



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



VI Group
заходит в Россию
через Петербург

СТР.
4



Апартаменты:
догнать
и перегнать Москву

СТР.
8



Робкий
оптимизм
на лизинговом рынке

СТР.
14



Союз строительных
объединений
и организаций



Российский Союз
строителей поддержал
планы ССОО

СТР.
15



ВОЕННАЯ ИПОТЕКА ВЫШЛА НА «КРЕЙСЕРСКУЮ СКОРОСТЬ»

Михаил Кулыбин

Программа «Военная ипотека» перестала быть новинкой. Можно смело сказать, что она состоялась и стала стабильно работающим инструментом, который выгоден и военным, и банкам, и строителям.

СТР. 11

ДАЙДЖЕСТ

ПОНЕДЕЛЬНИК 13 ФЕВРАЛЯ

РЕСТАВРАЦИЯ



Ремонт и реставрация трех башен Выборгского музея-заповедника оценили более чем в 100 млн рублей. С 13 февраля в Выборге закрыта башня Святого Олафа. Реставрация памятника затянется до ноября 2017 года. Работы проведет петербургская строительно-реставрационная компания «Меандр». Предварительная стоимость реставрации башни оценивается в 66 млн рублей. Как отмечает руководство Выборгского музея-заповедника, последний раз подобные работы проводились в середине XIX века. Кроме того, в ближайшее время начнется реставрация Часовой и Ратушной башен. Ее также проведет «Меандр». Стоимость работ оценили в 33,5 и 17 млн рублей соответственно.

ТОРГИ

4 млн Р

просят за аварийный особняк на набережной Фонтанки. Здание площадью 334 кв. м выставили на торги в ходе банкротства его владельца. Собственником объекта является ГК «Конструкторско-технологическое бюро», арендатором до 2053 года – компания «Литера». Двухэтажный особняк Министерства внутренних дел Российской империи расположен по адресу: набережная Фонтанки, 57, лит. Б. Особняк, по оценкам экспертов, изношен на 57%. Аукцион состоится на площадке Центра дистанционных торгов. Заявки на участие будут принимать с сегодняшнего дня. Подведение итогов назначено на 22 марта.

ПРОЕКТ

Александр Дрозденко подтвердил намерения региона по созданию на базе аэродрома «Сиверский» аэропорта совместного базирования гражданской авиации и авиации Вооруженных сил. Ленобласть выполнила все условия Минобороны и теперь ждет, когда аэродром будет передан в собственность региона. Если Минобороны примет положительное решение, аэропорт для грузовой и бизнес-авиации может начать функционировать не раньше 2020–2021 годов. При этом регион уже нашел потенциального инвестора строительства аэропорта. Им стала компания «Евросиб». Сейчас ей необходимо разработать инвестиционную модель реализации проекта и определить этапы его реализации.

ВТОРНИК 14 ФЕВРАЛЯ

РАССЕЛЕНИЕ

5 тыс. коммуналок

намерен расселить Смольный в 2017 году. Об этом заявила заместитель председателя Жилищного комитета Смольного Марина Орлова. «Надеюсь, что в этом году мы сумеем достичь не меньших результатов, чем в прошлом году», – сообщила она. По словам Марины Орловой, на эти цели в 2017 году власти города планируют потратить примерно 3,1 млрд рублей. В 2016 году было расселено 4816 коммунальных квартир. А с 2008 года, когда в Петербурге начала действовать соответствующая целевая программа, в городе расселено примерно 38 тыс. коммунальных квартир. Осталось их еще примерно 78 тыс.



СДЕЛКА

Комитет имущественных отношений выкупил участок бывшей фирмы «Цветы» на Потемкинской улице у банка «Санкт-Петербург» почти за миллиард. Банк купил участок в 2011 году за 635 млн. На этом участке Смольный планирует создать рекреационную зону для горожан. Площадь участка составляет 2,7 га. На нем расположены три здания бывших теплиц Таврического сада. Пока у Смольного нет четкого понимания о том, как будет выглядеть запланированная рекреационная зона, так как проект планировки пока не разработан.

ТОРГИ

47 млн Р

готов отдать завод имени М.И. Калинина за выполнение строительно-монтажных работ в своем здании в Ленинградской области. В техническом задании отмечается, что речь идет о здании, расположенном в городе Никольское, на Ульяновском шоссе, дом № 1. Победитель конкурса должен будет не только реконструировать здание для нужд завода, но и самостоятельно закупить все необходимые материалы и оборудование. Заявки на участие в конкурсе принимаются до 6 марта. Итоги планируются подвести 16 марта.



СРЕДА 15 ФЕВРАЛЯ

ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО

ЗакС Петербурга в первом чтении одобрил законопроект о переименовании муниципального округа Парнас в Сергиевский. Законопроект представлял глава МО Парнас Алексей Чemezov. Он заверил, что данное решение поддерживают не менее 10 тыс. жителей муниципалитета. Кроме того, такое переименование – дань уважения истории округа. Ряд депутатов ЗакСа указали, что Сергей Радонежский, в честь которого и хотят переименовать округ, никакого отношения к этому месту не имеет. Глава фракции «Справедливая Россия» Алексей Ковалев призвал коллег не выставлять себя на посмешище и отклонить предложение, но за документ проголосовало 35 депутатов и лишь 10 были против.

РЫНОК

На 10%

сократился объем рынка строительных материалов в России в 2016 году по сравнению с 2015 годом. Он составил 1,068 трлн рублей. По данным компании КРМГ, спад на строительном рынке за последние два года сменил стабильный среднегодовой рост на 18% в 2011–2014 годах. Уже в 2015-м темпы снижения оценивались в 11%, в 2016 году – в 10%. По прогнозам аналитиков компании, российский рынок строительных материалов, как и вся строительная отрасль, будет восстанавливаться умеренным темпом, со средним показателем роста в 2–3% в год.

ОТСТАВКА

Глава Комитета по экономической политике и стратегическому планированию ушла в отставку. Елена Ульянова освобождена от должности председателя Комитета по экономической политике и стратегическому планированию. Заявление об уходе уже подписал губернатор Петербурга Георгий Полтавченко. Г-жа Ульянова написала заявление об уходе по собственному желанию. Исполнять обязанности главы комитета станет Валерий Москаленко, который с 2013 года занимал должность первого заместителя председателя по экономической политике. На этом посту он курировал управление бюджетного нормирования и ценообразования, управление программно-целевого планирования и административное управление. Елена Ульянова заняла пост председателя комитета в феврале 2015 года, сменив Анатолия Котова. После увольнения из Смольного г-жа Ульянова намерена заняться бизнесом.

ЧЕТВЕРГ 16 ФЕВРАЛЯ

ПРОДАЖИ

ГК «НСК» открыла продажи жилья в первых двух корпусах жилого комплекса «Верево-Сити», строительство которого началось в дер. Малое Верево Гатчинского района Ленобласти. ЖК «Верево-Сити» строится на участке площадью 6,23 га. В его состав войдут десять 4-этажных жилых корпусов на 1171 квартиру, паркинги, торговый центр, детские площадки, зоны для отдыха и занятий спортом. Общая площадь ЖК составит 56 тыс. кв. м. Завершение реализации проекта намечено на 2020 год.

ТЕХНИКА

«Балтийский лизинг» и «Рус-БизнесАвто» запустили совместную программу лизинга китайской техники SDLG. Лизинговая программа распространяется на продукцию завода SDLG, которая включает фронтальные погрузчики LG, экскаваторы-погрузчики, гусеничные экскаваторы, грейдеры, карьерные самосвалы и дорожные катки. Как сообщают в компании, заключить договор на покупку спецтехники можно на срок до 36 месяцев с авансовым платежом от 10%, предоставив минимальный пакет документов.

ТЕХНОЛОГИИ

«Северсталь» увеличила срок гарантии на оцинкованный металлопрокат с полиуретановым покрытием под брендом «Стальной кашемир», применяемый для производства металлочерепицы, профнастила, сэндвич-панелей, сайдинга и других строительных конструкций. Производитель гарантирует отсутствие сквозной коррозии в течение 50 лет, первых признаков коррозии – 25 лет, сохранение декоративных свойств – не менее 20 лет. Гарантия будет действовать ретроспективно на весь металлопрокат, который был произведен на ЧМК (входит в дивизион «Северсталь Российская сталь») с 1 января 2016 года. Это – первый российский брендированный полиуретан, применяемый в качестве альтернативы импортному сырью.

ЗЕЛЕНАЯ ЗОНА

Комиссия по экологической защите населения Законодательного собрания Санкт-Петербурга одобрила предложение внести зеленых насаждений общего пользования (ЗНОП). «Это не только позволит защитить природную территорию, но и даст возможность развивать ее как рекреационный объект. Это крайне важно для Красногвардейского района, где наблюдается большой дефицит мест отдыха», – цитирует пресс-служба ЗакСа решение комиссии.

ПЯТНИЦА 17 ФЕВРАЛЯ

ФИНАНСЫ



С 20 февраля 2017 года Сбербанк снижает ставки по ипотеке в среднем на 1,1 п.п. При приобретении жилья в новостройках ставка составит 10,9% годовых, при покупке квартиры на вторичном рынке – 10,75–12,25% годовых. Сбербанком также упрощена линейка ставок по жилищным кредитам. Ставка теперь будет зависеть только от вида кредита и категории клиента при любом размере первоначального взноса и сроке кредитования. Кроме того, Сбербанк вводит дополнительный дисконт в размере 0,5 п.п. для клиентов, которые воспользуются сервисом электронной регистрации сделки при покупке квартиры в новостройке.

РЕСТАВРАЦИЯ

546 млн Р

готов заплатить Государственный художественно-архитектурный дворцово-парковый музей-заповедник «Царское Село» за реставрацию церкви Воскресения Христова. В техническом задании отмечается, что победитель конкурса должен провести реставрацию интерьеров церкви Воскресения Христова, которая располагается в Екатерининском дворце. Заявки на участие в конкурсе принимаются до 10 марта включительно. Итоги должны быть подведены 16 марта.



НОВАЯ ТЕХНОЛОГИЯ

Apis Cor достроила первый жилой дом, напечатанный на 3D-принтере из фибробетона. Дом площадью 37 кв. м находится в подмосковном Ступино. Принтер, не имеющий аналогов в РФ, разработан специалистами компании Apis Cor. В компании уверены, что в строительстве у трехмерной печати весомый потенциал, но, чтобы раскрыть его на все 100 процентов, понадобится время. К возведению стен приступили в декабре. Стены удалось возвести за сутки, а на то, чтобы материалы полностью отвердели, понадобился еще месяц. Дом уже почти завершен, но жильцы в него не въедут: объекту предназначена роль выставочного экспоната новейших строительных технологий.

ПИОНЕРЫ

SETL CITY ПОЛУЧИЛА ЗАКЛЮЧЕНИЕ О СООТВЕТСТВИИ ПО ОБНОВЛЕННОМУ 214-ФЗ

Мария Репп

Группа компаний Setl City стала первым девелопером Санкт-Петербурга, получившим заключение о соответствии застройщика и проектной декларации по обновленному закону № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости».

Глава Комитета по строительству Петербурга Сергей Морозов уже подписал соответствующий документ для компании «Новый элемент» (входит в Setl City), которая возводит жилой комплекс премиум-класса «Петровский Парк», состоящий из трех восьмизэтажных домов, подземной парковки и детского сада.

Пресс-служба городского правительства пояснила, что заключение было выдано в 30-дневный срок, как и предусмотрено законом, несмотря на сложности, связанные с отсутствием наработанных механизмов. За это время Комитет по строительству проанализировал документы, предоставленные Setl City. В частности, чиновники проверили информацию о том, как застройщик платит налоги, нет ли компании в реестре недобросовестных поставщиков. Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти подтвердил, что решения о приостановке деятельности компании не принимались. Информационный центр регионального УМВД РФ сообщил, что руководитель и главный бухгалтер застройщика не подвергались судебному преследованию.

«Скорость выдачи документа зависит и от действий застройщиков, так как оперативное реагирование на запросы специалистов Комитета по строительству, качество и объем предоставляемых материалов ускоряют процесс подготовки документации», – отметили чиновники.

Как рассказали в Setl City, готовить документы для заключения по новым правилам приходится дольше, ведь по закону требуется предоставить гораздо больше информации. «Если раньше проектная документация составляла пять страниц, то сейчас около 210. От этого выиграют покупатели, теперь им будет гораздо проще решить-



ся на приобретение жилья, ведь будут известны не только параметры проекта, но и информация о застройщике», – надеются застройщики.

На прошлой неделе глава Комитета государственного строительного надзора и государственной экспертизы Ленинградской области Вячеслав Шибяев сообщил, что ведомство приняло первую заявку на получение заключения о соответствии застройщика и проектной декларации. Однако решение по этому вопросу пока не принято.

В Московской области 16 февраля также выдано первое заключение о соответствии. Документ получила компания ООО «Саб-Урбан» и ее проект строительства двух жилых домов в сель-

ском поселении Отрадненское в районе деревни Сабурово городского округа Красногорск.

Новые «правила игры» на рынке долевого жилищного строительства продиктованы изменениями в федеральном законе «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации», которые вступили в силу с 1 января 2017 года. Теперь Министерство строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ будет исполнять роль федерального контролирующего органа, который должен следить за соблюдением тре-

бований ФЗ-214, включая контроль за проектными декларациями, финансами, сотрудниками и многое другое. На региональном уровне в Петербурге эти функции будет исполнять Комитет по строительству, а в Ленинградской области – Комитет государственного строительного надзора и государственной экспертизы. Именно эти региональные органы будут решать, выдать или нет строительным компаниям заключение о соответствии застройщика и проектной декларации.

Эти правила касаются проектов жилых домов, в которых не было заключено договоров с дольщиками до 1 января 2017 года, то есть до вступления поправок в силу.

ПРАЗДНИК



**23 ФЕВРАЛЯ
РОССИЯ ПРАЗДНУЕТ
ДЕНЬ ЗАЩИТНИКА
ОТЕЧЕСТВА**

В этот торжественный день мы чувствуем всех, кто причастен к этому высокому званию, званию, единому для всех: от покрытых сединами и увенчанных наградами фронтовиков до молодежи, которая только недавно надела военную форму.

Коллектив «Кто строит» поздравляет своих читателей, партнеров, коллег с Днем защитника Отечества! Желаем вам крепкого здоровья, счастья, творческого вдохновения и успехов в нелегком труде защитника Родины.

К празднику мы приурочили большой обзорный материал о военной ипотеке и серию интервью кадровых военных, посвятивших себя строительству.

Мы расспросили наших ведущих ньюсмейкеров о том, как помогают военная закалка и армейская дисциплина в руководстве на стройплощадке.

Поинтересовались, что труднее: военные марш-броски или управление крупной компанией? А также тем, какие из принципов, навыков и традиций армейской подготовки можно перенести в строительство.

СМ. СТР. 6, 9, 10-11

**ВСЕ О СТРОИТЕЛЬСТВЕ
ИЗ ПЕРВЫХ РУК —
в газете «КТО СТРОИТ
В ПЕТЕРБУРГЕ»**

Редакция газеты
в Петербурге
Кто строит

предлагает вам

**ОФОРМИТЬ
ПОДПИСКУ**

на печатную
и электронную
версию газеты.

тел. +7 (812) 333-07-33

e-mail: spb@ktostroy.ru

www.ktostroy.ru

ОФИЦИАЛЬНАЯ ПУБЛИКАЦИЯ

ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ

Администрация Пушкинского района Санкт-Петербурга информирует о проведении публичных слушаний по документации по планировке территории (в составе проекта планировки и проекта межевания территории) для размещения линейного объекта «Реконструкция ул. Пушкинской от Новгородского пр. до Витебского пр.».

Заказчик подготовки документации: Комитет по развитию транспортной инфраструктуры, адрес: 191023, Санкт-Петербург, ул. Караванная, дом 9, тел. 576-12-00.

Проектная организация: ООО «ПИИ «Северная магистраль», адрес: 192171, город Санкт-Петербург, ул. Фарфоровская, дом 1, тел. 648-21-95, 8-911-992-81-50.

С обсуждаемыми материалами можно ознакомиться на градостроительной экспозиции документации с 21.02.2017 до 22.03.2017 в здании муниципального Совета МО Шушары по адресу: Санкт-Петербург, пос. Шушары, Школьная ул., д. 5. Режим работы экспозиции: ежедневно по рабочим дням с 10.00 до 18.00, в пятницу с 10.00 до 17.00, (обед с 13.00 до 14.00).

Публичные слушания состоятся 23.03.2017 г. в 18-00 в здании Санкт-Петербургского университета технологий управления и экономики по адресу: Санкт-Петербург, Пушкинский район, посёлок Шушары, Первомайская улица, дом 1, актовЫй зал.

Предложения и замечания по проекту градостроительного решения принимаются в письменном виде в администрации Пушкинского района Санкт-Петербурга по адресу: Санкт-Петербург, город Пушкин, Октябрьский бульвар, дом 24, каб. 434 (от физических лиц), каб. 409 (от юридических лиц) до 27.03.2017 г. (включительно).

Начальник отдела строительства, землепользования и инвестиций

В.А. Семенова



Санкт-Петербургский городской филиал
Государственного автономного учреждения
«Московская государственная экспертиза»

НЕГОСУДАРСТВЕННАЯ ЭКСПЕРТИЗА

- ✓ Экспертиза проектной документации
- ✓ Экспертное сопровождение
- ✓ Экспертиза результатов изысканий
- ✓ Проверка и анализ смет
- ✓ Экспертная оценка
- ✓ Рассмотрение BIM моделей

Звоните прямо сейчас!

195112, Санкт-Петербург,

Заневский пр., д. 30, к.2, оф. 221

тел. +7 (812) 600-1918

сайт: www.expmos.ru

VI GROUP ЗАХОДИТ В РОССИЮ ЧЕРЕЗ ПЕТЕРБУРГ

Инвестиционно-строительная компания из Казахстана VI Group выходит на российский девелоперский рынок и планирует инвестировать до 500 млн долларов. Первым регионом присутствия стал Петербург. К 2020 году компания планирует нарастить объем продаваемого жилья до 5% от общего рынка Северной столицы. Аналитики такой возможности не исключают, хотя и говорят об этом с известной долей скептицизма.



ЖК «Лирика»

Михаил Кулыбин

Холдинг выступит в качестве девелопера, генподрядчика проектов, а также будет осуществлять продажи квартир. Партнер холдинга – группа компаний Meridian Capital, сотрудничество с которой началось в рамках реализации первых жилищных проектов в Петербурге.

«Мы тщательно выбирали площадку для выхода в Россию. И остановились на петербургском рынке. Именно здесь мы нашли интересные с точки зрения и бизнеса, и концепций проекты», – отмечает председатель правления VI Group Development Аман Омаров.

В Северной столице VI Group ставит перед собой весьма амбициозную задачу. Планируется, что уже к 2020 году объем продаваемого VI Group жилья достигнет 5% от общего объема предложения новостроек в Петербурге. В частности, для этого в ближайшее время компания рассчитывает сформировать земельный банк, позволяющий построить еще 100–150 тыс. кв. м жилья.

В стратегических планах VI Group – реализация проектов в Санкт-Петербурге, Москве, Екатеринбурге и других регионах России. Компания намерена стать одним из ведущих игроков на российском рынке жилищного строительства.

В целом, по словам г-на Омарова, VI Group за 5–7 лет планирует инвестировать в жилые проекты на территории России до 500 млн долларов. В ближайшие месяцы намечено заключить стратегическое партнерство с ГК Meridian Capital, в рамках которого планируется создать инвестиционный фонд и начать реализацию жилых проектов в столицах и городах-миллионниках.

В настоящее время ведутся актив-

ные переговоры с крупными землевладельцами в разных регионах. По словам Амана Омарова, более всего VI Group интересуют «беспроблемные» участки с возможностью начала строительных работ в течение года-полтора.

Он отметил, что через 5–7 лет холдинг намерен вводить в России в эксплуатацию жилья примерно столько же, сколько сейчас сдает в Казахстане (главным образом в Астане и Алма-Ате) – т.е. около 1 млн кв. м.

Кроме того, VI Group намерена рассмотреть возможность участия в реализации объектов во всех сегментах недвижимости. Также компания готова попробовать силы в сфере инфраструктурных проектов. Первый опыт работы в России в этом сегменте уже имел место в 2009–2010 годах. В частности, компания принимала участие в строительстве международного транспортного коридора «Западная Европа – Западный Китай».

«Мы понимаем, что участие в инфраструктурных проектах – дело сравнительно малоприбыльное, что обусловлено тендерной системой распределения заказов. Тем не менее мы уверены, что наш опыт и наши технологии могут быть востребованы и в России», – считает Аман Омаров.

В то же время, по его словам, VI Group не планирует создавать или покупать собственные производства строительных материалов в России. Бизнесмен признал, что у компании был неудачный опыт в этой сфере. «Кризис показал, что такой разброс в деятельности неэффективен, и нам пришлось избавиться от этих активов», – отметил он.

Аман Омаров подчеркнул, что компания предпочитает качественный аутсорсинг: «Лучше иметь надежных,

проверенных партнеров – проектировщиков, производителей стройматериалов и прочих, чем пытаться делать все самим. Таково мое твердое убеждение».

Первым опытом в сфере девелопмента в России станут три петербургских проекта, которые будут реализованы на бывшей территории завода «Петмол»: Promenade, «Лирика» и проект без названия.

По словам Максима Чернышова, руководителя VI Group в России, компания намерена тщательно проработать концепции всех своих проектов, строить жилье под «конкретного покупателя», используя технологии «умного дома».

Опрошенные «Ктостроит.ру» эксперты считают, что в целом компания нашла удачную «точку входа» для появления на петербургском рынке. «Успех девелоперского бизнеса во многом зависит от местоположения проектов, а компания VI Group выходит в отличной локации. Можно с уверенностью прогнозировать, что ЖК будут востребованы на рынке новостроек и смогут успешно конкурировать с проектами других застройщиков», – считает Наталия Захарова, старший оценщик отдела консалтинга и оценки компании MARIS в ассоциации с CBRE.

С ней согласна старший консультант департамента консалтинга Colliers International в Санкт-Петербурге Любава Пряникова. «Три пилотных проекта девелопера заявлены в популярной локации, у метро «Фрунзенская». Долгое время она считалась депрессивной из-за промышленных зон, большой доли ветхого жилья и коммуналок, неоднородной социальной среды. Но в последние годы происходил активный редевелопмент этой территории, в результате чего на сегодняшний день она является востребованным новым

жилым районом. С большой степенью уверенности можно сказать, что проекты компании будут пользоваться высоким спросом», – отмечает она, замечая при этом, что концентрация пилотных проектов в одной зоне, скорее всего, приведет к росту внутренней конкуренции между жилыми комплексами.

А вот по вопросу реализуемости амбиций казахстанского девелопера мнения экспертов разошлись. Наталия Захарова считает, что «планы экспансии компании вполне реальны». Другие специалисты более осторожны.

«Если девелопер привнесет в предложение нечто концептуально свежее, то Петербург для него – прекрасная возможность занять новую нишу, так как большинство застройщиков над продуктом работает неактивно. Доля в 5% – это уровень таких компаний, как RBI, «Главстрой-СПб», «Лидер Групп», что в целом достаточно амбициозная заявка,

СПРАВКА

VI GROUP основана в 1995 году и за 20 лет стала крупнейшим строительным холдингом Казахстана. Ввела в эксплуатацию около 3 млн кв. м жилой и коммерческой недвижимости. Принимает участие в реализации инфраструктурных проектов. В 2015 году с оборотом более 1,4 млрд долларов занимает 164-е место в мировом рейтинге застройщиков ENR Top-250 Global Contractors. В 2016 году принято решение о выходе на рынок жилищного девелопмента в России.

но я не считаю ее недостижимой. В уже заявленных проектах будет реализовано более 250 тысяч квадратных метров жилья, что примерно составляет 3,5% от текущего рынка города, не считая пригородных, поэтому даже небольшой дополнительный земельный банк даст ожидаемый показатель», – считает руководитель отдела исследований Knight Frank St.Petersburg Тамара Попова.

Любава Пряникова настроена более скептически. «Задача достаточно амбициозная и за три года практически неосуществимая. Объем рынка новостроек Петербурга с учетом прилегающих к городу локаций Ленобласти на сегодняшний день составляет около 11 миллионов квадратных метров. Таким образом, чтобы занять долю 5%, необходимо, чтобы в продаже одновременно находились квартиры суммарной площадью более 0,5 миллиона квадратных метров. На текущий момент при одновременной продаже всех трех жилых комплексов девелопер займет долю 1,5–2%. Доля 5% к 2020 году возможна только за счет быстрой покупки достаточно большого земельного банка. В черте города масштабные проекты можно запустить только в рамках редевелопмента промышленных площадок. Процесс покупки таких участков, согласования изменений в градостроительные регламенты, подготовки участков и запуск строительства может занять много времени», – предупреждает она.

ПОДРОБНОСТИ

■ **ЖК БИЗНЕС-КЛАССА PROMENADE** (Московский пр., 65). Общая площадь – 72 тыс. кв. м. Площадь участка – 2,9 га. Объем инвестиций – 3,8 млрд рублей. Строительство будет осуществляться в четыре этапа. Окончание реализации проекта – II квартал 2019 года. 6 корпусов высотой от 12 до 17 этажей на 454 квартиры и 221 апартамент. Архитектурный проект – студия «ВЕК».

■ **ЖК КОМФОРТ-КЛАССА «ЛИРИКА»** (на границе Московского и Адмиралтейского районов). Общая площадь – 92 тыс. кв. м. Площадь участка – 2,3 га. Объем инвестиций – 4,1 млрд рублей. Объект будет сдан в III квартале 2019 года. Комплекс высотой 11–17 этажей рассчитан на 777 квартир. Отдельно стоящий детский сад на 95 мест. Архитектурный проект – студия «ВЕК».

■ **ЖК БИЗНЕС-КЛАССА** пока еще не получил названия (на пересечении Московского пр. и наб. Обводного канала). Планируется запустить летом 2017 года. Общая площадь – 90 тыс. кв. м. Архитектурный проект разрабатывает «Студия 44».

ТЕХНОЛОГИИ БИЗНЕСА

САДИКИ И НАЛОГИ: МЫ НЕ ВСТРЕТИМСЯ НИКАК

Елена Чиркова

Областные девелоперы, построившие в 2016 году садики в обмен на налоги, до сих пор не могут получить за них деньги. Причину задержек финансовый комитет региона не скрывает: на несколько уже введенных объектов деньги в бюджете не запланированы, а по одному из них просто затянулось оформление документов. Но даже продажа садиков вовсе не гарантирует избавление от проблем. Так, скидки на соцобъекты могут расценить как попытку уклонения от уплаты налогов.



Детский сад компании «УНИСТО Петросталь» в ЖК «Тридцатькино царство», построенный и сданный в эксплуатацию в прошлом году, до сих пор не выкуплен правительством региона. При этом с конца прошлого года садик работает в полную силу. Застройщик просто передал его в бесплатное пользование администрации Всеволожского района.

Благополучная на первый взгляд программа, начавшаяся еще при ви-

це-губернаторе Богачеве, споткнулась о бумажную волокиту.

На медлительность финансового комитета областного правительства генеральный директор «УНИСТО Петросталь» Арсений Васильев пожаловался губернатору Александру Дрозденко во время X съезда строителей. «При подготовке документов на выкуп этого детского сада в финансовом комитете сложилась традиционная ситуация: кто-то заболел, кто-то ушел в отпуск, кто-то

не успел вовремя подписать какие-то бумаги. В итоге процесс затянулся», — поясняет г-н Васильев. При этом «УНИСТО» даже предложил правительству выкупить садик со скидкой в 100 млн рублей, притом что компания инвестировала в строительство порядка 260 млн.

Объект строился по целевому банковскому кредиту, а Ленобласть обещала вернуть положенные налоги в течение года после завершения строительства. «Таким образом, если прави-

тельство выполняет свои обязательства в ранее оговоренный срок, мы просто закрываем наш кредит и расходимся», — говорит Арсений Васильев. — Если же деньги не поступят нам вовремя, о скидке не может быть и речи, область должна будет выкупить этот садик по стоимости, соответствующей объемам наших затрат».

С аналогичной ситуацией столкнулась и Setl City. Илья Еременко, генеральный директор компании, замечает,

что школа в Кудрово функционирует уже два года, а денег за нее застройщик все еще не видел. Источники в компании пояснили «Кто строит», что суммарно за все областные объекты Setl City ожидает получить порядка 1 млрд рублей.

В чем причина проволочек, зампред областного правительства Михаил Москвин объяснить не смог. Он лишь упомянул, что в распределении средств на соцобъекты есть адресность, которой финансовый комитет и руководствуется. Губернатору ответ не понравился, он потребовал снять необходимую сумму с другого объекта, еще не введенного в эксплуатацию, и заплатить девелоперам как можно скорее.

Однако построить, сдать и получить деньги в рамках программы «Соцобъекты в обмен на налоги» — одно дело. Иногда ситуация складывается куда интереснее. Так, налоговая служба Всеволожского района недавно пригласила генерального директора компании «Бонава» Марию Черную на разъяснительную беседу. Налоговиков заинтересовало, почему девелопер продал Ленобласти садик, на строительство которого ушло 400 млн рублей, всего за 230 млн. Ведомство заподозрило компанию в ведении экономически невыгодных видов деятельности, что является довольно распространенным вариантом уклонения от налогов.

В «Бонаве» уверены, что это не последняя встреча областных девелоперов с налоговой службой. «Эту проблему нужно решить на законодательном уровне. Если федеральное законодательство не будет двигаться параллельно правилам для застройщиков, то мы так и будем ходить на допросы», — считает г-жа Черная.

ПРАВИЛО NAVIS № 1

ЗНАЕМ, КУДА ИДЁМ

простые правила
ведения бизнеса



NDG | NAVIS
DEVELOPMENT
GROUP

ТОП
10
ЗАСТРОЙЩИКОВ
ПЕТЕРБУРГА

NDG.RU

702-38-38

ДЕВЕЛОПМЕНТ | ИНВЕСТИЦИИ | УПРАВЛЕНИЕ

* ПО ВЕРСИИ ИЗДАНИЙ КОММЕРСАНТЪ И ДЕЛОВОЙ ПЕТЕРБУРГ. РЕКЛАМА.



КАДРОВЫЕ ВОЕННЫЕ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ



Михаил ГРИШИН,

главный специалист Отдела инженерного обеспечения и оборудования зданий и сооружений СПб ГАУ «Центр государственной экспертизы»

– Как помогают вам военная закалка и армейская дисциплина сегодня?

– В армии нет лукавства. Отношения все строятся на доверии, на понимании того, что ты делаешь, и на четком выполнении всех поставленных задач. Перед солдатом всегда ставят конкретную и понятную задачу. Мне это помогает в работе с заказчиками и заявителями, обращающимися в СПб ГАУ «ЦГЭ».

– Как вы пришли в экспертизу?

– Я не из династии военных, отец работал в строительстве, и дети тоже связали жизнь со строительством. Однако еще в школе я сделал осознанный выбор и поступил в Ленинградское высшее военное инженерно-строительное училище имени генерала армии А.Н. Комаровского (ныне – ВИТУ). Видимо, родители сыграли свою роль в том, что я захотел стать военным инженером. В мое время престиж высшего военного образования с инженерной подготовкой был крайне высок. Закончил университет по специальности «военный инженер по монтажу и эксплуатации теплосиловых установок специальных объектов Министерства обороны», а если коротко, то просто инженер-теплоэнергетик. В 1989 году распределился и служил в органах Министерства обороны по управлению специальными объектами, где занимался энергетикой и обслуживанием теплосилового оборудования. Это были дизель-генераторные установки, котельные и инженерные системы сооружений.

В 1996 году меня пригласили в ВИТУ на кафедру теплосиловых установок на должность преподавателя, где я проработал 13 лет. Преподавал различные дисциплины по своему направлению, работал с такими высококлассными профессионалами, как В.А. Чмырев, А.А. Журавлев, А.В. Смирнов, В.К. Аверьянов. В свое время они были моими учителями и наставниками.

В 2010 году, когда в Министерстве обороны шли масштабные сокращения, я уволился в запас и приступил к работе в СПб ГАУ «Центр государственной экспертизы» в качестве эксперта по разделам теплоснабжения и газоснабжения объектов капитального строительства, включая объекты топливно-энергетического комплекса. Военные строители являются ценными кадрами в отрасли, поэтому в сложные времена практиче-

ски все нашли работу на гражданке по специальности, что говорит о качественном образовании и соответствующем опыте работы. Вот как раз сегодня ко мне пришел заявитель – мой бывший курсант ВИТУ, а сейчас – главный инженер проекта.

– Помните ли вы свой первый день работы эксперта?

– Первый рабочий день в качестве эксперта начался с освоения электронной базы «Стройформ», с понятия принципов, как наиболее эффективно использовать ее преимущества для своей работы. А дальше пошла работа над проектной документацией различных объектов с теплоэнергетическими системами.

– Какие из этих объектов запомнились вам больше всего?

– Хороших объектов в последнее время немало, и это радует. Иногда проектная документация составлена настолько грамотно, что ее даже берешь домой и читаешь, как хорошую книгу. Но, пожалуй, самый запомнившийся проект, где я принимал участие в работе как эксперт, – это Конгрессно-выставочный центр «ЭкспоФорум». Пока такому масштабному, сложному и современному проекту нет аналогов в России.

– Что труднее – военная служба или работа в строительной отрасли?

– Везде есть свои сложности и нюансы. Что касается отношений между людьми, то, бесспорно, в армии все гораздо проще и прозрачнее – никакой политики, а только регламент и устав.

– Какие принципы, навыки и традиции армейской подготовки вы перенесли в свою нынешнюю работу?

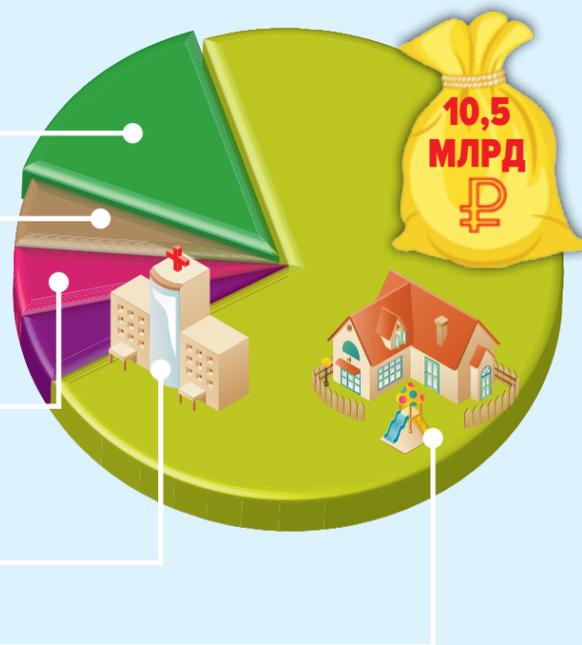
– Во все времена было так, что российский офицер – это ответственный и порядочный человек, имеющий крепкий внутренний стержень. Даже по опыту приема заявителей я сразу вижу военных – пунктуальные, очень ответственные, никогда не опаздывают на прием к экспертам, всегда держат слово и бескомпромиссны в работе. Вообще, я считаю, что бескомпромиссность в хорошем смысле – одно из главных качеств военного.

СТАТИСТИКА

68 МЛРД РУБЛЕЙ ВЛОЖАТ ПЕТЕРБУРГСКИЕ ЗАСТРОЙЩИКИ В СОЦОБЪЕКТЫ В 2017–2019 ГГ.

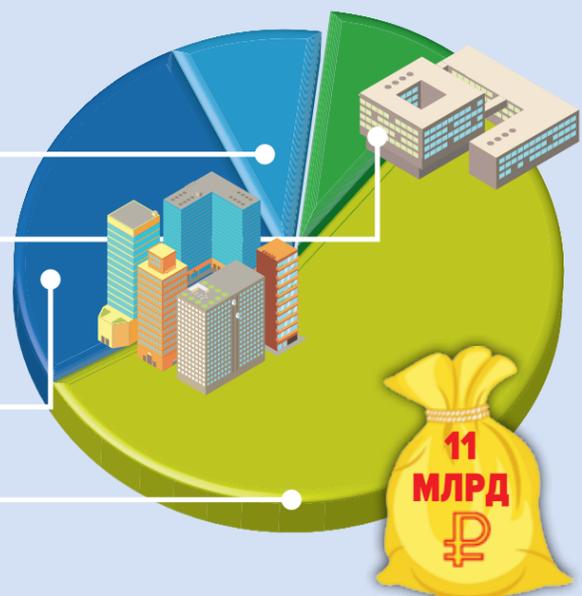
2016 г.

- 3 школы
- 1 стадион
- 1 объект совмещенного образования
- 1 амбулаторно-поликлиническое учреждение
- 15 детских садов

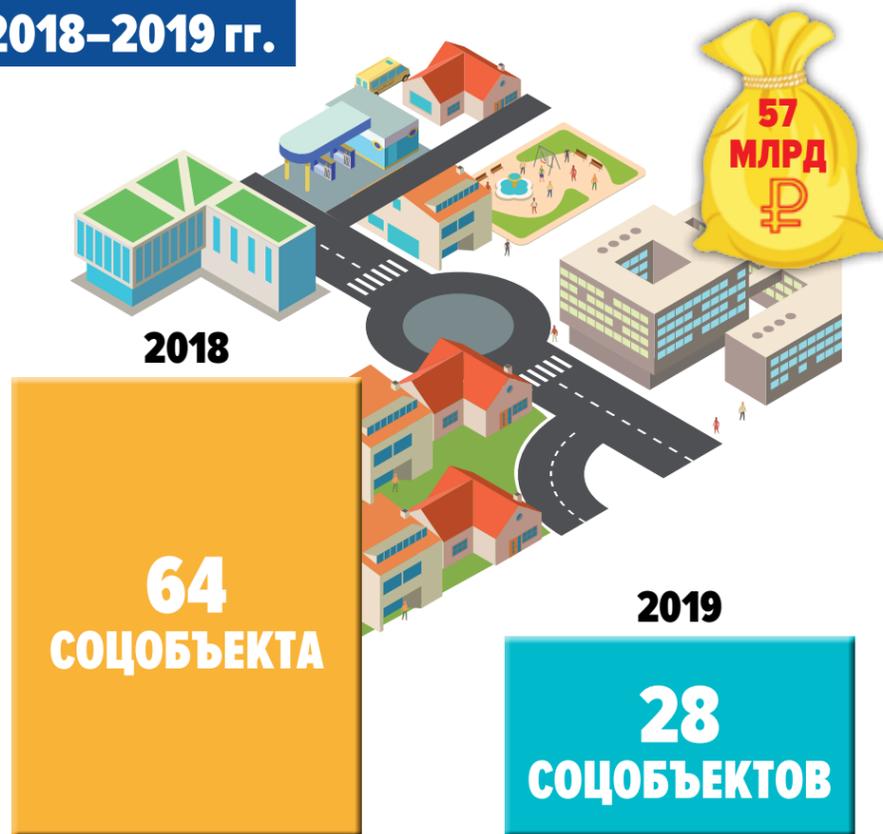


2017 г.

- 3 офиса врача общей практики
- 3 школы
- 9 объектов иного назначения
- 19 детских садов



2018–2019 гг.



ОБЗОР БИЗНЕС-ЛИТЕРАТУРЫ

СОВЕРШИТЬ ПРОРЫВ

Все мечтают совершить прорыв в своей области, создать что-то уникальное. Профессор Школы бизнеса Нью-Йоркского университета и партнер успешной дизайнерской компании frog design Люк Уильямс в своей книге «Переворот. Проверенная методика захвата рынка» описывает поэтапную методику создания прорывных решений.

Эта книга не совершит переворота в вашем сознании, но такая задача перед ней и не стоит. Ее ключевая идея не оригинальна. Для того, чтобы стать успешными, необходимо быть уникальными в своем роде, а чтобы этого добиться, нужно мыслить и действовать творчески. Главное, что выделяет работу Уильямса из череды ей подобных, – практичность. Творческое мышление, по Уильямсу, требует не проблеска гениальности, а последовательной работы, поддающейся описанию и стандартизации. Автор книги разделяет процесс на пять основных этапов.

ИЗМЕНИТЬ УГОЛ ОБЗОРА

Первый этап – создание оригинальной гипотезы. Это не так сложно, как казалось бы. Достаточно найти реализуемый ответ на парадоксальный вопрос, разрушающий сложившиеся стереотипы. Главное при этом – не позволить себе увлечься решением конкретных «рабочих проблем». Речь идет не об улучшении, а о прорыве.

Следовательно, первым шагом при разработке гипотезы должен стать поиск стереотипа в вашей отрасли, который стоило бы разрушить. Требуется провести быстрое и неформально-интуитивное исследование рынка, выявляя штампы, связанные с характеристиками уже имеющегося предложения, особенностями взаимодействия с потребителями и ценоопределением.

Характерный пример описываемого подхода – распространившиеся в последнее время в Санкт-Петербурге и Москве антикафе (тайм-кафе). Имелся стереотип: в кафе люди платят за кофе, еду и услуги официантов. Возник парадоксальный вопрос: «А что, если не брать за это деньги?» И появился прорывной ответ: «Можно брать деньги за аренду места». В результате появились коворкинги с поминутной оплатой, где можно провести встречу, обсудить дела или просто уютно посидеть в интернете и позаниматься, – за разумные деньги и без подгоняющих взглядов персонала.

НАЙТИ СВОЕГО КЛИЕНТА

Второй этап – определение рыночной возможности для реализации выдвинутой гипотезы. Оригинальная теория – это очень хорошо, но не в том случае, если она никому не нужна.

Без понимания потребительских нужд прорыв превращается в «вещь в себе». Из этого следует, что после выработки мысли требуется сформулировать вопросы, нуждающиеся в проверке, и в общих чертах определить целевую аудиторию, к которой вы собираетесь обращаться. Затем можно приступать к исследованию.

Уильямс рекомендует три основных способа исследования. Это опрос по предварительной договоренности, который сопровождается глубоким погружением в образ жизни опрашиваемых, наблюдение за поведением людей в общественных местах и технология, которую автор называет «Перехват». «Перехват» является комбинацией первых двух способов, так как предполагает как наблюдение, например, за поведением покупателей в магазине, так и вступление с ними в диалог для уточнения деталей и истинных мотивов. Важно всегда помнить, что самый лучший эксперт в вопросах потребления – потребитель.

Автор книги неоднократно подчеркивает, что, по его мнению, не только результаты, но и ход исследования необходимо фиксировать на бумаге, причем лучше всего – на отдельных листках (карточках), которые можно, обдумывая, группировать по-разному.

По мере обработки данных вы придете к определенным выводам, главные из которых должны содержать ответы на четыре вопроса. Решит ли ваша гипотеза проблему, или только устрани-

симптомы? Имеет ли она ценность для клиентов? Изменит ли к лучшему сложившийся порядок вещей? И главное, приведет ли реализация гипотезы к «возможности превратить нужное в желаемое» или «желаемое в нужное»?

СФОРМУЛИРОВАТЬ ИДЕЮ

На третьем этапе наступает время придумать способ практической реализации вашей гипотезы, то есть превратить ее в рабочую идею. Для этого Уильямс предлагает не самые свежие, но вполне здравые подходы. Во-первых, следует сфокусироваться на главном. На первом этапе наверняка возникло множество идей, из них надо выбрать три, которые кажутся самыми перспективными. При этом не нужно стараться найти самую практичную идею, помните, что вы ищите идеи прорывные.

Далее нужно сосредоточиться на трех избранных идеях, отточить их и сделать максимально убедительными. На этой стадии важно воспринимать мир как единое целое, не ограничивая себя какой-то одной сферой деятельности. Чем шире спектр применения идеи, тем она ценнее.

И очень важно записывать все возникающие мысли – иначе они теряются. Абстрактную мысль сложнее понять самому и объяснить кому-то, она так и остается на уровне общих слов. То есть для каждой из трех разрабатываемых идей должен возникнуть лист-эскиз большого формата, на котором она будет описана или визуализирована.

Эскиз должен содержать несколько элемен-

Создание оригинальной гипотезы – не так сложно, как кажется. Достаточно найти реализуемый ответ на парадоксальный вопрос, разрушающий сложившиеся стереотипы. Главное при этом – не позволить себе увлечься решением конкретных «рабочих проблем». Речь идет не об улучшении, а о прорыве.

тов. Первый из них – название (и, желательно, необычное и запоминающееся название). Затем следует собственно описание, уложенное в одно предложение. В это предложение надо включить характер товара, потенциальных клиентов, его преимущества и способ их предоставления. Например: книга для деловых людей, которая даст возможность узнать много нового, не читая ее (аудиокнига). Особую роль играет правильно определенная целевая аудитория и указание уникальных отличий. В качестве последнего штриха хорошо добавить какой-то графический образ, пусть и достаточно грубый. Люди воспринимают рисунки лучше, чем текст, и, в конце концов, вдруг кто-то в вашей команде не умеет читать?

ПРОТЕСТИРОВАТЬ И СМОДЕЛИРОВАТЬ

Как бы старательно вы ни изучали рынок, это никогда не заменит тестирования, пусть даже виртуального. Можно считать, что вы отлично понимаете проблемы потенциальных клиентов, но это совершенно не означает, что ваше решение им подойдет. Требуется создать фокус-группу, состоящую из представителей целевой аудитории, представить этой группе подготовленные на предыдущем этапе эскизы и запустить обсуждение.

Интересно, что автор предлагает в качестве первого шага в обсуждении, до показа участникам своих эскизов, предложить им графически изобразить их представление о продукте. Это

поможет увидеть потребительские стереотипы, с которыми придется работать.

После этого начинается собственно обсуждение и оценка, сначала индивидуальная, а потом групповая. Во время личной оценки тестирующие сообщают, насколько ваш эскиз, по их мнению, выказанному письменно и в тайне от остальных, соответствует желаемым качествам. Потом испытатели разделяются на группы и уже совместно определяют то же самое. Здесь важно внимательно слушать обсуждение и используемые аргументы. Так как во время индивидуальной оценки люди уже сформировали свое мнение, это будет полезное и интересное обсуждение.

Затем требуется подключить участников группы к внесению конструктивных улучшений и формулированию практичного решения. Люди охотно участвуют в творческом обсуждении, если видят, что это именно творчество. Завершая тестирование, нужно не забыть спросить у испытателей, сколько они были бы готовы отдать за продукт. Это, конечно же, не способ заранее установить цену, а определение того, насколько им на самом деле понравилось ваше предложение.

В результате изучения материалов обсуждения вы сможете увидеть лидирующую идею или идеи, на основе комбинации которых лучше всего выстраивать итоговое решение. Очень важно не абсолютизировать результаты испытаний. На мнение людей могут оказывать влияние самые разные факторы, и это надо иметь в виду.

После виртуального тестирования нужно приступить к изготовлению рабочего прототипа – грубой модели, на которой вы и ваша команда будете доформировывать искомое прорывное решение. Автор книги разделяет моделирование на три шага. На первом модель – всего лишь серия рисунков, поэтапно изображающих процесс использования продукта. Ко второму шагу прототип обретает трехмерность, чтобы вы смогли увидеть существующие ограничения, не очевидные при рисовании. Теперь можно совершить третий шаг – снять видео, применяя серию рисунков в качестве раскадровки, а трехмерную модель как реквизит.

После того, как результат вас окончательно удовлетворит, у вас на руках окажется прототип прорывного решения, который остается продать акционерам или инвесторам.

УБЕДИТЬ ДЕНЬГИ

Пятый этап – еще одно, последнее испытание. Нужно убедить людей вложить деньги в реализацию прорывной идеи, увлечь их и сделать единомышленниками. Как считает Уильямс, для этого у вас есть всего девять минут, из которых лишь первые десять секунд на то, чтобы увлечь аудиторию.

Имеющиеся девять минут автор книги рекомендует разбить на три блока по три минуты (или три слайда). В первом блоке требуется увлечь публику, во втором – усилить напряжение, и в третьем – превратить слушателей в ваших единомышленников.



Станислав Логунов, эксперт по оптимизации и модернизации бизнес-процессов в строительной отрасли

Первые три минуты должны вызвать у аудитории эмоциональный отклик, дать почувствовать необходимость «переворота». Слайд № 1 описывает сложившуюся ситуацию, имеющиеся проблемы. Второй слайд стоит посвятить наблюдениям за потребителями, их нуждами, а третий Уильямс рекомендует отдать под самую яркую историю, иллюстрирующую важность перемен.

Вторые три минуты, центральная часть, показывают найденную рыночную возможность и сделанные вами выводы. Четвертый слайд продемонстрирует аудитории неожиданный, парадоксальный взгляд на описанную ранее проблему, вашу прорывную гипотезу. И тогда естественным образом пятый слайд покажет ту прорывную возможность, которую вы нашли на втором этапе процесса. Затем в шестом слайде стоит сгладить возникший шок, предложив понятную всем поверхностную ассоциацию, проведя параллель с чем-то хорошо знакомым всем, но из совсем другой отрасли. Такую методику часто используют в кино, рекламируя новый фильм по формуле «хорошо известный всем старый фильм в новых условиях».

Завершающие три минуты следует отвести на закрепление результата, убеждение людей в вашей правоте. Седьмой слайд кратко описывает найденное решение – название, определение, визуальный образ и ключевое отличие. Восьмой демонстрирует преимущества этого решения, а девятый – то, что Уильямс называет «этом», ценность, выходящую за границы функциональности, высшую цель решения, которая дает моральное оправдание его существованию. Разумеется, необходимо понимать, что описанная последовательность – не догма, но изложенная концепция презентации более чем разумна.

«Переворот. Проверенная методика захвата рынка» – полезная книга, советы которой можно использовать как в полном объеме, так и по частям. Например, предложения Люка Уильямса по формулировке идей или подготовке презентаций имеют самостоятельную ценность.

Лаконичная, легко написанная книга не успеет наскучить, но при этом снабдит темами для размышления и окажет необходимое мотивирующее воздействие для применения полученных знаний. Особенно я рекомендую ее людям с инженерным складом мышления, так как это редкий образец книги, написанной «креативщиком» специально для «технарей».

Приятного чтения, и пусть у вас всегда будет рычаг и точка опоры, чтобы перевернуть если не мир, то вашу отрасль!

Обсудить эту и другие публикации рубрики «Сила знаний» вы можете в группе www.facebook.com/silaproject.ru, посвященной бизнес-литературе.

АПАРТАМЕНТЫ: ДОГНАТЬ И ПЕРЕГНАТЬ МОСКВУ

Михаил Кулыбин

Прошлый год для Петербурга ознаменовался взрывным ростом нового сегмента. Вслед за столицей на берега Невы пришли апартаменты и заняли около 5% рынка новостроек. Эксперты полагают, что этот тренд – всерьез и надолго.

По данным Knight Frank St. Petersburg, в конце 2016 года в продаже находились 25 проектов с апартаментами, совокупное количество предложения в которых составило примерно 3,3 тыс. единиц общей площадью около 197,8 тыс. кв. м. А это более 4% от общего объема предложения нового жилья в Петербурге.

По оценке аналитиков УК «МТЛ» (ГК «Бестъ»), цифры еще более убедительны: 23 проекта апартаментов общей площадью 166,4 тыс. кв. м, или 5,3% от общего объема жилья. А в «Лаборатории Метров» долю апартаментов на сегодняшний день определяют как 6%.

Число новых проектов в этом сегменте растет с каждым годом, спрос сохраняется на высоком уровне, и можно констатировать, что формат закрепился в городе.

ВСЕ БОЛЬШЕ, БОЛЬШЕ И БОЛЬШЕ

«Уходящий год запомнился увеличением объема продаж в сегменте апартаментов в 1,5 раза. Это говорит о том, что отношение к такому виду недвижимости, как апартаменты, заметно меняется», – поясняет генеральный директор АН «Метры» Андрей Вересов.

Специалисты Knight Frank St. Petersburg отмечают, что в 2016 году в Петербурге было продано почти 1968 апартаментов в различных сегментах, что на 65% больше, чем в 2015 году. Совокупное предложение увеличилось на 30%, за счет выхода в продажу 6 новых проектов и 2 дополнительных очередей.

Формат перестал быть чем-то необычным. «Девелоперы прониклись идеей строительства апартаментов и данным сектором начали интересоваться все больше игроков. Из некой «темной лошади» рынок апартаментов начал переходить в полноценную стадию становления. Он становится понятнее и девелоперам, и собственникам», – отмечает генеральный директор компании «МТЛ» Николай Антонов.

«Сегмент апартаментов утвердился на рынке недвижимости Санкт-Петербурга. В 2016 году объем предложения апартаментов в городе составил около 3 тысяч штук», – подтверждает начальник отдела маркетинговых исследований ГК «Пионер» Светлана Лежнева.

ГИБКИЙ ФОРМАТ И ДРУГИЕ ПЛЮСЫ

В качестве главной причины тренда эксперты единодушно отмечают повышенную «гибкость» этого формата.

«На активном росте апартаментов сказывается то, что перевод земли из одного функционального назначе-

ния в другое осуществить все труднее. Девелоперы не могут перевести участок из «деловой» в «жилищную» функцию, и им помогает сегмент апартаментов, который позволяет построить жилой объект на землях, для того не предназначенных», – говорит Николай Антонов.

«Возведение апарт-отелей в Петербурге сегодня становится альтернативой строительству жилья там, где на сегодняшний день уже практически нет участков под застройку», – отмечает Беслан Берсиров, заместитель генерального директора АО «Строительный трест», которое недавно приступило к реализации двух апарт-проектов.

С ними соглашается и Светлана Лежнева. «Все больше компаний рассматривает строительство апартаментов. На рынок выходят непрофильные девелоперы, которые обращаются в ГК «Пионер» за помощью в создании проектов апарт-отелей, организации продаж и управления готовыми объектами», – рассказала она.

«Весомым аргументом для развития рынка апартаментов является отсутствие социальной нагрузки, что очень привлекает девелоперов. Причем во всех ценовых сегментах – от премиум- до экономкласса», – добавляет Андрей Вересов.

По его словам, дополнительные плюсы имеет формат и для такой категории покупателей недвижимости, как частные инвесторы. «У клиентов появилось понимание, что заниматься управлением своей недвижимостью – поиском арендаторов, сдачей в аренду – легче через управляющую компанию», – считает эксперт.

Риелторы также высоко оценивают этот формат. «На мой взгляд, формирование сегмента апарт-отелей – это выход рынка аренды жилья на новый качественный уровень», – считает президент Ассоциации риелторов Петербурга и Ленобласти Игорь Горский.

По его словам, такое жилье комфортно для арендаторов, поскольку подразумевает наличие развитой социальной и сервисной инфраструктуры. «Кроме того, апартаменты очень удобны для корпоративных съемщиков, включая крупные иностранные компании, присутствующие в городе. Есть возможность «оптового съема жилья», а также безналичного расчета, что для юрлиц более удобно», – говорит эксперт.

Еще одним плюсом – уже с точки зрения пополнения городского бюджета – по мнению Игоря Горского, является абсолютная прозрачность сделок по аренде апартаментов. «Ни для кого



не секрет, что на рынке аренды квартир у частных лиц весьма велик процент черных и серых схем оплаты», – напоминает он.

ВСЕРЬЕЗ И НАДОЛГО

По общему мнению экспертов, оснований для изменения тренда в настоящий момент и в ближайшей перспективе не наблюдается. Более того, могут появиться новые факторы, которые придадут развитию апарт-проектов дополнительный толчок.

«На данный момент можно говорить о том, что в среднесрочной перспективе рынок апартаментов в Санкт-Петербурге продолжит развиваться и будет одним из привлекательных сегментов для инвестиций в сфере недвижимости», – прогнозирует руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg Тамара Попова.

По данным аналитиков компании «МТЛ», к 2018 году планируется вывод на рынок еще 32 новых объектов общей площадью 700 тыс. кв. м. «Не за горами чемпионат мира по футболу 2018 года, так что потребность в среднесрочной аренде возрастет, как возрастет и интерес к апарт-отелям (особенно с учетом заявленных цен на номера в гостиницах, которые в Петербурге даже выше, чем в Москве). Это приведет к тому, что и гости смогут оценить и ознакомиться с подобным форматом, что в глобальной перспективе увеличит поток гостей в апарт-отели и позволит этому сектору составить полноценную конкуренцию гостиницам», – считает Николай Антонов.

Кроме того, по его словам, уже

год как в воздухе витает предложение разрешить оформлять прописку в апартаментах. «И, возможно, оно даже когда-нибудь будет реализовано. Но в любом случае это предложение подстегивает рынок», – добавляет эксперт.

Причем расти апарт-проектам в Петербурге есть куда. «По оценкам «Лаборатории Метров», доля апартаментов на сегодняшний день составляет 6% от объема строящегося жилья Петербурга. И этот показатель будет увеличиваться. Так, в Москве в настоящее время апартаменты достигают примерно четверти от рынка строящегося жилья. А у Петербурга есть все предпосылки для опережения этих показателей благодаря наличию бесперебойного туристического потока», – уверен Андрей Вересов.

А Беслан Берсиров напоминает, что в некоторых европейских городах доля людей, арендующих жилье, достигает 50%. По его мнению, категория людей, которые не хотят покупать квартиру, привязываясь к одному месту, в Петербурге уже сформировалась.

КУДА РАСТИ

Как отмечает Тамара Попова, «анализ текущей ситуации показывает, что проекты с апартаментами успешны в разных районах города, независимо от степени деловой активности в месте своего расположения».

Это подтверждает и география запускающихся проектов – от центра «до самых до окраин». Так, в 2016 году были заявлены такие проекты, как, например: Art Studios (RBI) в Центральном районе,

Loft na Srednem (Docklands Development) и «Я – романтик» (Seven Suns) на Васильевском острове, «Лакха Парк» («Конкорд Менеджмент и Консалтинг») в Лахте и очередной этап проекта Salut («Союз-ИнвестДевелопмент») в Московском районе, «Внутри» (Seven Suns) в Сестрорецке.

Уже в этом году ГК «Пионер» вывела на рынок апарт-отель YE'S в центре города, на Социалистической ул., 21 (кстати, в компании сообщили, что в настоящее время рассматриваются земельные участки под новые проекты). А «Строительный трест» презентовал сразу два проекта на Петроградской стороне: на Большой Зелениной ул., 24, и на Ремесленной ул., 21.

Тамара Попова отмечает, что существенный земельный резерв для дальнейшего активного развития сегмента апартаментов представляет собой редевелопмент промышленных территорий. С ней согласен Андрей Вересов. «На мой взгляд, развитие серого пояса станет драйвером развития территорий. Сначала там появится комплексная застройка, и рядом с ней территории будут востребованы под функцию апартаментов», – убежден эксперт.

Как бы то ни было, в отличие от других сегментов рынка недвижимости сектор апартаментов относительно открыт для появления на нем новых игроков. Впрочем, первые признаки роста конкуренции, похоже, уже появляются. «Борьба за покупателя ужесточается в части создания уникальных концепций, сервисного обслуживания и креативных составляющих», – отмечает Андрей Вересов.

СИТУАЦИЯ



ФИННЫ ИСПУГАЛИСЬ РУССКИХ ДАЧНИКОВ

Елена Чиркова

На фоне укрепления курса рубля россияне заинтересовались финской недвижимостью. Вновь возросший спрос на дома и квартиры в Суоми обрадовал местный бизнес, но совсем не обрадовал Министерство обороны: покупка недвижимости насторожила ведомство настолько, что финны начали масштабную проверку всех сделок с их возможным расторганием.

В конце прошлого года руководитель финской спецслужбы Суро Анти Пеллтари направил в парламент обращение, в котором заявил, что финские дачи иностранцев угрожают безопасности страны. Масла в огонь подбавил и финский таблоид Iltalehti, заявив на днях, что это не просто россияне покупают дачи в соседней стране, это Россия скупает дома вблизи военных баз, аэропортов и важных участков дорог, чтобы размещать там своих солдат. Журналисты даже предположили, что сделки с финской недвижимостью совершаются в рамках программы по покупке земли для российской армии.

Представители Минобороны предположили, что за физлицами, с которыми заключены сделки, на самом деле стоят силовые структуры, но есть вероятность, что финны никогда не узнают, кто же на самом деле купил домик неподалеку от аэропорта Вантаа.

На днях стало известно, что парламент Финляндии решил провести проверку всех сделок с недвижимостью, заключенных нерезидентами страны, чтобы обезопасить Суоми от вероломного захвата. Правда, с оговоркой – изучать будут только те дома и квартиры, которые расположены вблизи стратегических объектов. А депутат финской Эдускунты Суна Кюмяляйнен и вовсе заявила, что по итогам проверки некоторые сделки с недвижимостью, заключенные иностранцами, придется расторгнуть. Кто в этом случае будет возмещать расходы продавца и покупателя, г-жа Кюмяляйнен не уточнила. Зато предложила ввести индивидуальные разрешения на сделки с недвижимостью для всех, кто приезжает из-за пределов ЕС.

По данным Геодезического ведомства Финляндии, в 2016 году граждане России заключили 150 сделок с финской недвижимостью почти на 19 млн евро. Для сравнения: жители Северной Европы, за исключением финнов, потратили только 9 млн на покупку недвижимости в Финляндии, а резиденты других стран Евросоюза – 45 млн евро. Стоимость сделок обычно варьируется от 15 до 50 тыс. евро.

Аналитики отмечают, что интерес россиян стал расти впервые после четырех лет постоянного спада. В 2015 году было заключено 147 сделок, в 2016 году – на 8 больше. В ведомстве дают довольно оптимистичные прогнозы на 2017 год, однако замечают, что до показателей 2008 года еще

далеко – тогда россияне приобрели 907 объектов недвижимости. Сегодня, равно как и 9 лет назад, большая часть сделок приходится на квартиры и небольшие частные дома в Иматре, Руоколахти и Савонлинне – городах восточной Финляндии. Выбор локации финские риелторы объясняют просто: эти территории ближе к границе, добираться до них проще и быстрее.

Представители петербургских компаний, работающих на рынке финской недвижимости, считают, что вся эта ситуация слишком гипертрофирована, а единственная проблема с покупкой жилья сегодня связана с тем, что финские банки перестали кредитовать нерезидентов Финляндии. Но и это связано с рисками невыплат по кредитам из-за нестабильного курса валют.

«Постановление Минобороны Финляндии касается только приграничных объектов, а в собственности у россиян их очень мало. Основной спрос приходится на берега Финского залива и озеро Сайма», – говорит Ольга Митрофанова, исполнительный директор компании Larri. – Да, вероятно, что проверки действительно будут, но это никоим образом не скажется на владельцах недвижимости. Я думаю, что речь идет скорее о проверке очень крупных объектов, а не маленьких квартир и коттеджей. Возможно, владельцев попросят предоставить договоры о покупке недвижимости, так как в Финляндии есть некоторые нюансы при оформлении в собственности недвижимости в приграничной зоне. Но не более того».

Илья Андреев, вице-президент BECAR Asset Management Group, считает, что значительных изменений решение парламента не повлечет. «Финляндия – правовая страна, поэтому, вероятнее всего, расторжения уже заключенных сделок не последует. Ограничения могут коснуться будущих сделок, однако это не повлияет на спрос среди российских покупателей. Возможность купить дом на берегу озера со всей необходимой инфраструктурой по выгодной цене всегда вызывает интерес», – уверен он.

Президент и генеральный директор концерна «ЮИТ» Кари Каунискангас уверен, что речь идет, скорее, об обычных обсуждениях, которые проводятся в парламенте Финляндии в рамках различных тем. Другие финские источники предпочли не комментировать ситуацию, но отпустили пару шуток про манию преследования и мировой заговор.

КАДРОВЫЕ ВОЕННЫЕ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ



Геннадий ЩЕРБИНА, генеральный директор АО ССМО «ЛенСпецСМУ» (входит в ГК «Эталон»), полковник, военный летчик первого класса



– Как помогают Вам военная закалка и армейская дисциплина сегодня?

– Система, отлаженная в армии, очень помогает. Я привык к порядку, привык к своей команде и знаю, что это – самое главное. Когда у тебя есть сильная и сплоченная команда единомышленников, тебе по плечу достижение любых целей. Главное – правильно сформулировать и поставить задачу.

– Помните ли Вы свой первый день на стройплощадке?

– В первый день работы я был поражен размахом строительства. В тот день, сразу после решения Вячеслава Адамовича Заренкова принять меня в Группу «Эталон», я оказался на совещании, после которого мы поехали на объект «ЛенСпецСМУ» на Гражданском проспекте, 36. Это был 2003 год. В тот день шла госкомиссия, и я помню, как впервые увидел живую завершающий этап строительства 25-этажного многоквартирного дома. Здание казалось мне просто огромным.

– Что труднее: военная служба или управление строительной компанией?

– В армии легче. Ты сам летаешь, сам сидишь за штурвалом, тебе понятны пошаговые действия членов экипажа и твои собственные. В строительстве, какой бы стаж работы у тебя ни был, ты все равно не можешь знать каждый этап до мельчайших деталей (в отличие, например, от устройства самолета и процесса полета).

Будучи командиром в армии, ты досконально знаешь, чем в конкретный момент времени занимается каждый член экипажа. В строительстве ты



физически не сможешь держать в голове конкретные действия каждого из тысяч рабочих: как он кладет кирпич или вяжет арматуру. Поэтому на стройке на каждом месте должен быть свой управленец. А вот контролировать этих управленцев – это моя прямая обязанность.

– Какие принципы, навыки и традиции армейской подготовки Вы перенесли в свою нынешнюю работу?

– Во-первых, умение принимать правильные решения. Как и в армии, в строительстве нельзя делать что-то спонтанно, на эмоциях. В любой ситуации нужно анализировать обстановку, возможно, консультироваться с коллегами – каждое решение должно быть обоснованно и взвешенно.

В плане принятия решений авиация и строительство очень схожи: в полете от твоих действий зависят жизни членов экипажа и твоя собственная. В строительстве то же самое – нельзя принимать решения, которые в будущем могут привести к опасности для людей.

Второй навык, полученный в армии и необходимый руководителю, – это умение правильно и быстро анализировать ситуацию и грамотно ставить задачи подчиненным. Тогда результат не заставит себя ждать.

Леонид КУПЛЕШНИКОВ, заместитель технического директора АО ССМО «ЛенСпецСМУ» (входит в ГК «Эталон»), полковник, военный летчик-снайпер



– Как помогают Вам военная закалка и армейская дисциплина сегодня?

– Военная закалка учит главному – в любое время дня и ночи ты всегда готов к действиям. И самое важное – поставленная перед тобой задача должна быть выполнена. Понимание того, что ты, как командир, в ответе за выполнение задачи и жизни подчиненных, перешло со мной из армии в строительную деятельность.

– Помните ли Вы свой первый день на стройплощадке?

– Первое время в «ЛенСпецСМУ» я работал в офисе, но все время чувствовал, что душа моя рвется на строительную площадку. Первый объект, на котором я занимался логистикой, был конгрессно-выставочный центр «ЭкспоФорум», где наша компания выступала в качестве генерального подрядчика. Это потрясающий, масштабный и интересный объект – настоящая гордость «ЛенСпецСМУ».

– Что труднее: военная служба или работа в строительной компании?



– Мне кажется, это несравнимые вещи. И в армии, и в строительстве ты должен стать профессионалом высшего класса. Будучи военным, я дослужился до высшей степени профессионализма – летчика-снайпера. Теперь моя цель – достичь высот в строительстве.

– Какие принципы, навыки и традиции армейской подготовки Вы перенесли в свою нынешнюю работу?

– Первое – это четкое понимание поставленной задачи. Второе – понимание, какие силы и средства необходимы для ее выполнения. И самое главное – как мобилизовать эти силы, чтобы добиться конечного результата. В строительной сфере это значит завершить объект качественно и в установленный срок.



КАДРОВЫЕ ВОЕННЫЕ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Владимир ЧМЫРЕВ, президент Ассоциации СРО «Балтийский строительный комплекс»

Окончил Камышинское военное строительно-техническое училище и Ленинградское высшее военное инженерное строительное училище. За более чем 10-летнюю службу занимал должности от заместителя начальника в/ч до заместителя начальника строительства Военно-морского строительного управления «Северовоенморстрой» Северного флота. Генерал-лейтенант в отставке. Кандидат наук, доцент, заслуженный работник высшей школы.

— Свое строительное поприще я начал в августе 1977 года в должности заместителя командира в/ч по технической части — велись работы по завершению строительства двухсекционного пятиэтажного жилого дома для военнослужащих Северного флота в пос. Гранитный Мурманской области. Передо мной и моими подчиненными стояла задача в кратчайшие сроки завершить кровельные работы на объекте и сдать его в обозначенные сроки.

Во время службы нашей главной задачей было возводить объекты для улучшения обороноспособности нашей страны. Закалка, которую я получил, как военный строитель и инженер, очень многое значит для меня до сих пор. После увольнения я занимался восстановлением купола Троицкого собора с использованием технологии деревянных клееных конструкций, которую также применял в работе при строительстве купола аквапарка «Вотервилль», купола аквапарка «Питерленд». Все знания и навыки, приобретенные на стройках Севера, мне очень помогли в работе на гражданских объектах.

Я занимал различные должности на службе и на гражданке, главным кредо в работе было и остается уважение человека к человеку. Видимо, поэтому мы не потеряли дружеские связи со своими сослуживцами и ежегодно проводим встречи с ветеранами-строителями.



Владимир БЫКОВ, директор Ассоциации СРО «Балтийский строительный комплекс»

Учился в Мончегорском политехникуме Министерства цветной металлургии СССР по специальности «Промышленное и гражданское строительство». С отличием окончил Ленинградское высшее военное инженерное строительное училище, получив специальность военного инженера-строителя, и Северо-Западную академию государственной службы. Почетный строитель России, отличник Военно-морского строительства, ветеран Вооруженных сил РФ, член Петровской академии наук и искусств, кандидат технических наук.



— Моей первой строительной площадкой стал гараж для автопарка техникума на три служебных автомобиля. Помню, я только поступил

в 1972 году в Мончегорский политехникум Министерства цветной металлургии СССР — и уже в сентябре этого года нас, студентов, привлекли на первую производственную практику, которую впоследствии мы проходили каждые полгода.

Дальнейшую практику я постигал в бригаде коммунистического труда в цехе электролиза меди на комбинате «Североникель». Это сооружение, оснащенное по последнему слову техники, было и по сей день остается уникальным объектом строительства.

В 1981 году после окончания ВИТУ по распределению попал в Снежногорск (Мурманская обл.) на строительство одного из самых лучших судоремонтных заводов. В частности, мы строили элинг для ремонта и переоснащения атомных подводных лодок последних поколений. Участвовал в строительстве причалов под ныне действующий авианосец «Адмирал Кузнецов» и крейсер «Петр Великий». Строил специальные военные, жилые и социальные гражданские объекты в Мурманской, Архангельской, Вологодской, Ленинградской областях.

Военная служба научила ценить солидарность профессионального сообщества, которая обобщает накопленный опыт, знания, практику, в том числе и последние достижения науки и техники.

ИНВЕСТИЦИИ



СКИДКА НА АРЕНДУ ГОСЗЕМЛИ ИНВЕСТИТОРАМ НЕ ПОМОЖЕТ

Мария Мельникова

Смольный пытается повысить инвестиционную привлекательность города и лоббирует в парламенте принятие закона о выделении земли под инвестобъекты. Некоторые депутаты считают, что власть идет навстречу бизнесу в ущерб интересам города. А эксперты рынка уверены, что разницу почувствуют очень немногие.

Изменения в закон «О порядке предоставления объектов недвижимости, находящихся в собственности города, для строительства, реконструкции и приспособления для современного использования» прошли уже два чтения в Законодательном собрании Петербурга. Данный законопроект внес на рассмотрение ЗакСа лично губернатор Георгий Полтавченко. Официально изменения должны приравнять региональный закон к федеральному, однако парламентская оппозиция полагает, что власти просто идут на поводу у бизнеса.

ТОЛЬКО ГЧП

Самым дискуссионным пунктом законопроекта стало предложение разрешить городским властям снижать арендную плату при заключении соглашения о застройке государственных земельных участков. На данный момент такое условие действует только для объектов, имеющих особое социальное, культурное или экономическое значение для города.

«Нормы направлены на улучшение инвестиционного климата», — пояснил представитель губернатора в ЗакСе Юрий Шестериков.

Опрошенные эксперты сходятся во мнении, что ситуацию на рынке законопроект не изменит, и скидку на арендную плату получат единичные девелоперы. «Просто кому-то на рынке недвижимости станет легче дышать. Но уже за это можно сказать спасибо», — полагает генеральный директор «БКН-Девелопмент» Леван Харазов.

Такого же мнения придерживается начальник отдела развития и управления активами ЗАО «БФА-Девелопмент» Мария Скобелева: «Изменения в закон направлены на приведение его в соответствие с корректировками земельного законодательства и закона о государственно-частном партнерстве. Это не меняет кардинальным образом условия применения нормативного акта».

Эксперт пояснила, что и действующий закон не регулирует отношения, связанные с предоставлением объектов, которые могли бы заинтересовать малый бизнес. Поправки ситуацию не изменят, а значит, количество девелоперов, желающих арендовать госземли, значительно не увеличится. «Учитывая современные тенденции, как мне кажется, компании будут стремиться искать возможности реализовать свой инвестиционный потенциал через федеральное законодательство, в первую очередь регулирую-

щие вопросы государственно-частного партнерства, нежели законодательства города об инвестиционной деятельности», — полагает эксперт.

Генеральный директор «Объединения строителей СПб» Алексей Белоусов также уверен, что изменения в закон повлияют в основном только на строителей, работающих в рамках ГЧП: «По сути, законопроект даст властям возможность предоставить льготы тем компаниям, с которыми заключены концессионные соглашения. Пока у Смольного такой возможности нет. Но подобных соглашений очень мало, поэтому на инвестиционный климат в городе это вряд ли повлияет».

Однако юрист практики по недвижимости и инвестициям «Качкин и Партнеры» Мария Оболенская полагает, что в определенных ситуациях строители выиграют: «Например, здание на арендуемом участке или часть здания уже принадлежит инвестору, и имеется необходимость в реконструкции объекта. Соответственно, другое лицо все равно это сделать не может, а инвестору необходимо решение города, который предоставляет ему такую возможность без торгов и получает инвестиционные отчисления. В связи с этим снижение арендной платы — разумная мера и возможность для города стимулировать инвесторов вкладывать деньги в реконструкцию».

Стоит отметить, что законопроект находится в стадии обсуждения. В связи с этим парламентская оппозиция весьма скептически оценивает проект, указывая на его многочисленные недостатки.

ВОПРОСЫ БЕЗ ОТВЕТОВ

Депутата от фракции «Яблоко» Бориса Вишневецкого расстроило, что авторы законопроекта не просчитали объем недополученной прибыли из-за снижения стоимости аренды. «Вы же предлагаете принять законопроект, который позволит в неизвестной заранее степени уменьшать плату по неизвестным критериям, которые нигде не установлены, и ничто не мешает в рамках этого закона снизить оплату до нуля», — возмущен Борис Вишневецкий.

Депутат от фракции «Партия Роста» Оксана Дмитриева отметила, что правительство города и так очень часто идет навстречу бизнесу в ущерб городу. Впрочем, она предлагает полностью пересмотреть не только предлагаемые поправки, но и ныне действующий закон.

ПЕРСПЕКТИВЫ

ВОЕННАЯ ИПОТЕКА ВЫШЛА НА «КРЕЙСЕРСКУЮ СКОРОСТЬ»

НАЧАЛО НА СТР. 1

По данным ФГКУ «Росвоенипотека», по состоянию на 1 января 2017 года с начала функционирования накопительно-ипотечной системы (НИС), с 2009 года, участниками системы заключено 174 630 сделок по приобретению жилья на общую сумму почти 551,9 млрд рублей.

В 2016 году было заключено 33 992 сделок на 110,4 млрд рублей. Это вполне сопоставимо с показателями 2015 года, когда было приобретено 32 658 квартир суммарно на 105,82 млрд рублей. Можно сказать, что программа набрала «крейсерскую скорость», позволяющую эффективно решать главную ее задачу по обеспечению жильем военнослужащих.

В ПЯТЕРКЕ ЛУЧШИХ

В Санкт-Петербурге, по данным Росвоенипотеки, в 2016 году было заключено сделок по программе «Военная ипотека» более чем на 4,64 млрд рублей. Это примерно на 22% больше, чем за 2015 год, когда их общий объем составлял 3,79 млрд рублей. Средняя стоимость квадрата в приобретенных в рамках программы квартирах составляла около 81,5 тыс. рублей (в 2015 году – почти 88 тыс. рублей). Средняя площадь приобретенных квартир – около 46,5 кв. м (в 2015 году – около 44 кв. м).

В Ленинградской области в 2016 году по программе «Военная ипотека» было приобретено квартир более чем на 4,41 млрд рублей. Это всего на 2% меньше, чем за 2015 год, когда было выдано кредитов на 4,5 млрд рублей.

Оба региона входят в топ-5 субъектов РФ по объемам сделок купли-продажи жилья в рамках программы. Петербург в 2015–2016 годах занимал четвертую позицию, Ленобласть переместилась с третьей на пятую, в целом сохранив абсолютные показатели. Для сравнения: в Подмоскovie в 2016 году в рамках военной ипотеки было приобретено жилья на 20,52 млрд рублей, в Краснодарском крае – почти на 8,9 млрд, в Москве – на 4,94 млрд.

БАНКОВ СТАЛО БОЛЬШЕ

Активнее всего в Северо-Западном федеральном округе по программе работают Сбербанк и «ВТБ 24». Кроме того, заметное участие в ней принимают «Связь-банк», банк «Зенит», «Газпромбанк» и др.

Как сообщил заместитель председателя Северо-Западного банка Сбербанка Олег Тихомиров, по программе «Военная ипотека» в Северо-Западном федеральном округе было выдано 1,5 тыс. ипотечных кредитов на общую сумму 2,5 млрд рублей. «Количество выданных займов превысило показатели 2015 года на 22%. Средняя сумма кредита составила 1,7 миллиона рублей, что практически не отличается от показателей 2015 года», – отметил он.

По данным Сбербанка, в Петербурге по этой программе в 2016 году было выдано 894 кредита на сумму более 1,5 млрд рублей, что почти на 60% больше, чем в 2015 году. В Ленобласти военной ипотекой от Сбербанка воспользовались более 100 семей военнослу-

жащих, увеличив ипотечный портфель банка почти на 170 млн рублей.

Показатели «ВТБ 24» несколько скромнее. В 2016 году в рамках программы банк выдал в Санкт-Петербурге более 230 кредитов на общую сумму 412 млн рублей, сообщила управляющий директор по ипотеке филиала «ВТБ 24» Ирина Зуева. По ее словам, это ниже показателей 2015 года, когда филиалом по этой программе было выдано свыше 800 ипотечных кредитов на сумму в 1,5 млрд рублей. По мнению Ирины Зуевой, снижение показателей связано с тем, что в этом сегменте рынка начали активнее работать и другие банки.

В то же время она с оптимизмом смотрит в перспективу: «Программа «Военная ипотека» на рынке крайне востребована, поэтому мы и в 2017 году рассчитываем на увеличение спроса клиентов».

Представители обоих банков подчеркивают важность программы – и как инструмента решения жилищных проблем военнослужащих, и для развития банковской деятельности как таковой.

«Это важный и востребованный финансовый инструмент, который позволяет решить военнослужащим и их семьям один из насущных вопросов – вопрос приобретения жилья. Это не только эффективный, но и социально направленный продукт, который уже доказал свою необходимость», – отмечает Олег Тихомиров. «ВТБ 24» является стратегическим финансовым партнером Минобороны РФ, а поэтому программа «Военная ипотека» продолжает оставаться важной составляющей нашей работы», – соглашается с ним Ирина Зуева.

ВОЕННЫЕ В ПРОГРАММЕ

Столь же высоко отзываются о военной ипотеке и застройщики, объекты которых аккредитованы на участие в ней. «Для строительных компаний программа имеет большое значение. Военнослужащему для приобретения недвижимости средства частично предоставляет государство, а это значит, что застройщик их гарантированно получит», – говорит начальник отдела ипотечного кредитования ГК «КВС» Елена Тарабукина.

Безусловно, объемы продаж в рамках программы не составляют критически важных величин, особенно для крупных застройщиков. Тем не менее в кризисный период они были неплохим подспорьем.

По словам коммерческого директора «ЛСР. Недвижимость – Северо-Запад» Юлии Ружицкой, в 2016 году по программе было заключено 250 сделок. Г-жа Тарабукина сообщила, что военная ипотека достигает 24,8% в общем объеме ипотечных сделок ГК «КВС». По ее словам, доля сделок по программе увеличивается ежегодно. «По сравнению с 2015 годом в прошлом году количество квартир, приобретенных военнослужащими в наших новостройках, увеличилось на 21%. Общая сумма выданных нашим клиентам кредитов по военной ипотеке выросла до 66 миллионов рублей», – рассказала Елена Тарабукина.

Начальник управления продаж ГК «ЦДС» Дмитрий Сидоренко отмечает, что объемы и количество сделок по программе пока

незначительные, но это связано исключительно с непродолжительным сроком работы с военной ипотекой, в которую компания включилась только осенью 2016 года. Между тем интерес со стороны участников НИС достаточно высок.

СЛУЖИВЫЕ БЕРУ КОМПАКТНЫЕ «ДВУШКИ»

Судя по комментариям экспертов, интерес у участников ипотечной системы имеется к жилью в разных локациях. «Наиболее востребованными являются квартиры в жилых комплексах, находящихся в черте города, при наличии развитой социально-бытовой, коммерческой и транспортной инфраструктуры», – говорит Юлия Ружицкая. «По локациям предпочтение отдается домам в районах Ленобласти, граничащих с городом», – высказывает свое мнение Дмитрий Сидоренко.

«Участники НИС для военнослужащих приобретали в 2016 году у нас преимущественно квартиры средней площадью порядка 50 квадратных метров (то есть начальный метраж «семейного» жилья). Средняя стоимость квадрата составила 69–72 тысячи рублей», – рассказывает директор по продажам и продвижению компании «СПб Реновация» Ольга Захарова.

«Наибольшей популярностью у участников программы пользуются компактные «двушки», средняя площадь квартир – около 50 квадратных метров», – говорит Дмитрий Сидоренко. «Как правило, по военной ипотеке приобретаются двухкомнатные квартиры площадью в районе 57 квадратных метров. В среднем на покупку квартиры в проектах КВС военнослужащий тратил в 2016 году 3,5 миллиона рублей», – добавляет Елена Тарабукина.

По ее словам, семьи военнослужащих предпочитают квартиры с чистовой отделкой, в которые переезжать можно сразу, без вынужденной паузы на дорогой и шумный ремонт. Ольга Захарова также отмечает среди привлекательных опций чистовую отделку и формат компактной «двушки» (около 55 кв. м).

ПРОГРАММНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

Единогласно представители девелоперов и в оценке перспектив военной ипотеки. «Опыт нашей работы показал, что данная программа доказала свою эффективность, и мы уверены, что в 2017 году число клиентов среди военнослужащих будет только расти», – утверждает Юлия Ружицкая. «В 2017 году мы ожидаем дальнейшего увеличения спроса со стороны военнослужащих», – вторит Елена Тарабукина.

«Для ГК «ЦДС» это перспективное направление, и в 2017 году мы планируем его развивать, в частности, будет расширен пул партнерских банков», – делится планами Дмитрий Сидоренко. «По мере роста строительной готовности наших объектов, в 2017 году мы ожидаем увеличения количества сделок с привлечением военной ипотеки», – прогнозирует Ольга Захарова.

Столь единодушный оптимизм и банков, и застройщиков убеждает, что программа продолжит активное развитие в наступившем году, и задача обеспечения жильем защитников Отечества будет решаться.

КАДРОВЫЕ ВОЕННЫЕ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ



Руслан ЧИПЧИКОВ, генеральный директор «СтройИнжиниринг»

– Как помогают Вам военная закалка и армейская дисциплина сегодня?

– Без всяких сомнений, привитые в юности военная закалка и военная дисциплина помогли мне и в житейских вопросах, и в деловой сфере. В 17 лет я вступил в ряды Вооруженных сил СССР и на протяжении 17 лет служил в армии. Заложенные в то время навыки помогли мне добиться успеха и до сих пор помогают мне во многих сферах и вопросах.

– Помните ли Вы свой первый день на стройплощадке?

– Как бы это иронично ни звучало для книжек и для потомков, но я действительно помню свой первый день на строительной площадке. Это было летом, 4 августа 1984 года: в Калужской области я пришел на стройку очень большого промышленного здания, возводимого для организации связи. Более детально рассказать не могу – это военная тайна. Огромная строительная площадка с большим количеством людей произвела на меня сильнейшее впечатление и повлияла на всю мою дальнейшую жизнь. Я был и подавлен, и восхищен, и воодушевлен настолько, что не хватало слов. Моими проводниками в новый мир стали Александр Митрофанович, старший бригадир, инструктор бригады каменщиков и прораб, начальник участка, Михаил Овсепович Мартиросян.

– Что труднее – военная служба или управление строительной компанией?

– На военной службе трудно, потому что знаешь: если будут военные действия, тебя призовут и, может, даже с риском для жизни. Это осознает каждый офицер! Если говорить о мирном времени, то управление строительной организацией в сто раз труднее, чем военная служба. В известном фильме «Белорусский вокзал» герой Анатолия Папанова говорит: «Как хорошо было в армии, все за тебя подумают, все о тебе решат. Скомандуют направо – идешь направо шагом марш. За тебя подумают и все спланируют». А вот руководить строительным предприятием – это значит самому обо всем думать и принимать решение, что в тысячу и даже миллион раз сложнее, чем военная служба.

– Какие принципы, навыки и традиции армейской подготовки Вы перенесли в свою нынешнюю работу?

– Многие используемые на военной службе способы организации и азы дисциплины перенесены в наш быт. Не подумайте, что сотрудники нашей организации ходят строем, просто коллектив компании четко организован. Все процедуры и исполнительская дисциплина созданы по принципам военной подготовки. Морально-психологическая атмосфера в коллективе тоже сродни военной. Возможно, сейчас многие компании более «демократичные», но у нас в этом смысле порядок. Все это, так или иначе, я взял из военной службы.



ПРЕЦЕДЕНТ

«ГЛАВСТРОЙ-СПБ» ОТДЕЛАЛСЯ ЛЕГКИМ ИСПУГОМ

Мария Мельникова

Комитет имущественных отношений Санкт-Петербурга признал законность действий компании «Главстрой-СПб», разделившей два земельных участка на части ради строительства девятой очереди жилого комплекса «Северная долина» и второй очереди района «Юнтолово». Госстройнадзор же отмечает, что если повезло «Главстрою-СПб», то это не значит, что повезет другим.



На прошлой неделе стало известно, что Служба государственного строительного надзора и экспертизы Санкт-Петербурга отказала во вводе в эксплуатацию 10 жилых домов на 4721 квартиру. Отказ чиновники мотивировали тем, что «Главстрой-СПб» самовольно разделил земельный участок на части. Соответственно, первоначальный земельный участок юридически прекратил существование, а с ним и разрешение на строительство.

При этом сроки строительства «Главстрой-СПб» не нарушил: действие разрешения на строительство ЖК «Северная долина» до 4 июня 2017 года, а «Юнтолово» – до 1 декабря 2016 года. «Строительство домов завершено в установленные сроки», – подтвердили в Госстройнадзоре.

Ради разрешения ситуации Госстройнадзор обратился в КИО. «Чиновники признали, что наша компания действовала корректно, поэтому мы ждем решения Госстройнадзора. Все дома готовы к заселению», – рассказали в пресс-службе «Главстрою-СПб».

В службе сообщили, что ситуация «Главстрою-СПб» не исключительная. «Бывает, что во время строительства

застройщики реформируют земельный участок, разделяя его на части и используя для других целей. Они не учитывают, что трансформация приведет к отказу в выдаче разрешений на ввод, поскольку новый по площади участок перестает отвечать требованиям правил землепользования и застройки в части обеспечения нормативов по озеленению и размещению парковочных машино-мест», – об этом говорил еще в середине прошлого года на встрече с инвесторами в Центре импортозамещения начальник отдела межведомственного взаимодействия Госстройнадзора Санкт-Петербурга Арсений Волков.

Юристы из компании «Качкин и Партнеры» призывают застройщиков тщательно соблюдать требования закона, однако если участок уже разделен, то и из такой ситуации есть достойный выход. «При разделении участка застройщику нужно получить градостроительный план новообразованных земельных участков. При этом ранее выданный градостроительный план утрачивает силу со дня выдачи нового документа», – сообщила Вероника Перфильева, юрист практики по недви-

мости и инвестициям «Качкин и Партнеры».

Причем начать легализацию новых участков следует с уведомления Госстройнадзора. «Надо представить всю необходимую документацию, включая градостроительный план новых участков», – сказала г-жа Перфильева.

Уполномоченный орган в течение десяти рабочих дней обязан принять решение о внесении изменений в разрешение на строительство. Ведомство может отказать, только если планируемый объект не отвечает требованиям Градплана земельного участка.

Отметим также, что это далеко не первый случай, когда Госстройнадзор отказывает в разрешении на ввод уже готовых жилых домов. В такой ситуации оказалась компания «Северный город» (RBI), строящая ЖК комфорт-класса Green City. Ее представители рассказали, что первоначально Госстройнадзор отказал из-за того, что уже во время строительства дома были использованы проектные решения, не прошедшие экспертизу. «Сейчас мы подготовили полный пакет документов в соответствии с требованиями Госстройнадзора и в ближайшее время рассчитываем

получить разрешение на ввод. До конца марта, согласно условиям, указанным в договорах долевого участия, мы передадим ключи покупателям квартир», – пояснили в пресс-службе компании «Северный город».

Подобные проблемы испытывала и компания «Леонтьевский мыс», реализующая одноименный элитный жилой комплекс в Петроградском районе. Однако в минувшую пятницу Госстройнадзор все-таки дал разрешение на ввод объекта. «Мало каким компаниям удается получить документы после первого же обращения в Госстройнадзор, и у нас не получилось. Но мы подали уточненный пакет документов и на 99% были уверены, что получим разрешение на ввод», – сообщили в «Леонтьевском мысе». Отметим, что данный ЖК – долгострой, история которого началась еще летом 2008 года, а сроки завершения неоднократно переносились.

В самом же Госстройнадзоре не согласны с тем, что все так легко и просто, поэтому настоятельно рекомендуют приводить всю документацию в соответствие с требованиями закона до начала итоговой проверки и обращения за соответствующим разрешением.

НОВОСТИ ГОССТРОЙНАДЗОРА

ИНФОРМАЦИЯ О НАПРАВЛЕНИИ ИЗВЕЩЕНИЯ В ГОССТРОЙНАДЗОР ПЕТЕРБУРГА О НАЧАЛЕ СТРОИТЕЛЬСТВА В ЭЛЕКТРОННОЙ ФОРМЕ



В связи с неоднократным поступлением в Службу государственного строительного надзора и экспертизы Санкт-Петербурга извещений о начале строительства по электронной почте, оформленных ненадлежащим образом, сообщаем следующее.

В соответствии с Административным регламентом Службы по исполнению государственной функции по осуществлению регионального государственного строительного надзора извещение о начале работ с приложенными документами направляются путем его подачи в электронном виде через Портал государственных и муниципальных услуг Санкт-Петербурга либо посредством «Личного кабинета» Службы на официальном сайте Службы, непосредственно при посещении Службы в отдел координации и контроля в часы приема, установленные пунктом 2.1 Административного регламента (среда 9:30–13:00, пятница 9:30–13:00), либо почтовым отправлением в адрес Службы.

Извещение о начале работ, направляемое в электронном виде, должно быть подписано руководителем организации застройщика или технического заказчика квалифицированной электронной подписью.

Направление извещения без электронной подписи в электронном виде на адрес электронной почты Службы не допускается. Направленные таким образом извещения не будут приняты Службой в качестве надлежащих извещений.

Поступление надлежаще оформленного извещения о начале строительства является юридическим фактом, являющимся в свою очередь основанием для начала административной процедуры по формированию дела и составлению программы проведения проверок.

В случае поступления ненадлежащего извещения дело не формируется и проведение строительных работ, таким образом, осуществляемых без государственного строительного надзора, будет расцениваться как нарушение действующего законодательства (ч. 5 ст. 52 Градостроительного кодекса РФ) и станет основанием для привлечения к административной ответственности, предусмотренной ч. 2 ст. 9.5 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях.

≡ ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

ИГОРЬ ЛИТУНЕНКО: «УСПЕТЬ ПЕРЕИГРАТЬ РЫНОК»

Несколько противоречащих друг другу тенденций сошлись сегодня в одной точке, усложнив до предела работу инженерной компании на строительном рынке. Объем рынка постепенно уменьшается, стоимость оборудования неизменно растет, но общемировая тенденция к усложнению инженерных систем в зданиях сохраняется, несмотря на какие кризисы.

Люди привыкают к определенному качеству и постоянно хотят большего. Поэтому работа над каждым новым проектом напоминает настоящую баталию, которая разворачивается на бумаге, задолго до появления на стройке первых экскаваторов. Чтобы выиграть в борьбе решений, проектировщик должен виртуозно балансировать между стоимостью строительства, которая важна для заказчика, и будущим комфортом и долговечностью здания, которые важны потребителю. Чтобы проект получился действительно качественным, современный проектировщик должен уметь переигрывать рынок, жить немного в будущем, предлагать новые решения раньше, чем о них попросят. А современная инженерная компания должна постоянно развиваться и сохранять штат высококвалифицированных специалистов.

Компания «Конфидент» появилась в Петербурге в 1992 году. В этом году мы отмечаем 25-летний юбилей. На примере истории развития нашей компании можно четко проследить историю развития российского рынка, и петербургского рынка в частности. Каждый этап развития «Конфидента» совпадает с изменениями тенденций на рынке, на которые мы оперативно реагировали, предлагая актуальный продукт. В начале 90-х годов рынок интересовали вопросы безопасности и защиты информации. Именно на этой волне и появился «Конфидент». От безопасности отдельных элементов рынок пришел к общей безопасности объектов. Тогда в компании появился отдел по монтажу и обслуживанию таких систем, из которого постепенно возник Инженерный центр. В то время у нас было собственное производство, где разрабатывались и выпускались оборудование для систем управления доступом: турникеты, шлагбаумы и пр. Мы также активно занимались проектированием и монтажом слаботочных систем. С началом 2000-х в Петербург пришла большая стройка, а «Конфидент» пополнился специалистами в области кондиционирования, вентиляции, отопления, электрификации. К 2005 году Инженерный центр стал одной из основных структурных единиц компании. Он разделен на два крупных отдела: проектно-аналитический и строительно-монтажный, работа

которых обеспечивается необходимыми инфраструктурными подразделениями.

Не будем умалять достоинств нашего монтажного подразделения, однако именно проектно-аналитический отдел в инженерной компании можно считать его интеллектом, ведь на сегодняшнем рынке качественный проект уже не может быть типовым. Каждый проект индивидуален, словно сложный пазл, который проектировщик собирает из пожеланий заказчика, результатов экспертизы, аналитических данных, конфигурации строения, возможностей оборудования, рациональности каждого из решений, вариантов оптимизации. Современная проектная компания уже не имеет права работать на рынке, не имея серьезной аналитической составляющей.

К сожалению, мы часто сталкиваемся с ситуацией, когда наших специалистов приглашают в проект не «с нуля», а ради экспертизы уже готовых проектных решений на предмет их полноты, грамотности, актуальности и энергоэффективности. Мы вынуждены констатировать, что процент некачественных проектов с каждым годом повышается. Повышается и количество проектов, которые претерпевают множество изменений уже в ходе реализации. Это связано с нестабильной ситуацией на строительном рынке.

Сегодня даже не очень «длинные» по меркам рынка проекты, как, например, строительство жилого дома, могут потребовать неоднократной корректировки из-за постоянно меняющейся стоимости оборудования. В данной ситуации потребуются не только аналитические навыки проектировщика, но и его способность предложить сразу несколько сценариев и оперативно закрыть вопросы повторных экспертиз. Решить нетиповые или оперативные вопросы способны только высококвалифицированные специалисты. Поэтому в «Конфиденте» особое внимание уделяют квалификации. Штат проектировщиков формируется в основном из опытных специалистов. Однако мы готовы принять и талантливых ребят буквально со студенческой скамьи. Как правило, они начинают с должности помощника проектировщика в узкоспециализированной области и, получая должное практическое образование на рабочем

месте, достаточно быстро вырастают до уровня ГИПа широкого профиля. Но, несмотря на опыт и занимаемую должность, каждый специалист отдела в обязательном порядке участвует в системе обучения внутри компании. И мы гордимся тем, что сегодня в строительных компаниях города работает множество специалистов, которые начинали свою карьеру в «Конфиденте», — уровень их квалификации позволяет им занимать высокие должности в других компаниях. И даже если специалист покидает нашу компанию, весь опыт, наработанный им, остается в виде реализованных проектов. Именно реализованные проекты мы считаем нашими главными учителями, благодаря которым мы можем с уверенностью войти в любой проект на любом этапе.

Объектов за четверть века создано больше двух тысяч. Каждый из них достаточно уникален, о каждом есть что вспомнить, каждый можно назвать любимым. Но есть и «звезды» — те проекты, которые на момент реализации были новаторскими, прогрессивными и сложными в исполнении. Именно они многому нас учили и заставляли меняться. Первым таким объектом можно считать гостиничный комплекс Ханты-Мансийска «Crownwell Resort Югорская Долина», который строился для проведения чемпионата мира по биатлону в 2003 году. Мы спроектировали и осуществили монтаж систем пожарной безопасности на объекте с уникальной архитектурой, ведь комплекс был построен в форме остроконечного северного чума. Сроки сдачи, как обычно, поджимали. К авралу добавлялась высокая ответственность не только перед местными властями, но и перед мировым спортивным сообществом. Но проект был успешно завершен точно в срок. Теперь гостиница регулярно принимает и туристов, и спортсменов, и гостей других соревнований, проходящих в Ханты-Мансийске.

Другой интересный объект — Рязанский нефтеперерабатывающий завод, где «Конфидент» проектировал и запустил систему комплексной безопасности. Территория завода огромна, периметр ограждения составляет около десяти километров. И по всему периметру требовалось установить системы доступа, пожарные извещатели и пр. Объект был очень непредсказуемым, ведь, чтобы



Директор Инженерного центра компании «Конфидент» Игорь Литуненко

закончить работы в срок, наши сотрудники были вынуждены выполнять работу других подрядчиков. Они выходили на площадку с лопатами, чтобы вручную устанавливать ограждения. Весь срок реализации проекта нам пришлось жить на территории завода — колоссальный объем работ и их сложность требовали постоянного присутствия. Я знаю, что наши системы успешно функционируют на заводе до сих пор.

Особую гордость я испытываю за новый терминал аэропорта Пулково, где мы работали над системой противопожарной защиты. Проект был архисложным из-за архитектурных решений: ломаной конфигурации потолков и помещений, расположенных ярусами. Проектная документация проходила защиту в Главэкспертизе, где уровень проверок очень высок. Строительство терминала осуществляла турецкая подрядная организация и делала это безжалостно быстро! Отвечая на новый вызов, нами была организована мобильная проектная площадка прямо на стройке. Девушки-проектировщицы ежедневно снимали шпильки и надевали тяжелые рабочие сапоги с металлическими вставками, чтобы выпускать новые авторские листы, ведь проект дорабатывался в ходе строительства.

Отдельная, сложная и любимая в Петербурге тема — работа на исторических объектах, для которой требовалось получать отдельную лицензию Министерства культуры. У нас уже довольно внушительный послужной список таких проектов — Русский музей, здания Кордегардий, Шуваловский дворец, несколько зданий на Большой Морской улице и пр. Сегодня совместно с архитектурным бюро мы осуществляем проектирование внутренних инженерных систем сложнейшей реконструкции

Александровского дворца в Царском Селе. На объекте одновременно идут работы по реставрации с последующим приспособлением дворца под музейную функцию. Мы работаем в Царском Селе уже два года и сейчас приступили к следующему этапу — реконструкции Китайского театра, а точнее, его полному восстановлению из руин.

Не менее интересный исторический объект — бывший особняк Лобанова-Ростовского, знаменитый «Дом со львами», в котором сегодня открыт пятизвездочный отель Four Seasons. Для этого гостиничного комплекса специалисты «Конфидента» разрабатывали, в частности, проект климатизации спа-центра, аналогов которому в городе нет. Помещения спа-центра с бассейном, банями и спортивным залом располагаются внутри исторического здания и окружены помещениями с другим функциональным назначением. Для того чтобы создать у человека максимальное ощущение комфорта, от проектировщиков потребовались глубокие знания во многих областях: архитектуре, энергетике, химводоподготовке, вентиляции, дизайне. Задача в данном случае усложнялась ограничениями и требованиями международного гостиничного оператора.

Несмотря на то что у нас за плечами имеются годы работы и столь разноплановые объекты, все равно остаются отрасли, в которых поработать пока не удалось. Сегодня мы мечтаем «о высоком», а именно — о высотном строительстве, которое постепенно получает легальный статус в таком сложном городе, как Санкт-Петербург. Мы мечтаем о развитии российского промышленного комплекса и о новых проектах со статусом «международный». Проекты-мечты, но уже сейчас специалисты «Конфидента» готовы реализовать каждую из них.

РОБКИЙ ОПТИМИЗМ НА ЛИЗИНГОВОМ РЫНКЕ

Татьяна Мишина

Согласно предварительной оценке RAEX, рынок нового лизингового бизнеса в минувшем году вырос на треть, однако основной вклад в увеличение сделок внесли покупатели авиатранспорта и железнодорожной техники. Вместе с тем эксперты отмечают растущий, хотя и другими темпами, сегмент строительной и спецтехники, чему способствуют специальные программы лизингодателей, поставщиков техники, а также меры поддержки со стороны Минпромторга.

СТАРТ С НИЗКОЙ БАЗЫ

В начале 2016 года прогнозы основных игроков лизингового рынка, работающих в сегменте спецтехники, были осторожными. Мало кто из них рассчитывал на серьезный рост после двухлетнего спада.

Однако, по данным RAEX, уже за первые три квартала 2016 года в растущем объеме лизинговых сделок на строительную и дорожно-строительную технику пришлось 8,2% нового бизнеса против 5,9% годом ранее, на грузовой транспорт – 18,25 и 16,7% соответственно. Полностью итоги предыдущего года будут подведены через месяц, но уже сейчас можно сказать, что стабилизация в экономике в 2016 году привела к частичному восстановлению лизингового рынка, который в предыдущем году просел на 26%, а в 2014-м – на 13%. Положительные изменения наметились также в объемах сделок на приобретение в лизинг спецтехники.

«Первое полугодие 2016 года характеризовалось небольшим, но планомерным повышением бизнес-активности предпринимателей, а тенденции третьего и четвертого квартала уже позволяли говорить об однозначном росте в сегментах автотранспорта, специальной техники и в ряде отраслевых сегментов лизинга оборудования», – рассказывает Андрей Волков, руководитель Дирекции продуктового развития и взаимоотношений с партнерами ООО «Балтийский лизинг», где доля сделок по продаже строительной и спецтехники за прошедший год составила 8,8%.

УДОБНЕЕ И ДОСТУПНЕЕ

Ключевую роль в восстановлении продаж сыграла стратегия производителей, которые переориентировались на более гибкую ценовую политику как в отношении прямых поставок, так и продаж в лизинг.

«У нас давние партнерские отношения с компанией Liebherr, которая предоставляет нам особые условия для покупки и аренды техники, – поясняет управляющий партнер ФГИК «Размах» Сергей Ефремов. – В 2017 году, в связи с реализацией ряда сложных проектов на промышленных объектах Дальнего Востока, Сибири и Урала, мы планируем расширение парка техники минимум на 20%».

В сегменте лизинга спецтехники самые выгодные предложения исходят от совместных программ лизинговых компаний и производителей, в том числе зарубежных. Как правило, производитель дает лизинговой компании возможность предлагать лучшие ставки и минимальные авансовые платежи за счет собственных субсидий и при этом нацелен на долгосрочное сотрудничество. Таким образом, в частности, на российский рынок продвигают оборудование и технику предприятия Республики Беларусь и Китая.

Свою роль в борьбе за потребителя в прошедшем году сыграли также предложения лизинговых компаний по снижению ставок (до 1–1,5% по некоторым продуктам), увеличению сроков договоров и внедрению программ экспресс-лизинга, нацеленных на привлечение основного заказчика – компаний малого и среднего бизнеса. Учитывая этот тренд, и поставщики, и лизинговые компании уже внедрили или прорабатывают договоры на предоставление в лизинг поддержанной техники и транспорта с пробегом.

Еще одним драйвером роста, подтвердившим свою результативность, стала программа Минпромторга по субсидированию лизинга. По данным «ВТБ-Лизинга», в период действия программы доля льготного лизинга доходила до 40% от общего объема сделок. В 2017 году программа будет продлена, а выделенные на ее реализацию средства увеличены вдвое, до 10 млрд рублей. Ожидается,



что эта мера позволит реализовать 41,5 тыс. единиц техники, преимущественно грузовой и специальной. Для субсидирования лизинга такой строительной-дорожной и коммунальной техники, как бульдозеры, фронтальные погрузчики, экскаваторы, автогрейдеры, в этом году предусмотрено 2,5 млрд рублей.

«Наша компания участвует в обсуждении и подготовке новой госпрограммы субсидирования лизинга на строительную-дорожную и коммунальную технику, которая окажет существенное влияние на спрос в данном сегменте», – пояснили в «Балтийском лизинге».

НАДЕЖДЫ НА ОТДАЛЕННОЕ БУДУЩЕЕ

Резкого роста продаж техники по лизинговым договорам не произойдет, предупреждают тем временем специалисты отрасли.

«В 2016 году рынок лизинга спецтехники несколько стабилизировался, хотя о восстановлении прежних объемов рынка говорить сложно, – считает Сергей Ефремов. – Многие монтажные компании ушли с рынка, некоторые сами сдают собственную технику в аренду, так как количество проектов сократилось и техника простаивает. Тем не менее демонтажная техника остается крайне дорогостоящей и дешевле не становится, а это значит, что у бизнеса по-прежнему не будет хватать оборотных средств для осуществления единовременной покупки».

Такого же мнения придерживаются поставщи-

ки техники из компании «Единые Техно Системы» (ЕТС): оживление рынка начнется с 2018 года, а возврат к докризисному уровню 2013 года возможен не раньше 2021–2022 годов, и то при условии, что Минстрой реализует планы по вводу жилой недвижимости до 100 млн кв. м к этому сроку. Ранее, по мнению генерального директора ЕТС Дениса Литвинова, строительные компании вряд ли начнут модернизацию основных фондов. Кроме того, поставщикам спецтехники понадобится время, чтобы отыграть провал последних лет: по оценке компании, в 2015 году рынок просел на 65%, за первые полгода 2016-го – еще на 20%.

Основные потери понесла ввозимая спецтехника – из-за изменений валютного курса и введения с начала 2016 года утилизационного сбора многим строительным компаниям она стала не по карману, и большинство из них будет откладывать покупку новой техники до лучших времен.

«Ситуация на рынке лизинга строительной-дорожной и спецтехники напрямую зависит от положения на строительном рынке. Если застройщики переживают кризис и не стремятся к приобретению новой техники, а вместо этого делают ставку на аренду и ремонт имеющихся активов, то ожидать высокой активности на рынке лизинга в данном сегменте не приходится. Но мы внимательно наблюдаем за покупательским спросом и в зависимости от этого стараемся предлагать нашим клиентам те продукты, которые будут на данный конкретный период наиболее актуальны», – подчеркнул Андрей Волков.

ИНИЦИАТОРЫ
КОНКУРСАПРИ УЧАСТИИ ПРАВИТЕЛЬСТВА
САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

СТРОИТЕЛЬ ГОДА – 2016

ЕЖЕГОДНЫЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ КОНКУРС

Генеральный оператор конкурса СРО А «Объединение строителей СПб»
+7 (812) 347-78-91 (92)

www.stroitelgoda.spb.ru

Прием заявок на участие в конкурсе
с 6 февраля по 3 марта 2017 года

Генеральный информационный партнер



Деловой партнер



Информационные партнеры



РОССИЙСКИЙ СОЮЗ СТРОИТЕЛЕЙ ПОДДЕРЖАЛ ПЛАНЫ ССОО

На минувшей неделе руководство Союза строительных объединений и организаций приняло участие в рабочем совещании в Российском Союзе строителей и в работе юбилейного X съезда строителей Ленинградской области.

13 февраля в Российском Союзе строителей прошло рабочее совещание под председательством президента РСС В.А. Яковлева, на котором Петербург представлял вице-президент РСС по работе в Северо-Западном федеральном округе О.А. Бритов.

Владимир Яковлев дал на совещании оценку ситуации, сложившейся на строительном рынке в начале 2017 года. Он отметил, что отрасль находится сегодня в условиях правовой нестабильности, связанной с внесением изменений в 214-ФЗ и по 372-ФЗ. При этом Российский Союз строителей вместе с входящими в него общественными организациями, в том числе НОСТРОЙ и НОПРИЗ, ведет активную законодательную деятельность и участвует в разработке нормативно-технической документации, связанной с градостроительством. Так, практически готов к подписанию проект отраслевого тарифного Соглашения на 2017–2020 годы между Российским Союзом строителей, Минстроем РФ и Профсоюзом строителей России,

который всегда являлся важной вехой во взаимодействии бизнеса и власти.

На совещании было принято решение поддержать инициативу Союза строительных объединений и организаций о возобновлении деятельности межрегиональной рабочей группы при Минстрое РФ по подготовке поправок к 214-ФЗ и рекомендовать включить в нее вице-президента РСС по работе в СЗФО О.А. Бритова и заместителя председателя Комитета по строительству администрации Санкт-Петербурга Е.П. Барановского.

Также руководство РСС поддержало инициативу включения вице-президента РСС по работе в СЗФО О.А. Бритова и технического директора СРО Союз «Строители Петербурга» С.Т. Фролова в Общественный совет при Министерстве строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации и в состав экспертного совета по строительству, промышленности строительных материалов и проблемам долевого строительства при Комитете



Государственной Думы по транспорту и строительству.

На совещании в РСС было принято решение о поддержке мероприятий, посвященных пятидесятилетию ССОО, и согласован их график. Ближайшим из них станет XVI практическая конференция «Развитие строительного комплекса Санкт-Петербурга и Ленинградской области», которая состоится 30 марта в Большом аукционном зале Фонда имущества Санкт-Петербурга. В рамках конференции запланированы доклады и выступления по наиболее острым проблемам развития строительного комплекса. Принятая по итогам резолюция будет направ-

лена в федеральные и региональные органы власти. Союз строительных объединений и организаций приглашает профессиональное сообщество принять участие в работе конференции. Подробную информацию о формате ее проведения и вариантах спонсорской поддержки можно найти на сайте ССОО <http://www.stroysoyuz.ru/>.

На прошлой неделе руководство ССОО приняло также участие в работе юбилейного X съезда строителей Ленинградской области. Почетный президент Союза, координатор НОСТРОЙ по Санкт-Петербургу Александр Вахмиров остановился в своем выступлении на проблемах, связанных с реформи-

рованием системы саморегулирования. Он напомнил делегатам съезда о необходимости обратить серьезное внимание на состояние СРО, в которых они состоят. Сегодня идет масштабная работа по оздоровлению системы саморегулирования, в этих условиях строителям важно сохранить членство в СРО и не потерять допуски на ведение строительных работ.

Союз продолжит планомерную работу по информированию строительного сообщества о законодательных новациях на круглых столах, которые пройдут в марте накануне XVI практической конференции «Развитие строительного комплекса Санкт-Петербурга и Ленинградской области».

15 лет!

СОЮЗ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ

«Развитие строительного комплекса Санкт-Петербурга и Ленинградской области»

XVI ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

30 марта 2017 года

Большой Аукционный зал Фонда имущества Санкт-Петербурга (переулок Привцова, д 5)

Начало в 11.00

Регистрация участников с 10.00

Генеральные информационные партнеры:

Стратегический информационный партнер

Кто строит в Петербурге

СТРОИТЕЛЬНЫЙ

СТС

Участие в работе конференции бесплатное

Предварительная регистрация участников, дополнительная информация - в дирекции Союза: (812) 570-30-63, 714-23-81, ssoo@stroysoyuz.ru

www.stroysoyuz.ru

InterStroyExpo
WorldBuild St. Petersburg

Самая крупная на Северо-Западе России выставка строительных и отделочных материалов

19–21 апреля 2017

Санкт-Петербург
КВЦ «ЭКСПОФОРУМ»

В рамках выставки:

Acity
Международный форум по градостроительству и архитектуре

Конкурс «Инновации в строительстве»

Генеральный информационный партнер:

СТРОИТЕЛЬНЫЙ СТС ИНФО

Ведущий отраслевой партнер:

Кто строит в Петербурге

Кто строит в Петербурге

Медиа партнер:

Спайсика

Получите электронный билет worldbuild-spb.ru

Организаторы: +7 (812) 380-60-14 build@primexpo.ru

12+



IMG ARCHLOVERS.COM

ДОЛГОСТРОЙ

Завершилось строительство Elbphilharmonie: 13 лет 168 архитекторов работали над проектом. Вместо заявленных 77 млн евро он стоил городу 789 млн, а сроки сдачи постоянно откладывались из-за исков и смены подрядчиков.

в Петербурге Кто строит

20 февраля 2017 г. № 05-06 (477)

Издается с апреля 2011 года.

Выходит еженедельно по понедельникам.

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@ktostruit.ru, интернет-портал: ktostruit.ru

Генеральный директор: Анна Кацага

E-mail: AnnaK@ktostruit.ru

Главный редактор: Н. А. Бурковская

E-mail: editor@ktostruit.ru

Выпускающий редактор: Наталья Соколова

Над номером работали: Елена Чиркова, Мария Мельникова, Михаил Кульбин, Татьяна Мишина, Анна Дурова

Фото: Максим Дынников, gov.spb.ru

Рисунки: cartoonbank.ru

Технический отдел: Петр Эрлеман

Отдел подписки и распространения: e-mail: spb@ktostruit.ru

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

Коммерческий отдел: Ольга Малий, Гульбара Ашимбаева

Подписка: ООО «СЗА «Прессинформ», ООО «Урал-Пресс СПб»

Подписной индекс 00535

Распространяется по подписке, 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-836

Свободная цена

Подписано в печать по графику и фактически 17.02.2017 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 «Союзные вести», «Кадровые военные в строительстве», «От первого лица» публикуются на правах рекламы.

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

Следующий номер газеты «Кто строит в Петербурге»

в связи с выходными и праздничными днями

выйдет в понедельник, 6 марта 2017 года.

16+

ЖДИТЕ! СКИДКИ БУДУТ

ЯРМАРКА НЕДВИЖИМОСТИ

31 марта - 2 апреля ЭКСПОФОРУМ

Организатор - ООО «Выставка «Ярмарка недвижимости». Тел.: +7 (812) 324-70-05

ВЫСТАВКА

СТРОИМ ЗАГОРОДНЫЙ ДОМ

Современные технологии
домостроения
и готовые домокомплекты

Строительные и отделочные
материалы, инженерия,
канализация, водоснабжение

Дизайн и благоустройство,
ландшафтный дизайн



ПОЛУЧИТЕ БЕСПЛАТНЫЙ
БИЛЕТ НА САЙТЕ
WWW.Y-EXPO.RU

Генеральный партнер
Ярмарки недвижимости



Официальный партнер
Ярмарки недвижимости



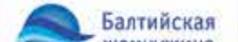
Стратегический партнер
Ярмарки недвижимости



Партнер Ярмарки недвижимости



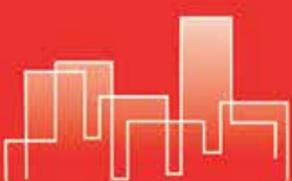
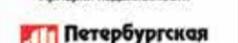
Партнер Ярмарки недвижимости



Спонсор программы
«Недвижимость - в доход!»



Спонсор Деловой программы
Ярмарки недвижимости



ГОРОДСКАЯ
НЕДВИЖИМОСТЬ



ЗАГОРОДНАЯ
НЕДВИЖИМОСТЬ



ЗАРУБЕЖНАЯ
и КУРОРТНАЯ
НЕДВИЖИМОСТЬ