие», после повышения ключевой ставки в сентябре на 0,25%, до 7,5%, банки стали повышать ставки – в среднем на 0,5%, в зависимости от ипотечного продукта (первичный или вторичный рынок), при этом ставки по ипотечным кредитам для покупки жилья на вторичном рынке в некоторых банках выросли даже больше.

«Чем дороже недвижимость, тем ниже доля ипотечных сделок. Так, в бизнес-классе она составляет 30%, в элитном сегменте ипотечные сделки практически отсутствуют», – поясняет Андрей Кугий, директор коммерческого департамента Glorax Development.

По его словам, максимальный показатель по ипотеке – в сегменте жилья массового спроса. Так, в компании Glorax Development доля ипотечных договоров составляет 50–60% в общем объеме сделок. В компании Bonava более половины всех сделок происходят с помощью ипотечного кредитования. В компании «Петрострой» долю сделок в проектах оценивают в 35–40%. В проектах ГК «Пионер» половина всех сделок проходит с привлечением ипотеки. В ГК «Ленстройтрест» количество ипотечных сделок достигает 80%.

«В зависимости от класса недвижимости доля ипотеки у петербургских застройщиков составляет от 40 до 90% в общем объеме продаж. Ипотека остается основным драйвером рынка недвижимости», – говорит Ольга Копейкина, директор по продажам и маркетингу ГК «Ленстройтрест».

Кирилл Кудрявцев, руководитель направления по ипотечному кредитованию ГК «Пионер», Санкт-Петербург, подчеркивает: ипотека становится популярным финансовым инструментом и среди покупателей апартментов. «Сдача апартментов в аренду через управляющую компанию позволяет покрывать ежемесячный платеж по кредиту, поэтому покупка юнитов с привлечением заемных средств становится более привлекательной», – уточняет он.

Поэтому спрос на ипотечные продукты будет сохраняться на высоком уровне – вместе с ростом объемов кредитования.

«Продажи квартир в новостройках сейчас растут из-за колебаний курсов валют и неопределенности на рынке. Покупатели опасаются роста цен после нововведений в законодательстве о долевом строительстве и стараются не откладывать решение жилищного вопроса. При этом реальные доходы населения практически не растут, и собственных средств у людей не так много. В этой ситуации объемы кредитования увеличиваются даже на фоне небольшого роста ставок, произошедшего осенью», – уверены эксперты «Мегалит – Охта Групп».

ШАТКИЙ ПРОГНОЗ

Все участники рынка ожидают предстоящего роста ипотечных ставок. В первую очередь из-за повышения ключевой ставки регулятора. Прогнозы на этот счет разные, но большинство предполагает, что ключевая ставка вырастет на 0,5%.

Однако уже в следующем году, полагают эксперты, ключевая ставка вновь снизится – по крайней мере до сегодняшних значений, и ипотечные ставки – вслед за ней.

«Очевидно, что период снижения процентных ставок закончился и не возобновится как минимум до второй половины 2019 года. Вместе с тем мы не ждем и какого-либо существенного роста процентных ставок по ипотеке в 2019 году», – успокаивает Хоботова.

Впрочем, вряд ли ставки вернуться к своему докризисному значению. Сейчас, несмотря на небольшое увеличение, мы продолжаем наблюдать исторический минимум ставок, и это не может не стимулировать рынок», – подчеркнула Анна Князева, директор по продажам и маркетингу компании «Петрострой».

«Рост ипотечных ставок продолжится в случае, если ЦБ в декабре примет решение о повышении ключевой ставки. Вероятность того, что это произойдет, довольно высока. Увеличение ставок отразится на возможностях покупателей. Спрос может остаться на прежнем уровне, но средний чек покупки сократится. Возрастет популярность компактных квартир», – полагают эксперты «Мегалит – Охта Групп».

«Изменение ключевой ставки ЦБ может привести к росту процентных ставок по ипотеке, что в свою очередь приведет к увеличению стоимости привлеченного капитала. В долгосрочной перспективе это ограничивает количество заемщиков, которые могут позволить себе приобрести новую квартиру. Единоразовое повышение ставки, скорее всего, не окажет существенного влияния на спрос. Если это произойдет снова, то он может снизиться, потому что потенциальные покупатели будут вынуждены занять выжидательную позицию. Сложно предсказать изменение цен на недвижимость, потому как на стоимость жилья больше влияет соотношение спроса и предложения в конкретном сегменте в определенный период времени», – рассуждает Майкл Бьёрклунд, председатель совета директоров ООО «Бонава Санкт-Петербург».

Кудрявцев также указывает на возможный рост ставок из-за введения очередных санкций, особенно если они коснутся крупнейших финансовых игроков.

«Понижения ставок не стоит ожидать в ближайшее время, так как ЦБ не планирует снижать ключевую ставку. Уменьшение может произойти только из-за ухода от долевки, но тогда вырастут и цены на недвижимость», – полагает Ирина Зеренкова, коммерческий директор компании EKE Group в России.

Копейкина, кроме того, отмечает тенденцию, связанную с ужесточением требований банков к заемщикам. В частности, связанную с предельной совокупной долговой нагрузкой заемщика. «Если у клиента на погашение долга будет уходить более 50% подтвержденного дохода семьи, ему будет отказано в кредитовании. Это требование банков отразится на доступности ипотеки и существенно сократит количество покупателей, готовых ее сегодня взять. В такой ситуации объем выдаваемых ипотечных кредитов упадет кратно и быстро, что незамедлительно отразится на уровне продаж застройщиков», – указывает она.

По мнению Хоботовой, условия ипотечного кредитования радикально меняться не будут: сроки кредитования до 30 лет, первоначальный взнос от 20%, в некоторых случаях 10–15%.

ИЗ ОБЛАСТИ ПСИХОЛОГИИ

Поскольку ипотечные займы в течение лет оставались главным драйвером рынка жилья, рост ставок, безусловно, отразится и на спросе, и на ценах жилья. «Прогнозировать, насколько повысятся ипотечные ставки в 2019 году, – занятие пустое. Если следовать исключительно рыночной логике, то ипотека не может подорожать сильно, так как это обрушит спрос. Однако стоит учитывать “страновые риски”. Сейчас мы видим, что дорожает ипотека и дорожают новостройки. Такой тренд, безусловно, ударит по всей строительной отрасли и прежде всего скажется на покупательском спросе», – заявила Екатерина Сивова, руководитель сервиса Одобрено.онлайн.

По ее мнению, поскольку девелопмент в последние годы был для России одним из локомотивов экономики, для сохранения этой отрасли государству уже в следующем году придется вновь возвращаться к прямой помощи, например, через субсидирование процентных ставок по жилищным займам. Тем более что такая схема доказала свою эффективность несколько лет назад.

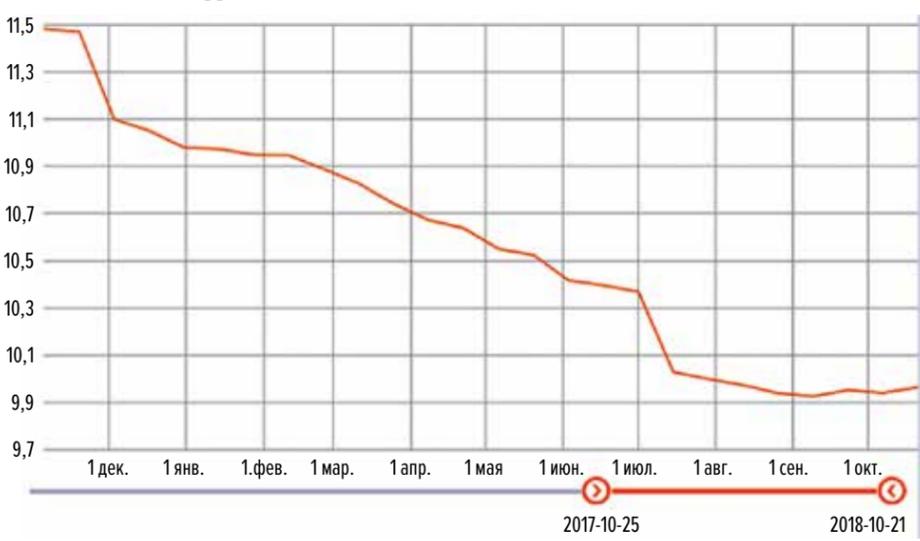
Пока, по словам Кугия, значительного роста ипотечных ставок не происходит – рост в 0,5–1% не окажет существенного влияния на рынок недвижимости. Но более существенный рост может привести к снижению покупательской активности, особенно в сегменте доступного жилья, где доля ипотечных сделок высока. «При росте ставок до 10–11% и выше можно ожидать снижения покупательской способности, что отразится как на объемах кредитования, так и на уровне продаж застройщиков», – подчеркивает он.

Копейкина также говорит о росте ставок, который не привел к заметному снижению спроса. «Объем выданных ипотечных кредитов существенно сократится, когда ставки вырастут до 11–15%. В этом случае ипотека станет недоступна большей части населения», – полагает она.

Большинство экспертов полагает, что заградительной можно считать ипотечную ставку в 11–12%. Сивова указывает: по оценкам экспертов, при повышении ставок на 1% количество сделок сократится на 10%, а выдача самих кредитов – на 20%.

Однако, по мнению Хоботовой, на объемы кредитования влияет не только размер ставки. Аналитики банка утверждают: психологический барьер для потенциальных заемщиков сегодня – ставка в 12% годовых. «После ее преодоления очень многие люди не захотят оформлять ипотеку, в том числе по причине того, что ежемесячные выплаты станут весьма большой нагрузкой на семейный бюджет», – резюмировала она.

ИПОТЕЧНЫЙ ИНДИКАТОР



Как полагают эксперты, дальнейший рост зависит от динамики ключевой ставки ЦБ и макроэкономической ситуации. Ожидается подъем ключевой ставки еще на 0,5 п.п. Очевидно, что в этом случае ипотечные ставки продолжат рост.

РОСТ ПОКА ПРОИГНОРИРОВАН

На фоне снижения ипотечных ставок росли объемы кредитования, в том числе доля сделок с участием заемных средств на первичном рынке.

По разным оценкам, доля ипотечных сделок в целом по рынку жилья сейчас составляет до 70% и продолжает расти.

По мнению специалистов «Мегалит – Охта Групп», в новостройках комфорт-класса доля ипотечных сделок составляет в среднем 40% от общего объема, в категории стандартного жилья – примерно 60%.

ДРАЙВЕР РЫНКА

Повышение ипотечных ставок, в первую очередь крупными участниками рынка – Сбербанком и ВТБ, не остановило рост объемов кредитования. «Повышение ставок в среднем на 0,5% незначительно увеличило ежемесячный платеж (в среднем на 600 рублей), поэтому не оказало большого влияния на спрос. При этом стоимость жилья также растет незначительно», – говорит Татьяна Хоботова, территориальный менеджер по работе с партнерами по ипотеке Северо-Западного филиала банка «Открытие». По ее мнению, именно сейчас – наиболее благоприятное время для решения квартирного вопроса.

В то же время Кугий отмечает: сегодняшние ипотечные ставки, даже на фоне незначительного удорожания, намного привлекательнее тех, что предлагались заемщикам еще несколько лет назад.

ПРОФЕССИОНАЛЫ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА ОБСУДИЛИ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ

Более 800 участников из 42 регионов России собрала в Санкт-Петербурге IX Всероссийская конференция «Российский строительный комплекс: повседневная практика и законодательство», которая состоялась 28 сентября 2018 года.

Представители крупного, среднего и малого строительного бизнеса, первые лица профильных федеральных и региональных органов государственной власти, национальных объединений, общественных и саморегулируемых организаций строительного комплекса, профессорско-преподавательский состав и учащиеся высших учебных заведений встретились на ежегодном деловом мероприятии, чтобы из первых уст услышать о нововведениях в строительной сфере, обсудить ситуацию в отрасли, внести свои предложения по решению существующих проблем.

Пленарное заседание, модератором которого выступила телеведущая Ирина Россиус, было насыщенным по содержанию и составу участников.

Открыли мероприятие приветственные слова официальных лиц: приветствие полномочного представителя Президента РФ в СЗФО зачитал его помощник Евгений Карпичев, по поручению председателя высшего совета Всероссийской политической партии «Единая Россия» Бориса Грызлова к участникам обратился член бюро высшего совета партии Юрий Шувалов.

Депутат Госдумы РФ, член комитета Госдумы РФ по энергетике Владимир Катенёв в своем выступле-

нии отметил основные факторы, ограничивающие деятельность строительных организаций. Это недостаточный спрос, высокий уровень налогов, высокая стоимость материалов, недобросовестная конкуренция внутри отрасли, недостаток финансирования – высокий процент кредита и потеря доступа к импортному рынку строительных материалов и строительной техники в связи с экономическими санкциями.

Заместитель министра строительства и ЖКХ РФ Никита Стасишин рассказал о планах Минстроя по исполнению «майских» указов Президента России – реализации национального проекта «Жилье и городская среда», включающего федеральные проекты «Жилье», «Ипотека», «Городская среда» и «Устойчивое сокращение аварийного жилищного фонда».

«Самое основное, что сегодня нужно, – это правильный подход к формированию земельных участков, финансирование строительства социальной, транспортной и, в первую очередь, инженерной инфраструктуры, магистральных сетей, снижение ставки по ипотеке, доступность проектного финансирования для застройщиков, и, наверное, самое главное – это понятные правила игры, которые каждый год не будут меняться в части законодательства», – подчеркнул



заместитель министра, отметив также в качестве необходимого условия модернизацию строительной отрасли. По его мнению, необходимо стимулировать создание новых производств, а также модернизировать существующие: «Нельзя просто гнаться за объемами строительства. Нужно создавать новое качество, строить по новым стандартам и осваивать территории в соответствии с теми изменениями, которые уже сегодня идут в своды правил, СНиПы, ГОСТы, которые позволят создавать комфортную, качественную среду и новый качественный продукт, интересный покупателям».

Говоря о 214-ФЗ, Никита Стасишин отметил, что Минстрой России на протяжении последних трех лет системно ужесточал требования к расходованию средств граждан, вводил ограничения и усиливал контроль над застройщиками. Так, с 1 сентября текущего года у всех застройщиков, привлекающих средства граждан, должны быть открыты спецсчета в банках. Это, по мнению министерства, позволит уйти от принципа пирамиды: средства дольщиков будут идти на конкретный объект. «По состоянию на сегодня, не все застройщики открыли спецсчета, и мы очень жестко спрашиваем с наших коллег в субъектах. Уже начались приостановки регистрации ДДУ в ряде регионов в связи с тем, что компании не открыли специальные счета», – предупредил заместитель министра строительства.

Заместитель председателя правительства Ленинградской области по строительству Михаил Москвин акцентировал внимание на том, что в 47-м регионе по 39 жилым комплексам приостановлена регистрация ДДУ на основании нарушения застройщиками сроков передачи квартир дольщикам на срок более полугода, что обусловлено новым законом. При этом, по мнению Михаила Москвина, данная норма требует дополнительных критериев, помимо 100-процентного согласия дольщиков на перенос сроков, поскольку существует запрет на возобновление объектов в том числе сторонними инвесторами. «Есть случаи, когда просрочки возникают по вине ресурсоснабжающих организаций, но объект стоит, привлекать деньги нельзя, а инвестора – невозможно», – констатировал Михаил Москвин, предложив внести соответствующие поправки в законодательство. Заместитель министра строительства Никита Стасишин поддержал инициативу, отметив, что поправки в 214-ФЗ будут приниматься в осеннюю сессию и данные предложения будут также рассмотрены.

По словам заместителя председателя Комитета по строительству Санкт-Петербурга Евгения Барановского, в Петербурге сильных колебаний рынка нет. Строительный комплекс в прошлом году показал

хорошие результаты, введено рекордное количество жилья – более 3,5 млн кв.м. «На сегодняшний день в стройке у нас выдано разрешений на строительство более 22 миллионов квадратных метров. Мы планируем вводить жилье с постоянным увеличением до четырех с лишним миллионов квадратных метров к 2024 году», – отметил Евгений Барановский. – Мы сделали достаточно серьезный задел на будущее». По его словам, сегодня в Петербурге строится более 460 объектов. Львиная доля застройщиков, у которых приостановлена регистрация ДДУ, относится к проблемным объектам, которых в городе осталось 33.

Проблему регионального развития поднял в своем выступлении член экспертного совета партии «Единая Россия», вице-президент СПБ ТПП, член совета НОСТРОЙ, НОПРИЗ, НОЭ Антон Мороз: «Основная проблема оттока населения – отсутствие четкого территориального планирования. Для достижения равномерного расселения граждан по территории России должна быть создана четкая, экономически обоснованная карта каждого региона. У каждого субъекта должна быть визитка, которая описывает его возможности».

Антон Мороз предложил привлечь потенциальных инвесторов и бизнес-сообщество к разработке или корректировке документов территориального планирования, ведь именно они в дальнейшем будут их реализовывать – строить предприятия, жилье, обеспечивающую инфраструктуру. «Важно, чтобы бизнес был заинтересован в работе на территориях малых городов и сел. Это приведет к равномерному распределению человеческих, природных и промышленных ресурсов», – подчеркнул он.

Конференция прошла при поддержке аппарата полномочного представителя Президента РФ в СЗФО, Совета Федерации ФС РФ, Госдумы РФ, Министерства строительства и ЖКХ РФ, Министерства транспорта РФ, Министерства промышленности и торговли РФ, Министерства экономического развития РФ, Министерства труда и социального развития РФ, УФАС, правительства Москвы, Санкт-Петербурга, Ленинградской, Иркутской, Псковской, Мурманской, Вологодской областей, Республики Карелия, Республики Коми, Республики Хакасия и других субъектов РФ, а также НОСТРОЙ, НОПРИЗ, НОЭ, НОЗА, НАМИКС, Российского Союза строителей.

Организатором выступила Ассоциация СРО «Балтийский строительный комплекс», генеральным деловым партнером – Общественный совет по развитию саморегулирования, генеральным спонсором – «Британский страховой дом», деловыми партнерами – Ассоциация «Центр объединения строителей «Сфера-А» и ГК «СносСтройИнвест».

Планетарий 1
наб. Обводного канала 74 Ц.

14 декабря
doveriekonkurs.ru/award

Церемония награждения

XI конкурса «Доверие потребителя» рынка недвижимости

Организаторы конкурса и церемонии

Генеральный партнер конкурса

Партнеры конкурса

Партнер номинации

Партнеры церемонии награждения

ТАРИФЫ



ЭКСПЕРТЫ ОБСУДИЛИ ТАРИФЫ НА ЗАРАБОТНУЮ ПЛАТУ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

17 октября в контактном центре Союза строительных объединений и организаций состоялся круглый стол «Тарифы на заработную плату в строительстве. Нормы и реалии».

Вопрос, обсуждаемый экспертами во время круглого стола, касался системы ценообразования в строительстве, а конкретно – сметных цен на оплату труда.

Сегодня тарифные ставки, закладываемые в сметы на сооружение объектов, заказчиком которых является государство (госзаказ), рассчитываются на основании федеральных расценок, установленных в 2001 году. Корректировка цен производится методом применения индексов-дефляторов, которые по факту далеки от рыночных показателей. Участники круглого стола признали, что действующая система ценообразования опирается на данные, не соответствующие рыночным реалиям, и ситуация достигла критического уровня. Так, начальник отдела внутреннего контроля и консолидированной отчетности ОАО «Метрострой» Елена Еникеева отметила, что заработная плата рабочих, предусмотренная действующими контрактами на строительство метро, составляет от 11 до 30 тыс. рублей. В то же время фактическая заработная плата рабочего-метростроителя составляет 40–65 тыс. рублей в месяц. «Занижение фонда оплаты труда основных рабочих влечет за собой занижение фонда оплаты труда ИТР, вспомогательного и административно-хозяйственного персонала, а также налогов и других накладных расходов, так как норматив на эти расходы формируется в процентном отношении к заработной плате основных рабочих. Общий масштаб потерь в рамках только одного контракта выражается в миллиардах рублей», – отметила Елена Еникеева.

Похожее состояние дел наблюдается и в сфере дорожного хозяйства. По словам руководителя ассоциации «Дормост» Кирилла Иванова, расценки на дорожное покрытие сегодня ниже себестоимости, а фактическая заработная плата, согласно проведенному ассоциацией опросу, составляет 90 тыс. рублей против 15 тыс., предусмотренных расценками госконтрактов.

Президент Национального кровельного союза Александр Дадченко рассказал участникам круглого стола, что несоответствие тарифов уже привело к тому, что профильные органы региональной, работающие на этом рынке, отказались от участия в выполнении госзаказов, предпочитая коммерческие контракты, реализуемые на основании договорной цены. Таким образом, город лишился возможности привлекать высококвалифицированных специалистов-кровельщиков.

Начальник отдела контроля ценообразования Комитета по строительству

Владимир Величко отметил, что комитетом уже проводится работа, направленная на решение данного вопроса. Так, например, 5 октября по инициативе «Союзпетростроя» и Союза инженеров-сметчиков, а также при поддержке Комитета по строительству состоялся круглый стол в рамках реформирования системы ценообразования в строительстве, на котором обсуждался переход на ресурсный метод составления смет. Комитет обращался к высшим органам власти, в Москву, но ответа пока не получил. Однако комитет поддерживает инициативу строителей, и данная работа, по словам Владимира Величко, будет продолжена.

Во время работы круглого стола прозвучал ряд предложений, которые помогут решить не только текущие проблемы строителей, но и заложить на перспективу условия, позволяющие перейти на ресурсное ценообразование. Одно из них – придание действующему в Петербурге тарифному соглашению статуса правового документа. Отраслевое тарифное соглашение обновляется каждые три года и содержит расценки, максимально приближенные к рыночным. Оно подписано вице-губернатором Игорем Албиным, профсоюзами, профессиональными общественными объединениями и строительными организациями и зарегистрировано в Комитете по труду и занятости населения. Согласно этому документу, минимальный размер оплаты труда составляет 25235 рублей. Кроме того, соглашение нормирует коэффициенты, применяемые к разным тарифным разрядам и видам строительного-монтажных работ. Однако на сегодняшний день данный документ обязателен только для работодателя и не используется при расчете сметных цен контрактов. По мнению участников круглого стола, изменение правового статуса соглашения могло бы решить проблему тарификации такой важной составляющей, как заработная плата, приблизив ее к рыночным расценкам.

Это и другие предложения, прозвучавшие на круглом столе, войдут в резолюцию, текст которой будет направлен в профильные органы региональной и федеральной власти. По итогам состоявшегося 17 октября круглого стола было принято решение вынести данный вопрос на обсуждение на XIX практической конференции «Развитие строительного комплекса Санкт-Петербурга и Ленинградской области» 1 ноября 2018 года, а также на Съезде строителей, который состоится в Петербурге 6 декабря.

КАДРЫ

КАК МЕНЯЕТСЯ РЫНОК ТРУДА ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Рынок вакансий растет, конкуренция за квалифицированные кадры с нужным уровнем профессиональных компетенций у работодателей усиливается, кандидаты активно выходят на открытый рынок труда. Такова ситуация на рынке труда Ленинградской области в третьем квартале по версии аналитиков HeadHunter по Северо-Западу.

ФАКТ ПЕРВЫЙ: РАСТЕТ ЧИСЛО ВАКАНСИЙ И РЕЗЮМЕ

По данным hh.ru, количество предложений о работе в июле, августе и сентябре по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличилось почти на четверть. Положительная динамика вакансий наблюдается с начала года. Для сравнения: в третьем квартале прошлого года показатель прироста к третьему кварталу 2016 года был отрицательным – в этот период рынок вакансий сократился на 26%.

В то же время соискатели стали более активно создавать, обновлять резюме и откликаться на вакансии. За три последних месяца количество резюме на портале выросло на 31%, если сравнивать с периодом с июля по сентябрь прошлого года. Однако эта ситуация характерна не для всех профобластей.

ФАКТ ВТОРОЙ: УВЕЛИЧИЛАСЬ ДОЛЯ ВАКАНСИЙ ДЛЯ РАБОЧЕГО ПЕРСОНАЛА

Большое количество вакансий на открытом рынке труда Ленинградской области у представителей профобластей «Продажи» (41% от общего количества вакансий в третьем квартале), «Рабочий персонал» (17%), «Производство» (13%), «Начало карьеры, студенты» (12%) и «Банки, инвестиции, лизинг» (10%). Активно привлекают компании административный персонал, а также представителей сфер транспорта и логистики, строительства и недвижимости (по 9%). Существенные изменения в структуре вакансий произошли в профобласти «Рабочий персонал». Доля предложений о работе для «синих воротничков» выросла с 7% в третьем квартале 2017 года до 17% в текущем году.

В лидерах по спросу у работодателей продавцы, менеджеры по работе с клиентами, торговые представители, инженеры, технологи, грузчики, разнорабочие, врачи, водители, логисты, менеджеры call-центров, делопроизводители, строители, кассиры, бухгалтеры, охранники, мерчендайзеры, повара.

ФАКТ ТРЕТИЙ: ВЫСОКОКОНКУРЕНТНЫХ СФЕР СТАНОВИТСЯ МЕНЬШЕ

Если в среднем по рынку на одну вакансию в области к концу квартала приходилось всего три резюме, то в профобласти «Спортивные клубы, фитнес, салоны красоты» на одно вакантное место претендовали девять кандидатов. Чуть ниже уровень конкуренции в сферах «Наука, образование» (8,4), «Высший менеджмент» (7,7). С другой стороны,

сокращается разрыв между количеством резюме и вакансий в профобластях «Страхование», «Медицина, фармацевтика», «Консультирование», «Инсталляция и сервис», «Банки, инвестиции, лизинг», «Продажи», «Туризм, гостиницы, рестораны», «Рабочий персонал», «Маркетинг, реклама, PR», «Безопасность», «Автомобильный бизнес», «Государственная служба, НКО», «Строительство, недвижимость», и нехватка кадров становится все очевиднее.

Учитывая тенденции на рынке труда, можно сказать, что ситуация развивается в пользу соискателей. Конечно, касается это не всех, а скорее тех кандидатов, которые соответствуют высоким требованиям работодателей. Но у медали традиционно две стороны: требования к кандидатам растут, – комментирует Ирина Жильникова, руководитель пресс-службы HeadHunter по Северо-Западу. – Компании ищут специалистов, полностью соответствующих профилю вакансии. Мало кто сегодня готов вкладывать большое количество денег, сил и времени в новых сотрудников. Острая борьба разворачивается за людей с определенным уровнем профессиональных компетенций, развитыми личными качествами, мотивированных на достижение результатов и способных подстраиваться под изменения в технологиях и бизнес-процессах».

ФАКТ ЧЕТВЕРТЫЙ: УРОВЕНЬ ЗАРАБОТНЫХ ПЛАТ РАСТЕТ

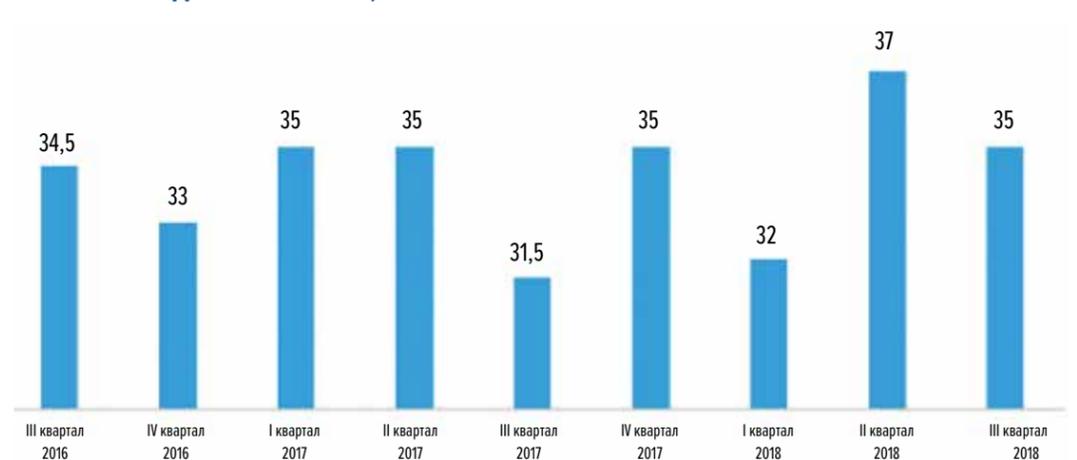
Уровень средней заработной платы в Ленинградской области для работников из разных профобластей в третьем квартале на hh.ru составил 35 тыс. рублей, что на 3,5 тыс. рублей выше прошлогоднего показателя. Зарплатные ожидания соискателей совпали с предложением – в среднем, судя по данным из резюме, жители области рассчитывают на 35 тыс. рублей.

В ходе исследования была проанализирована 10081 вакансия в Ленинградской области, созданная на портале hh.ru работодателями в период с 1 июля по 30 сентября 2018 года.

О ГРУППЕ КОМПАНИЙ HEADHUNTER

Группа компаний HeadHunter – ведущая компания интернет-рекрутмента, развивающая бизнес в России, Белоруссии, Казахстане, Азербайджане, Грузии, Узбекистане и Кыргызстане. Основана в 2000 году. Крупнейший актив компании – сайт для успешной карьеры hh.ru, обладающий базой в 608 тыс. актуальных вакансий и 36 млн резюме. По данным SimilarWeb, HeadHunter находится на третьем месте в мире по популярности среди порталов, созданных для поиска работы и сотрудников.

ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ ПРЕДЛАГАЕМОЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ ПО ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ, ТЫС. РУБЛЕЙ



БРЕНД

РЕКЛАМНЫЕ РАСХОДЫ ДЛЯ ДОХОДА



Елена Строева

В условиях кризиса застройщики меняют подход к рекламе: кто-то сокращает расходы на рекламу, кто-то – диверсифицирует их, памятуя, что сокращение рекламного бюджета зачастую оборачивается отсутствием продаж.

Реклама, как известно, – двигатель торговли. Только все торгуют разными товарами. Так, в компании «Мегалит – Охта Групп» принято рекламировать «сильные стороны проектов» – под этим подразумевается и бренд компании, и комфорт, и локация. «Естественно, сказать все и сразу в одном сообщении невозможно, поэтому мы разрабатываем и используем различные рекламные концепции. Меняем и чередуем их», – поясняют в компании.

Ольга Болотникова, директор ТРЦ «Жемчужная плаза», рассказывает: «Мы остановились на рекламе акций, чтобы стимулировать интерес к ТРЦ, его посещению и совершению покупок. Кампании, в свою очередь, исходят из конкретных задач. Все зависит от того, чего хочет наша целевая аудитория или чего ей не хватает – культурных или общественных проектов, услуг, сервисов, – на базе этого формируем ценностное предложение».

Группа RBI чаще всего продвигает на рынке преимущества для покупателя. По словам Инны Тарасовой, начальника отдела маркетинговых коммуникаций компании «Северный город» (входит в Группу RBI), это возможно, поскольку бренды, RBI и «Северный город», давно известны на рынке и имеют хороший бэкграунд.

Ранее застройщик инвестировал в продвижение марки «Северный город» – теперь она стала брендом.

«Есть золотое правило маркетинга: продавать надо не дрель, а дырку в стене», – резюмирует Тарасова.

ЧТО? ГДЕ? КОГДА?

Не менее существенный момент – где размещать рекламу. Для продвижения разных продуктов используются, как правило, разные каналы. С развитием интернета застройщики все чаще отдают ему предпочтение, однако определенные сомнения по этому поводу есть. «Понятие эффективности рекламных каналов довольно сложное. Формально больше всего обращений строительные компании получают из интернета, но будет ли этот канал столь же эффективным, если не подключать другие, – большой вопрос. Выбор тех или иных рекламных площадок зависит от задач, которые стоят перед девелопером, от количества объектов, которые есть в продаже», – рассуждают специалисты «Мегалит – Охта Групп».

По словам Тарасовой, выбор канала напрямую зависит от стратегии продвижения и от класса недвижимости. «Так, телереклама работает в сегменте комфорт-класса, но абсолютно не годится для элиты. Если у вас очень узкая целевая аудитория, не стоит брать охватные

носители и молотить весь город. Все очень индивидуально и зависит от конкретных задач», – уточняет она, но добавляет: в интернете можно продвигать все – здесь можно коммуницировать с любой аудиторией и делать тонкие настройки.

Торговым центрам также показан интернет. «Мы активно используем социальные сети, wi-fi-маркетинг. Это позволяет не просто качественно взаимодействовать с нашей целевой аудиторией, но и отслеживать эффективность рекламных кампаний», – поясняет Болотникова.

Она также подчеркивает: интернет позволяет точно попасть в аудиторию: «Например, мы редко используем такие каналы, как радио и телевидение. Да, это дает большой охват, но он нам не нужен. Наша аудитория – локальная».

Соответственно, важным для продвижения становится наличие интернет-сайта – компании и отдельного проекта. По мнению Тарасовой, сегодня сайты становятся главной площадкой. Причем клиенты должны попадать на него с любого мобильного устройства. По данным экспертов CoMagic, за 2017 год доля мобильного трафика на сайты недвижимости выросла с 20 до 35%. Сейчас, по словам Тарасовой, она достигает 60%.

По словам Елизаветы Яковлевой, руководителя маркетинга и аналитики Лаборатории «Метров», сайт проекта – важный инструмент продаж, учитывая, что большинство покупок совершается после его посещения. Она уверена: вся имиджевая реклама нацелена на привлечение клиента на сайт застройщика.

Тем не менее в случае с торговыми центрами сайт носит скорее информативный характер и не дает возможности

коммуницировать с аудиторией, в отличие от тех же соцсетей, размышляет Болотникова. Поэтому ритейлеры не используют сайты в крупных рекламных кампаниях.

РАСХОДЫ ПО ПЛАНУ

Как правило, расходы на рекламу объекта составляют 2–5% от стоимости проекта. Чем выше класс объекта, тем больше процент расходов на рекламу.

«В компаниях с большим количеством строящихся объектов, как правило, применяется следующая технология: маркетинговый бюджет рассчитывается как процент от суммы заключений, который утверждается на год. Есть исключения – например, при необходимости вывода нового бренда может утверждаться дополнительный бюджет на имиджевую кампанию. Есть ряд кампаний одного проекта. Там другой подход: бюджет формируется исходя из конкретного медиаплана и стратегии продвижения», – уточняет Тарасова.

Вместе с тем застройщики стали более четко планировать рекламные бюджеты – например, по конкретным объектам, а также оптимизировать рекламные бюджеты. Таким образом, в период реализации проекта расходы на рекламу могут то расти, то сокращаться.

«Однозначно увеличение объема рекламы требуется на первоначальном этапе вывода проекта на рынок. Большие средства вкладываются в формирование бренда объекта, повышения его узнаваемости: разработку фирменного стиля, полиграфической продукции, разработку сайта, оформление стройки, организацию мероприятий для профессионального сообщества, агентов, участие в выставках и т.д.», – отме-

чает Яковлева.

Сокращать эти статьи расходов, по ее мнению, можно – например, по мере роста готовности объекта, когда его ликвидность повышается, а риски для клиентов снижаются. Еще один вариант – когда стоимость привлечения одного клиента сокращается, что говорит об узнаваемости объекта на рынке: клиенты целенаправленно ищут его в интернете для совершения покупки.

«Главное – следовать четкому плану и анализировать ретроспективу. Оптимизировать нужно всегда – это правило. Увеличивать – если нужно решать задачи по увеличению охвата. Часто к увеличению рекламных расходов ведет работа по улучшению качества лидов, но здесь важно соблюдать баланс», – говорит Тарасова.

В то же время рекламные расходы периодически увеличиваются в зависимости от сезона. В частности, большинство компаний из разных сфер деятельности проводят предновогодние акции. В этот период, отмечает Болотникова, рекламные расходы вырастают.

Реклама должна быть достаточной и эффективной, поэтому мы придерживаемся правила, что рекламные расходы нужно оптимизировать всегда, резюмируют в «Мегалит – Охта Групп».

ЕСЛИ ВЫ – ЕДИНСТВЕННЫЙ ДЕВЕЛОПЕР...

По мнению экспертов, сокращение рекламного бюджета возможно при сокращении объема предложения у застройщика. Однако многие до сих пор считают, что расходы надо сокращать при спаде спроса и объема продаж.

«Во-первых, нужно понять причину спада. От этого будут зависеть дальнейшие меры. Например, мы выявили зависимость между плохой погодой и спадом продаж, в связи с чем запустили рекламную кампанию, где предлагали бесплатное такси при покупке на сумму от 3 тыс. рублей. Это помогло восстановить трафик и увеличить продажи», – поделилась Болотникова.

В каждом случае свои методы корректировки ситуации, полагает Тарасова.

Специалисты «Мегалит – Охта Групп» считают отказ от рекламы возможным – в определенных ситуациях: «В активной фазе реализации проекта отказ от рекламы будет спорным решением – это самый лучший способ рассказать покупателям о проекте, о его преимуществах, и заменить ее какими-то другими активностями с той же эффективностью не получится. Отказ от рекламы на завершающем этапе возможен, и мы сами сокращаем в этот период объемы размещений до минимума».

По мнению Болотниковой, отказаться от некоторой рекламы можно – через определенные каналы или определенного вида, если нет результата. «Но полностью отказаться от рекламы невозможно, так как это способ коммуникации с покупателем», – подчеркнула она.

«Отказаться от рекламы можно. Но только если вы – единственный девелопер», – резюмировала Тарасова.

ТУРНИР

ОСЕННИЙ КУБОК БЛАГОТВОРИТЕЛЕЙ – 2018

Каждую осень и весну Благотворительный фонд «Строим Добро» проводит турнир по пляжному волейболу среди корпоративных команд.

В этом году седьмые по счету соревнования прошли 5 октября в Центре пляжных видов спорта «Цунами» по адресу: Санкт-Петербург, улица Салова, 53, к. 1. Участие в них приняли восемь команд: ГК «КВС», Группа ЦДС, сборная команда компаний «Пента» и «Архитектурная студия 2+2», администрация Красногвардейского района Санкт-Петербурга, ООО «НТЦ «Энергетические системы Северо-Запада», ГК «МегаМейд», «Яндекс», Холдинг «АН-Секьюрити».

Как отмечают организаторы мероприятия, главной целью турнира является вовсе не достижение высоких спортивных результатов, а помощь детям, которые внесли команды за свое участие, составила 290 тыс. рублей. Эти средства фонд направит на лечение Вани Д. из Вологодской области и других детей с врожденной расщелиной губы и неба.



Благотворительный фонд «Строим Добро» с 2014 года оказывает поддержку детям с пороками челюстно-лицевой области. Подробнее на www.stroimdobro.org



Кубок турнира завоевала команда компании «Яндекс»



Второе место у ООО «НТЦ «Энергетические системы Северо-Запада» (команда «Энергоспутник»)



Третье место заняла команда ГК «КВС»



Четвертое место в категории Gold у команды Холдинга «АН-Секьюрити»



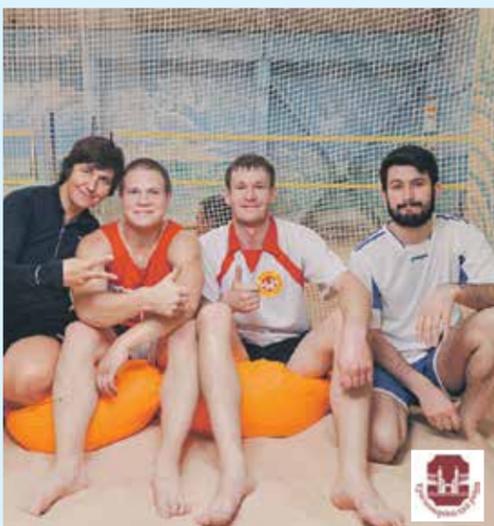
Команда Группы ЦДС заняла первое место в категории Silver



Судейство соревнований осуществляет тренерский состав клуба пляжного волейбола RIO



Команда ГК «МегаМейд»



Команда администрации Красногвардейского района Санкт-Петербурга



Сборная команда компаний «Пента» и «Архитектурная студия 2+2»

Фотограф Илья Бакеев bakeevphoto.ru



Фонд «Строим Добро» благодарит партнеров за помощь в организации мероприятия





УЧИСЬ, СТУДЕНТ!

Студенты магистратуры Инженерно-строительного института Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого на стройплощадке ЖК «Галактика».

в Петербурге Кто строит

3 декабря 2018 г. №09 (647)

Информационно-аналитическая газета

Издается с апреля 2011 года

Учредитель: ООО «Единый строительный портал»

Адрес редакции и издателя: Россия, 191002, Санкт-Петербург, ул. Большая Московская, 1-3, тел./факс +7 (812) 333-07-33, e-mail: info@ktostrorit.ru, интернет-портал: ktostrorit.ru

Генеральный директор: М. А. Пашаев
E-mail: director@ktostrorit.ru

Главный редактор: М. А. Пашаев
E-mail: director@ktostrorit.ru

Над номером работали: Гульбара Ашимбаева, Ольга Малий, Татьяна Прокопенко, Анна Дурова

Фото: Максим Дынников, gov.spb.ru, lenobl.ru

Рисунки: cartoonbank.ru

Технический отдел: Петр Эрлеман

Отдел маркетинга и PR: e-mail: pr@ktostrorit.ru

Коммерческий отдел: e-mail: info@ktostrorit.ru

Отдел распространения: e-mail: info@ktostrorit.ru

Распространяется на фирменных стойках, в комитетах и госучреждениях, деловых центрах.

Зарегистрирована Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по СПб и Ленинградской области. Свидетельство ПИ № ТУ 78 – 00834

Тираж 8000 экз. Заказ № ТД-ТД-7314

Свободная цена

Подписано в печать по графику и фактически 30.11.2018 в 23:00

Отпечатано ООО «Типографский комплекс «Девиз».
195027, Санкт-Петербург, ул. Якорная, д. 10, корпус 2, лит. А, помещение 44

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

Материалы, отмеченные значком РЕКЛАМА, а также напечатанные в рубриках «Интервью», «Практика» публикуются на правах рекламы.

Мнение редакции может не совпадать с мнением респондентов.

Ответственность за достоверность информации в рекламных объявлениях и модулях несет рекламодатель.

16+

6 декабря 2018 года

Начало в 17:00



СОЮЗ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ

XVI СЪЕЗД СТРОИТЕЛЕЙ Санкт-Петербурга

Дополнительная информация
и предварительная регистрация
Союз строительных
объединений и организаций

www.stroysoyuz.ru

(812) 714-23-81, 570-30-63
ssoo_info@mail.ru

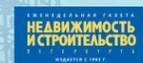
Центр импортозамещения и локализации Санкт-Петербурга

(ВК «Ленэкспо», павильон № 4, конференц-зал)

Партнеры съезда:



Генеральный
информационный
партнер:



Официальный
информационный
партнер:



Стратегический
информационный
партнер:



Ведущий
информационный
партнер:

