

СТРОИТЕЛЬСТВО И НЕДВИЖИМОСТЬ

СТОИТ ЛИ ОЖИДАТЬ В ПРИКАМЬЕ БУМА НОВЫХ ПРОИЗВОДСТВ
СТРОЙМАТЕРИАЛОВ В СВЯЗИ С РОСТОМ ЖИЛИЩНОГО
СТРОИТЕЛЬСТВА // 11

КАК ПЕРМСКИЕ РАБОТОДАТЕЛИ ПОДДЕРЖИВАЮТ СВОИХ
СОТРУДНИКОВ В РЕШЕНИИ ЖИЛИЩНЫХ ПРОБЛЕМ //14

БУДЕТ ЛИ РАСТИ ОБЪЕМ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ
В РЕГИОНЕ // 18

КАКИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПОЯВИЛИСЬ НА РЫНКЕ КОТТЕДЖНОГО
СТРОИТЕЛЬСТВА В ПЕРМСКОМ КРАЕ // 22



ВТОРНИК, 12 АВГУСТА 2014 № 141
(№5414 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №9–26
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.
Распространяются только в составе газеты.

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE

КОММЕРСАНТЪ

BUSINESS GUIDE ТЕМАТИЧЕСКИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ К ГАЗЕТЕ **КОММЕРСАНТЪ**





ИРИНА ПЕЛЯВИНА,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«СТРОИТЕЛЬСТВО И НЕДВИЖИМОСТЬ»

СТРОЙНАРЯД

В ПЕРМСКОМ КРАЕ В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ БЫЛИ АНОНСИРОВАНЫ НЕСКОЛЬКО ПРОЕКТОВ ПО СОЗДАНИЮ НОВЫХ ПРОИЗВОДСТВ — ОСП, ГАЗОБЕТОНА, ГИПСОКАРТОНА. ОДНАКО ЭТОТ ПРОЦЕСС НЕЛЬЗЯ НАЗВАТЬ МАССОВЫМ: ВЫСТАВЛЯЕМЫЕ НА ТОРГИ ПЛОЩАДКИ ПОД РАЗМЕЩЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОЙИНДУСТРИИ ЗАЧАСТУЮ ОСТАЮТСЯ БЕЗ ИНТЕРЕСАНТОВ. ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ ОБ ОТСУТСТВИИ СЕРЬЕЗНОГО ФИНАНСОВОГО РЕСУРСА НА ПОДОБНЫЕ ПРОЕКТЫ У МЕСТНЫХ ИГРОКОВ И НЕДОЗАГРУЖЕННОСТИ УЖЕ СУЩЕСТВУЮЩИХ МОЩНОСТЕЙ. СВЕТЛАНА БЫКОВА

КАЧЕСТВЕННЫЕ МЕТРЫ

Краевые власти пытаются простимулировать рост жилищного строительства в регионе. Задача — достичь показателя 1,3 млн кв. м в год. Идея хорошая. Больше предложений — ниже цена. Вслед за количеством новых квадратных метров в регионе чиновники задумались и об открытии новых производств стройматериалов. Попытки привлечь инвесторов на производственные площадки пока не пользуются особым спросом. Специалисты говорят, что наши предприятия пока вполне обеспечивают себя стройматериалами, даже при строительстве 1,3 млн кв. м в год дефицита не предвидится.

На мой взгляд, развитие этой отрасли должно идти не в сторону количества, а в качество. Например, как просто потребитель и житель многоквартирного дома, я мечтаю, чтобы стены в нем были потолще. А услуга «квартира под ключ» не ограничивалась покраской стен в ванной. Или она была бы хотя бы такой, чтобы не осыпалась от прикосновения. Но определенное движение в этом направлении заметно. Причем наиболее заинтересованными в этом процессе оказываются сами строители.

Так, например, мы с подружкой поселились в домах одного застройщика, но с разницей в три года. Если у меня входные двери были деревянными, то у нее уже металлическими собственного производства застройщика. Из плюсов нового дома: розетки по евростандарту и даже плинтуса. Кажется, даже шумоизоляция. В общем, тенденции положительные.



ПЕРМСКИЕ ЗАСТРОЙЩИКИ РАССЧИТЫВАЮТ НЕ ТОЛЬКО НА ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ МЕСТНОЙ СТРОЙИНДУСТРИИ, НО И НА СОБСТВЕННЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ МОЩНОСТИ

ПРОЕКТ ПОД КИРПИЧ Пермский край наращивает объемы жилищного строительства. О стремительных темпах в этой сфере краевые власти рапортуют уже второй год. По итогам прошлого года была превышена отметка в 1 млн кв. м (на 21,6% больше, чем годом ранее), а в первом полугодии этого года построено 377,7 тыс. кв. м (на 58% больше, чем за первые шесть месяцев 2013 года). Всего к концу 2014 года руководство региона рассчитывает достичь показателя в 1,1 млн кв. м, а к 2015 году — 1,3 млн кв. м. По данным аналитиков, если в регионе сохранится рост объемов жилищного строительства и к 2015 году действительно будет вводиться 1,3 млн кв. м жилья в год, может возникнуть определенный дефицит стройматериалов. Еще в прошлом году аналитический центр «КД консалтинг» посчитал, что при полной загрузке производственных мощностей предприятия края могут производить до 250 млн условных кирпичей в год, а для ввода 1,3 млн кв. м жилья объемы производства должны быть на уровне 260 млн услов-

ных кирпичей, для ввода 1,5 млн кв. м — на уровне 300 млн условных кирпичей. Также при полной загрузке мощностей предприятия региона могут выпускать 700–750 тыс. куб. м сборного железобетона, при этом для строительства 1,3 млн кв. м жилья потребность составляет 500 тыс. куб. м в год, для 1,5 млн кв. м — около 700 тыс. кубометров. Впрочем, несмотря на растущие объемы жилищного строительства, бума новых производств строительных материалов за последние несколько лет в крае не случилось, и прирост мощностей на первый взгляд не очень заметен. Стимулировать производителей попытались власти — в июне этого года Фонд РЖС выставил на торги сразу четыре участка под производство строительных материалов (ПСМ). Это площадка в Кировском районе Перми (поселок Крым, 19 га) и три площадки во Фроловском сельском поселении (Пермский район, 9,9 га, 19,8 га и 7,13 га). Все участки предоставлялись в аренду на четыре года и могли быть использованы под создание предприятий стройинду-

стрии, например, под производство домокомплектов для малоэтажного строительства по технологиям каркасно-панельного домостроения, производство клееного бруса, элементов несъемной опалубки, силикатного кирпича, бетона, инженерного оборудования для жилищного строительства, прочих строительных материалов. Однако ни один из активов не заинтересовал инвесторов — на торги не было подано ни одной заявки.

Чуть более успешными оказались попытки краевых властей, которые привлекли в Прикамье Swiss Kropo. Почти год назад регион подписал соглашение с «Кроно Холдинг АГ» о строительстве завода по производству ориентированно-стружечных плит (ОСП). Его мощность должна составить более 600 тыс. куб. м в год, общий объем инвестиций — около 10,4 млрд руб. Этой весной комитет имущественных отношений Краснокамского района провел аукцион по продаже земельного участка для развития деревообрабатывающего производства. Победителем было признано ООО «Свисс

ОТСУТСТВИЕ СЕРЬЕЗНЫХ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ, ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ЯВЛЯЕТСЯ ОДНОЙ ИЗ ПРИЧИН НИЗКОЙ АКТИВНОСТИ В СОЗДАНИИ НОВЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ



ТЕНДЕНЦИИ

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

Кроно Групп», предложившее за участок наибольшую цену — 11,82 млн руб. (начальная цена составляла 11,26 млн руб.). Площадка (29 га) располагается в Краснокамском районе, вблизи деревни Новая Ивановка. У концерна Krones Group сейчас только один завод в России — в городе Шарья Костромской области, суммарная мощность производственных линий составляет почти 1 млн куб. м различной продукции ежегодно. Концерн «Кроно Холдинг» включает в себя девять производственных предприятий в семи странах Европы (Швейцария, Германия, Франция, Польша, Венгрия, Украина, Россия). Общий объем выпускаемых предприятиями древесных плит составляет более 7 млн куб. м в год.

Пойти навстречу производителям решили и на уровне краевой столицы. Так, еще с прошлого года администрация лоббировала изменения в одно из думских решений, которые бы позволили предоставлять участки под промпроизводства без торгов, по актам выбора. Муниципальные власти мотивировали это тем, что уже есть реальные инвесторы, готовые размещать новые мощности. Речь, в частности, шла о компании «Гипсополимер», которая рассчитывала расширить производственные мощности за счет участка на Промышленной, 113а (Индустриальный район Перми). Нормативные изменения все же были приняты думой, тем не менее земля на Промышленной была выставлена на аукцион. В начале июля были подведены его итоги. Право аренды участка площадью 5,7 га (разрешенное использование — промышленные и складские объекты IV–V класса вредности) досталось «Прикамской гипсовой компании» за 1,035 млн руб. при стартовой цене 986,351 тыс. руб. ООО «Прикамская гипсовая компания» создано в 1998 году для продажи и продвижения на рынок продукции ОАО «Гипсополимер». С 2004 года выпускает сухие смеси под торговой маркой «Гипсополимер» на собственных производственных мощностях. Проект на Промышленной компании собирались

реализовывать в партнерстве. Как пояснил ВГ гендиректор ОАО «Гипсополимер» Владимир Кисиленко, те планы, которые были изначально с прицелом на эту площадку, уже изменились. «Мы уже расширили производство за счет нашей территории на Васильева, поскольку получение участка в Индустриальном районе оказалось растянутым во времени. Варианты использования участка на Промышленной есть, но планы пока „сырые“ и могут поменяться», — добавил господин Кисиленко.

ВСТАТЬ В СТРОЙКУ Впрочем, намерения местных производителей не ограничиваются площадками в Перми. Тот же «Гипсополимер» совместно с «Прикамской гипсовой компанией» уже осваивает территорию в Кунгурском районе. Проект был анонсирован еще в прошлом году. Он предусматривает строительство нового завода по производству гипсокартонных листов (ГКЛ) на базе Разепинского месторождения гипса, расположенного в 10 км от Кунгура рядом с деревней Шавкуново. Лицензию на разработку этого месторождения ООО «Прикамская гипсовая компания» получило в июле 2011 года. Мощность была заявлена от 40 млн кв. м в год. «Сейчас уже заключен договор на инжиниринг. В течение года будет идти проектирование. Также мы получили техусловия на присоединение железнодорожных путей, вопрос по электрическим сетям — в стадии решения», — рассказал ВГ Владимир Кисиленко. Он уточнил, что участок под строительство площадью 26 га находится в аренде. Строительство может быть начато не ранее следующего года, оно займет, по словам господина Кисиленко, около двух лет. Он отметил, что заявленная мощность завода может быть скорректирована в сторону уменьшения. Объем инвестиций в проект оценивается в 2,5 млрд руб.

Владимир Кисиленко уточняет, что сегодня серьезного роста рынка, на котором присутствует предприятие, не наблюдается, скорее идет перераспре-



МАКСИМ КИМЕРНИНГ

НЕСМОТЯ НА РАСТУЩИЕ ОБЪЕМЫ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА, БУМА НОВЫХ ПРОИЗВОДСТВ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ В КРАЕ ПОКА НЕ НАБЛЮДАЕТСЯ

ДОСТОЙНЫ НАЗЫВАТЬСЯ ЭЛИТОЙ

Один из Гран-при XVIII Всероссийского конкурса на лучшую строительную организацию, предприятие строительных материалов и стройиндустрии получило пермское ОАО «ПЗСП». По итогам работы в 2013 году компании присвоено звание «Элита строительного комплекса России», вручен переходящий кубок.

Организаторы конкурса определяли победителей по количеству баллов в сумме всех показателей деятельности предприятия. Учитывались объемы строительства и производства, размеры прибыли и активов, расходы на социальную и благотворительную помощь, охрану труда и научно-техническое развитие компании. Во внимание принимались уровень сертификации качества продукции и социальная политика.

Сегодня ПЗСП — это предприятие, которое ведет жилое строительство. При этом почти полностью (на 85%) самостоятельно обеспечивает свои стройки всеми необходимыми материалами и комплектующими. Оставшиеся 15% — отделочные материалы и инженерные системы, закупаемые у сторонних поставщиков. В то же время около половины произведенной на заводе продукции отпускается на продажу сторонним потребителям.

Среди наиболее популярной продукции ПЗСП — железобетонные изделия, газобетонные

блоки, наружные панели серии Э600, бетоны, растворы, окна и двери. На экспорт завод производит в том числе тампонажные смеси и закаленное стекло.

География поставок завода варьируется в зависимости от видов продукции. К примеру, известь используется на металлургических предприятиях страны, а также поставляется на золотоносные рудники Урала, Сибири, Дальнего Востока. Оконные конструкции от ПЗСП охотно покупают в Удмуртии, Башкирии, Свердловской и Челябинской областях. А вот такая продукция как газо- и железобетон — тяжелая и объемная, поэтому ее стоимость сильно возрастает в зависимости от расстояния перевозки. Поэтому самый дальний регион, куда ПЗСП поставляет панели серии Э600, — Удмуртия.

Зато архитектурные и закаленные стекла поставляются от Архангельска до Камчатки. Стекольную продукцию от ПЗСП готовы покупать и везти через полстраны — тому причи-



Печь для закалки крупноразмерного стекла

ной высочайшее качество этой выпускаемой продукции. Закалка стекла — достаточно новая для российского рынка технология, и производителей такого стекла в стране немного. Но спрос на нее велик: из закаленного стекла делают витрины магазинов, двери, перегородки в торговых центрах, заграждения для хоккейных площадок, мебель, посуду и многое другое. К тому же в использовании оно гораздо безопаснее: такое стекло в 10 раз прочнее обычного, но даже если его удастся разбить, оно рассыпается круглыми гранулами, которыми нельзя пораниться.

ОАО «ПЗСП» всегда в курсе малейших колебаний рынка и старается выигрывать конкурентную борьбу за счет оптимального соотношения цены и качества. Наиболее конкурентная ниша — оконные конструкции и металлические двери, здесь приходится постоянно искать новые подходы как к производству, так и к маркетингу.

Несколько иная ситуация с газобетоном. В Пермском крае есть всего два производителя этой продукции: ПЗСП и «Бетокам». Прочие организации, в том числе активно рекламирующие себя как производители газобетона, на поверку оказываются

просто перепродавцами, а самостоятельно производят только «кустарный» пенобетон. Но если в Пермском крае конкуренция не так сильна, то в других регионах рынок газобетона перенасыщен. Заводы есть в Свердловской области, Челябинске, Ижевске, Казани, Набережных Челнах, Тюмени. Рост предложения уже приводит к некоторому снижению цен, поэтому ОАО «ПЗСП» постоянно работает над качеством и ценообразованием своей «фирменной» продукции.

Успехи предприятия, его постоянная нацеленность на прогресс были отмечены на Всероссийском конкурсе на лучшую строительную организацию, предприятие строительных материалов и стройиндустрии еще одной, особой наградой. Генеральному директору ОАО «ПЗСП» Николаю Демкину вручили Орден «За заслуги в строительстве».

Это высшая ведомственная награда работников строительного комплекса России, учрежденная Российским Союзом строителей. Таким орденом награждаются высококвалифицированные руководящие работники предприятий, организаций и учреждений строительства, промышленности строительных материалов за значительный вклад в развитие отрасли.

деление объемов между игроками. При этом «Гипсополимер» в поставках продукции ориентируется не только на Пермский край, но и на другие регионы. «Прикамье — для нас домашний регион, его доля в поставках существенная, но нельзя сказать, что это больше половины. Гипсокартон мы поставляем в 20 близлежащих регионах. Смеси — в 55 регионах. По пазогребневым перегородкам 35% от всего объема продукции приходится на Москву», — поясняет собеседник ВГ. На местных производителей ориентируются пермские застройщики. «У пермских предприятий мы покупаем, в частности, цемент, ЖБИ, кирпич, пазогребневые плиты. Это позволяет существенно сокращать транспортные издержки. Специфическая продукция — электрика, отопительные элементы и т.д. — это, как правило, уже импорт», — отмечает замгендиректора ОАО «Пермглавснаб» Владимир Занин. Некоторые пермские застройщики рассчитывают не только на представителей местной строительной индустрии, но и на собственные производственные мощности, ведь многие из них начинали еще в советское время именно как производители строительных материалов. «Объемы производства на ОАО „ПЗСП“ распределены по 50% на собственные строительные проекты, и 50% — на продажу сторонним потребителям. Для своих строек порядка 85% строительных материалов производится самим предприятием. Это железобетонные изделия, газобетонные блоки и наружные панели серии Э-600, бетоны, растворы, окна, двери. Оставшиеся 15% — это отделочные материалы российских производителей и инженерные системы, закупаемые у сторонних поставщиков. Исключительно на экспорт ПЗСП производит тампонажные смеси и закаленное стекло», — рассказывает директор по продажам ОАО «ПЗСП» Алексей Демкин. По его словам, экспорт за пределы Пермского края и география поставок варьируются по территориям, в зависимости от видов продукции. «Известь, к примеру, используется на металлургических предприятиях, а также поставляется на золотоносные рудники — вплоть до Дальнего Востока. Оконные конструкции от ПЗСП покупают в Удмуртии, Башкирии, Свердловской и Челябинской областях. Если говорить о газо- и железобетоне, то это такой вид продукта, который сильно удорожается при перевозке его автотранспортом. Самый дальний регион, куда мы поставляем изделия серии Э-600, — Удмуртия. Самая обширная география у поставок архитектурных стекол и закаленного стекла — от Архангельска до Камчатки», — добавляет господин Демкин. Он уточняет, что из тех материалов, которые производит ПЗСП, наиболее конкурентная ниша — это оконные конструкции и металлические двери. «По газо- и железобетону ситуация обстоит несколько иначе. Кроме ПЗСП, газобетон в Пермском крае производит только одна компания — «Бетокам». Прочие организации, в том числе и активно рекламирующие себя как производители газобетона, на поверку оказываются просто перепродавцами, а производят только кустарный пенобетон.



ЭКСПЕРТЫ УВЕРЕНЫ, ЧТО ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ МОЩНОСТИ В КРАЕ НЕДОЗАГРУЖЕНЫ

Вокруг Перми и в западном направлении, и в восточном рынок газобетона перенасыщен. Заводы ячеистого бетона есть в Свердловской области, Челябинске, Ижевске, Казани, Набережных Челнах, Тюмени. Последний год по России наблюдается даже некоторое снижение цен из-за насыщения рынка», — поясняет собеседник ВГ. При этом новый производственный комплекс, который ПЗСП планирует построить в Пермском районе, предполагает расширение производства газобетона. Он рассчитан на потребителей внутри пермского региона. «Это застройщики из Пермского края: Перми, Березников, Соликамска, Чайковского, Чернушки, Кунгура. А также организации, которые занимаются малоэтажным строительством, и физические лица, строящие индивидуальные дома или дачные домики», — отмечает Алексей Демкин. Новые мощности предполагается разместить на участке 20 га во Фроловском поселении. Объем инвестиций оценивается в 2 млрд руб., ориентировочный срок реализации — пять лет. Недавно компания приступила к одному из этапов реализации проекта, она начала осваивать месторождение известняка Большой Лог в Кишертском районе. «Мы будем разрабатывать карьер и добывать камень для получения извести, то есть сейчас стоит задача начать получать продукт. Известь — это один из основных компонентов газобетона. Следующим шагом станет строительство технологической линии в Пермском районе. Этап по освоению месторождения займет пару лет», — пояснил Алексей Демкин.

МАТЕРИАЛЬНАЯ ПОМОЩЬ Ранее серьезные планы по развитию нового производства были и у другого застройщика, имеющего собственные мощности. В начале 2012 года стало известно о том, что ОАО «Строительно-монтажный трест №14» собирается обзавестись собственным кирпичным заводом. Планируемая проектная мощность завода составляла 60 млн штук кирпича в год. Вложить в строительство завода предполагалось около 500 млн руб. Компания вела предпроектные работы, а также переговоры о покупке оборудования с австрийскими и французскими компаниями. Под этот проект у «Треста №14» был в аренде участок площадью 7,9 га на Верхнемуллинской, 140б. Однако сегодня «Трест №14» пересмотрел свои планы по строительству завода. Как рассказал ВГ гендиректор «Треста» Владимир Мачехин, компания отказалась от реализации этого проекта. «Прошел интерес строить завод. Нет таких денег, кирпич проще закупать», — пояснил мотивы этого решения господин Мачехин. Он уточнил, что компания обменяла площадку на Верхнемуллинской, 140б на сопоставимую по размерам в поселке Горный (Пермский район). На участке в Горном «Трест №14» собирается строить жилье. Нового арендатора участка на Верхнемуллинской собеседник ВГ назвать затруднился. Как сообщили ВГ в городском департаменте земельных отношений, с июня этого года им является ООО «Пакт». По данным ВГ, оно аффилировано пермскому бизнесмену Владиславу Шинкевичу. Стоит отметить, что структуры го-

сподина Шинкевича уже претендовали на эту площадку несколько лет назад. Отсутствие серьезных финансовых ресурсов, по мнению экспертов ВГ, является одной из причин низкой активности в создании новых производственных комплексов в крае, в том числе и на участках, выставленных на торги. Замгендиректора ОАО «Пермглавснаб» Владимир Занин не исключает, что предложения по площадкам фонда РЖС могли оказаться неподъемными в плане финансовых ресурсов для пермских производителей. «Чтобы начать осваивать чистую площадку под производство, должна быть ярко выраженная потребность», — полагает собеседник ВГ. Он также отмечает, что продукция пермских производителей строительных материалов местным застройщикам вполне хватает. «Мы не испытываем никакого дефицита. Скорее у производителей могут возникать вопросы со сбытом», — считает господин Занин. «Уверен, что производственные мощности, находящиеся в Пермском крае, недозагружены. Поэтому дефицита с увеличением объема строительства не возникнет. Кроме того, производители строительных материалов постоянно занимаются развитием своих производств и смогут при необходимости вывести на рынок дополнительные объемы материалов. В крайнем случае соседние территории (например, строительный комплекс Казани после Универсиады) поддержат наш регион недорогими строительными материалами, чтобы мы могли решать поставленные задачи по увеличению объема строительства в Пермском крае», — заключает Алексей Демкин. ■

С ДНЕМ СТРОИТЕЛЯ!

Коллеги, партнеры, друзья!
Командой профессионалов мы вместе строим этот мир.

Успехов в бизнесе и достижения поставленных целей.
Продуманных решений и осуществления всех проектов.
Профессионального совершенствования
и финансового роста!



С уважением, коллектив
компании «ГИПСОПОЛИМЕР»



ТРУДОВЫЕ МЕТРЫ

СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ ЖИЛЬЯ СЕЙЧАС ТАКОВА, ЧТО ПОДДЕРЖКА РАБОТНИКОВ В РЕШЕНИИ ИХ ЖИЛИЩНЫХ ПРОБЛЕМ ДАЕТ РАБОТОДАТЕЛЮ СЕРЬЕЗНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ЦЕННЫХ КАДРОВ. ЭТОТ ИНСТРУМЕНТ БЫЛ ХОРОШО ОСВОЕН ДАЖЕ НА НИЗКОКОНКУРЕНТНОМ СОВЕТСКОМ РЫНКЕ ТРУДА, ГДЕ ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ МИНИМАЛЬНЫХ БЫТОВЫХ УСЛОВИЙ В СТЕНАХ ОБЩЕЖИТИЙ ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ СПЕЦИАЛИСТОВ БЫЛО СКОРЕЕ НОРМОЙ, ЧЕМ ИСКЛЮЧЕНИЕМ. СЕГОДНЯ КОМПАНИИ ОХОТНО ИДУТ НАВСТРЕЧУ «ИНОГОРОДНИМ» ТОП-МЕНЕДЖЕРАМ, НО ВЕСЬМА ЭКОНОМНЫ ПО ОТНОШЕНИЮ К СРЕДНЕМУ И РЯДОВОМУ ПЕРСОНАЛУ. АЛЕКСАНДР БОТАЛОВ

Эффект от различных форм «квартирного» стимулирования, считают эксперты, могли бы ощущать все больше компаний. В первую очередь это промышленники, которым требуются узкопрофильные специалисты. Преимущества здесь могли бы получить «флагманы» региональной индустрии — компании, возникшие на базе крупных предприятий, эксплуатировавших с советских времен солидные жилфонды, сдаваемые сотрудникам на условиях соцнайма, более известные как общежития. Однако жесткие требования рынка и законодательные нормы вынудили многих избавляться от непрофильной собственности, которая постепенно перешла в ведение муниципалитетов и жильцов. Жилищный кодекс РФ по отношению к общежитиям вводит норматив площади в размере не менее 6 кв. метров на человека, или так называемое «койкоместо». Общежития подразделяются на студенческие и рабочие. Лучше дела обстоят с первой категорией: сегодня крупнейшие университеты Перми обладают солидной жилищной базой и не расстались ей за последние пару десятилетий.

СТУДЕНЧЕСКАЯ ДОЛЯ К примеру, Пермский государственный национальный исследовательский университет (ПГНИУ), по информации вузовского профкома, предоставляет жилье более чем 1,5 тыс. студентов в стенах семи общежитий. У пермского политеха (ПНИПУ) возможности шире — также семь «общаг» вмещают порядка 3,5 тыс. учащихся. В сравнении с арендными ставками на полноценное жилье оплата койкомест в вузах достаточно либеральна — в политехе студенты-бюджетники платят 140 руб. в месяц, в классическом университете — 500 руб., в Высшей школе экономики, согласно информации для поступающих, символические 68 руб. 94 копейки. При этом для учащихся в вузах по контракту цена на порядок выше: от 1,5 до 2 тыс. в месяц. Студенты-льготники от оплаты проживания в общежитиях повсеместно освобождены. Исходя из наличия возможностей, формируются программы развития сети общежитий, и многое в этом вопросе зависит от активной позиции руководства учебных заведений. К примеру, как сооб-



ПГНИУ ПРЕДОСТАВЛЯЕТ ЖИЛЬЕ БОЛЕЕ ЧЕМ 1,5 ТЫС. СТУДЕНТОВ В СТЕНАХ СЕМИ ОБЩЕЖИТИЙ

ГОРОДИ ЗАВОД

ПОЧЕМУ ХИМИЧЕСКИЙ ХОЛДИНГ «МЕТАФРАКС» ЗАНЯЛСЯ ВОЗВЕДЕНИЕМ ЖИЛЬЯ

ОАО «Метафракс» уже более десяти лет реализует собственную жилищную программу. В течение двух ближайших лет предприятие намерено инвестировать в это направление еще порядка 80 млн рублей. В условиях глобальной конкуренции удержать квалифицированные кадры непросто, и руководство химического холдинга это прекрасно понимает. Решая собственные задачи, «Метафракс» меняет профиль города, признается генеральный директор «Метафракса» Владимир Даут.

— Владимир Александрович, какие причины заставили «Метафракс» задуматься о реализации собственной жилищной программы?

— Темой жилищного строительства мы занялись осознанно. Более десяти лет назад совместно с нашими партнерами — ОАО «Камская долина» — мы построили первый дом. Генеральным подрядчиком выступило наше предприятие «Метатранстрой», которое ранее занималось исключительно промышленным строительством. Кирпич поставил дружественный нам завод «Меакир». Потом построили еще один дом и поняли, что умеем делать это достаточно профессионально.

Если смотреть на вещи издали, то может показаться, что мы занимаемся не своим делом. Ведь в городе есть рынок вторичного жилья. Но давайте приглядимся, что это за жилье? Большая часть домов построена в середине прошлого века. Они устарели и морально и физически. И что, мы должны заставить людей жить в них? В современном мире люди выбирают ме-

сто для работы и жизни, анализируя многие факторы. Один из них — это возможность жить комфортно и с удовольствием. Предоставление корпоративного жилья особенно важно для молодых специалистов, для которых фактор наличия собственного дома становится решающим. И мы не можем это не учитывать. Сотрудники «Метафракса» достойны лучшего, я в этом убежден.

— Сколько домов вы планируете построить?

— В этом году мы начали строительство одного дома. Сдать в этом году его, конечно, не успеем. Сдачу планируем на 2015-й. В этом доме будут уютные квартиры с лоджиями, стеклопакетами. Всего 42 квартиры — по 18 одно- и двухкомнатных и шесть трехкомнатных. Также проектом предусмотрены автостоянка и детская площадка.

Если анализировать спрос на жилье среди наших сотрудников, мы должны построить еще минимум два дома. Специалисты подготовили свои предложения, это вопрос перспективы.



— Какие технологии в строительстве вы намерены использовать?

— Проект достаточно интересный, как правило, мы строим кирпичные дома. На этот раз мы также предусмотрели индивидуальное отопление: в каждой квартире будет построен газовый котел, что позволит жителям самостоятельно регулировать температуру в квартире. Это означает, что горячая вода в этом доме будет всегда. Оборудование современное, все очень удобно. Нынешнее лето показало, насколько это важно в наших широтах — иметь возможность вовремя включить тепло.

— На каких условиях сотрудник «Метафракса» может получить квартиру?

— Мы предоставляем квартиры в собственность на льготных условиях в рассрочку на 10-15 лет, в за-

висимости от стажа работы. Также предполагается кватировать структурные подразделения предприятия так, чтобы руководители цехов и подразделений распределяли жилье среди специалистов, в которых наиболее заинтересованы.

— Вы берете на себя довольно серьезные обязательства...

— Это правильный подход, ведь таким образом и проявляется забота о будущих поколениях. В советские времена о социальной ответственности не рассуждали. Каждое предприятие осознавало свою роль в жизни своих сотрудников и вкладывало деньги в развитие детсадов, школ, строило дома. Построить прибыльное производство — это полдела. Главное — развивать ли оно территорию и людей, что живут здесь.

— Пожалуй, ваш строительный проект можно считать самым крупным в Губахе?

— Сегодня, кроме нас, в Губахе никто не строит многоквартирные дома. Поэтому все наши проекты притягивают к себе внимание горожан. В основном, как и в Пермском крае в целом, в городе развивается индивидуальное жилье — люди сами решают, каким быть их дому. И это тоже неплохо. Более того, и в этом направлении мы намерены действовать. Например, у нас есть проект строительства таунхаусов. Но это пока более далекая перспектива.

Мы прекрасно осознаем и то, что «Метафракс» как предприятие сегодня определяет профиль будущего города — какой Губаха быть через 20–30 лет. И это огромная ответственность.

УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ И ПАРТНЕРЫ, ПРОФЕССИОНАЛЫ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ ПРИКАМЬЯ!

Примите наши искренние и теплые поздравления с профессиональным праздником – Днем строителя!

Это праздник людей самых разных профессий, связанных с почетной миссией созидателя. С прочного фундамента, заложенного строителями, начинается жизнь всех промышленных предприятий, многочисленных объектов социальной инфраструктуры и, что особенно важно, комфортная жизнь человека. Объекты, которые вы создаете, формируют облик нашего края и дают региону мощнейший импульс для развития.

Примите пожелания реализации всех ваших планов и начинаний! Здоровья, жизненного оптимизма, мира и благополучия вам и вашим близким!

Председатель Совета директоров ОАО «Метафракс»
Депутат Законодательного Собрания Пермского края А.Г. Гарслян

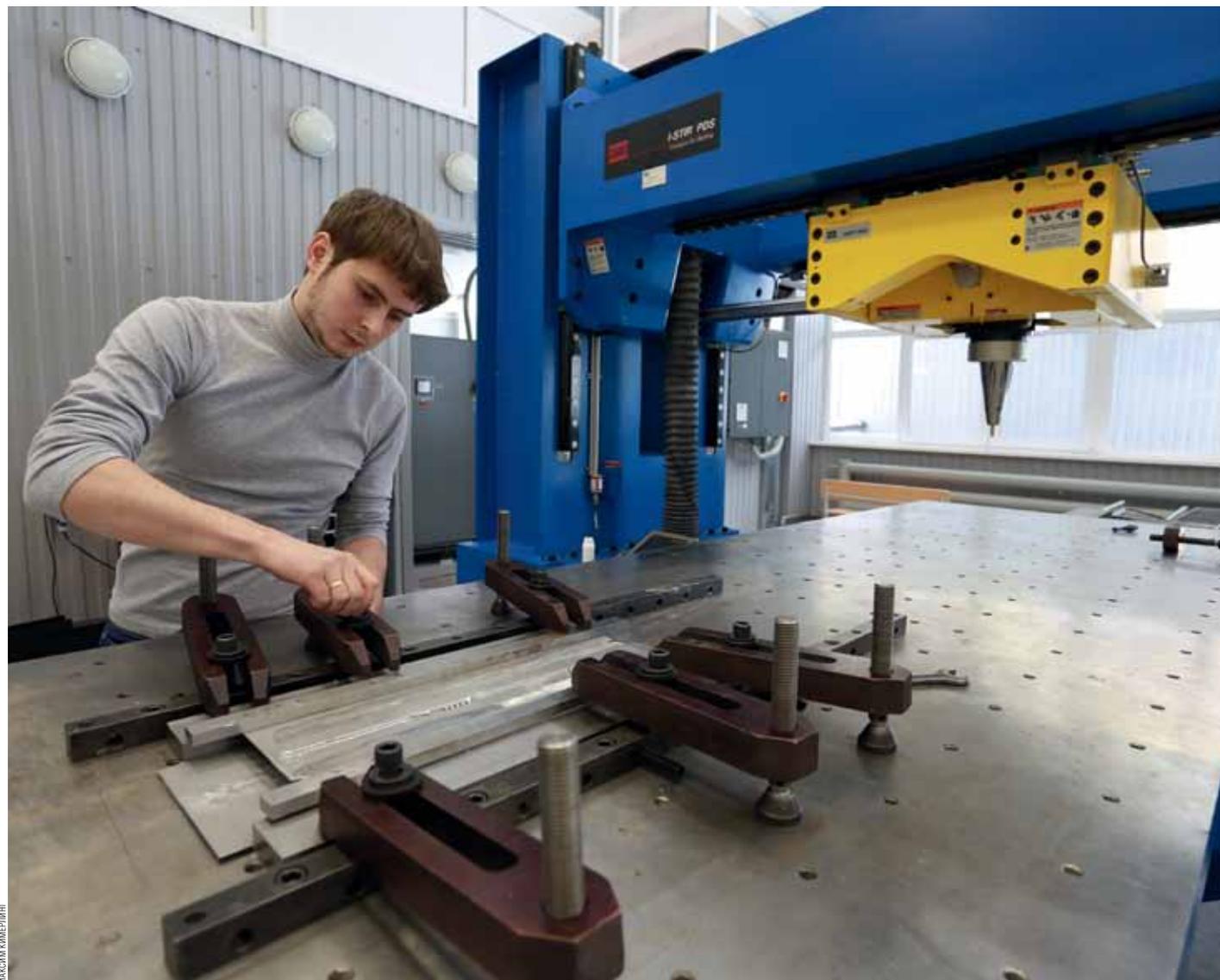
Генеральный директор ОАО «Метафракс»
Депутат Законодательного Собрания Пермского края В.А. Даут



щили в пресс-службе ПНИПУ, на декабрь 2014 года запланировано открытие нового комплекса общежитий, рассчитанного на 500 учащихся. Расположится он будет на уже освоенной политехом территории, в микрорайоне Студгородок в Камской долине и представлять собой кампус из 11 трех- и четырехэтажных корпусов. В пресс-службе ПГНИУ также отметили, что у вуза есть планы по развитию сети общежитий.

Среди постояльцев студенческих общаг немалую долю составляют сотрудники вузов, как правило, находящиеся на старте своей научной и преподавательской карьеры. Мероприятия по поддержке преподавательского состава в приобретении жилья не предусмотрены законом и являются нецелевым использованием финансовых средств, отмечают в ПГНИУ. По факту сотрудники, проживающие в общежитии, оплачивают все расходы полностью, студенты в настоящее время от 0 до 40% для разных категорий. В политехе говорят, что поддержка сотрудников в решении жилищных вопросов есть, но возможна она только из средств вуза без использования бюджетных средств. «В каждом отдельном случае решение принимается персонально. Это не массовые программы», — отмечают в пресс-службе ПНИПУ.

Источником решения жилищного вопроса в государственных вузах является основной заказчик услуг — федеральный бюджет. В вузах пеняют на то, что правила финансирования общежитий меняются достаточно часто. При этом существуют и парадоксальные правила — например, сейчас предусмотрено подушевое финансирование вузов с едиными нормативами в масштабах страны без учета количества общежитий вуза и вообще их наличия. «То есть коммунальные и прочие расходы финансируются государством пропорционально общему количеству студентов, без разбора — живут ли они в общежитии или дома», — рассказывают в ПГНИУ.



МАКСИМ КИМЕРИНГ

РАБОЧИЕ МЕТРЫ Другой вид подобного жилья — рабочие общежития, был широко распространен в советский период, однако этот фонд был передан в ведение муниципалитетов и, как отмечают в городской администрации, сегодня право заключать договоры социального найма имеет только государство или муниципалитет. «В Перми жилье, предоставляемое по социальному найму муниципалитетом, составляет практически 100%. Есть лишь отдельные жилые помещения, находящиеся в федеральной собственности и предоставляющиеся по социальному найму», — отмечают в администрации Перми. — Данные помещения не находятся в общежитиях, они располагаются в многоквартирных домах. Люди, проживающие по договору социального найма, имеют право на его приватизацию в рамках закона „О приватизации жилищного фонда в Российской Федерации“». По информации муниципалитета, на сегодняшний день в городе существует порядка 36 тыс. жилых помещений, среди которых как квартиры, так и комнаты, предоставляемые по договорам социального найма, общей площадью 780 тыс. кв. м.

СИСТЕМА ПОДДЕРЖКИ РАБОТНИКОВ В РЕШЕНИИ ЖИЛИЩНОГО ВОПРОСА СЛИШКОМ ДОРОГО ОБХОДИТСЯ, ЧТОБЫ ИМЕТЬ МАССОВЫЙ ХАРАКТЕР

При получении такого жилья потребители нередко сталкиваются с различными трудностями, связанными в первую очередь с требованиями законодательства. Сегодня один из конфликтов развивается вокруг бывших общежитий «ЛУКОЙЛ-Пермнефтеоргсинтеза», жителям которых муниципальные власти отказывают в продлении договоров соцнайма, ссылаясь на требования прокуратуры, которая, в свою очередь, требует проверять «нуждаемость» жителей. Складывается ситуация, когда проживающие в этих помещениях с 1970-х годов жильцы, получившие тем или иным образом альтернативную собственность, не могут продлить договоры соцнайма.

В администрации Перми отмечают, что в Жилищном кодексе строго прописаны требования к лицам, имеющим право на получение жилья по договору социального найма: «Согласно статье 51 Жилищного кодекса РФ нуждающимися в городе Перми являются граждане, имеющие обеспеченность общей площадью жилого помещения на одного че-

ловека менее 12 кв.м. Кроме того, с вступлением в действие с 2005 года нового Жилищного кодекса РФ введено еще одно условие принятия граждан на учет нуждающихся в жилых помещениях муниципального жилищного фонда — признание гражданина малоимущим».

Еще одной проблемой, с которой столкнулись предприятия, передавшие общежития в муниципальную собственность, это «наслоения» очередников компании и муниципалитета, имеющих право на получение жилья. «Среди наших работников серьезный негатив вызвала перспектива того, что стоявшие первыми в очереди предприятия на жилье в общежитии были серьезно отодвинуты в муниципальной очереди при передаче общежития в собственность города», — поделились на одном из предприятий.

Для самих чиновников привилегий при получении жилых помещений нет. В администрации Перми заверили, что если муниципальный служащий является малоимущим, то он может встать в оче-

редь на получение жилья на общих основаниях. Что же касается иногородних специалистов, приезжающих для продолжительной работы в муниципальных органах, то для них предусмотрено предоставление служебного жилья. «Однако оно предоставляется не по договору социального найма, а по договору найма, только на время работы без права приватизации», — подчеркивают в горадминистрации.

СТРОИМ САМИ Строители в силу специфики отрасли могли бы развивать масштабные программы лояльности среди своих сотрудников, и такие случаи в Перми встречаются, однако массового характера они не приобрели. Одним из примеров является строительная компания «ПЗСП». На предприятии для сотрудников предусмотрен широкий спектр вариантов приобретения жилья: от дарения до корпоративной аренды. «Тем работникам, кто встал в очередь на улучшение жилищных условий до 1 января 2003 года, квартиры предоставляют-



ПОЗДРАВЛЯЕМ С ДНЁМ СТРОИТЕЛЯ!

Уважаемые коллеги! Компания «Классик» поздравляет вас с Днём строителя!

Благодарим вас за профессионализм и личную ответственность в нашем общем деле. От всей души желаем вам крепкого здоровья, новых высокоприбыльных проектов и прочного финансового фундамента.

На протяжении долгих лет каждый из нас создает условия для комфортной, полноценной жизни людей. Благодаря

нашей работе ежегодно празднуют новоселье тысячи семей. Пусть все, что мы создаем, простоит многие века – на благо нашего края, на гордость всех его жителей.

Желаем всем вам быть успешными в своем деле, счастливыми в собственном доме, удачи, благополучия и побольше радостных событий в жизни! С праздником!

КЛАССИК® 20 лет

ся по договорам найма с последующим дарением — за многолетний добросовестный труд на предприятии, — рассказывает Валерий Шептунов, директор по социальным вопросам ОАО «ПЗСП». — Другой вариант — жилищный кооператив. По истечении трех лет с момента трудоустройства сотрудник получает право вступить в кооператив и, выплатив 10% стоимости будущей квартиры, погашает ее стоимость в рассрочку — сроком от 10 до 15 лет. В соответствии с федеральным законодательством мы не можем давать беспроцентную рассрочку, и вынуждены применять индекс в 6% годовых. Также существует вариант предоставления служебного жилья, им в настоящее время пользуются более 200 сотрудников, 80% из них — рабочих специальностей. Из ведомственного жилья у ПЗСП есть два дома для так называемой категории «малосемейных» сотрудников — это 160 малогабаритных квартир. Еще один вариант — покупка жилья со скидкой до 3% от рыночной стоимости недвижимости на момент строительства. На момент подачи заявления необходимо иметь стаж не менее трех лет работы на предприятии. В 2014 году по различным программам предприятия порядка 50 работников ПЗСП получили новое жилье. Насколько мне известно, ни на одном предприятии строительной отрасли Пермского края такой широкой практики нет», — подчеркивает Валерий Шептунов.

Активную жилищную политику проводят железнодорожники. Как отмечают в ОАО «РЖД», помимо снижения текучести кадров, закрепления работников на длительный срок, решаются важные для компании подобные вопросы: привлечения персонала на работу на малые станции, обеспечение требований безопасности и технологии перевозочного процесса. По словам Галины Ибрагимовой, пресс-секретаря Пермского региона СВЖД, действующая в компании программа «Строительство технологического жилья» предназначена для сотрудников, которые обеспечивают бесперебойную работу железнодорожного транспорта и нуждаются в благоустроенном жилье непосредственно рядом со своими рабочими местами. «Всего специализированный фонд компании в Пермском регионе состоит из 190 квартир общей площадью 9,5 тыс. кв. м. В 2013–2014 годах в собственность компании было приобретено пять квартир общей площадью 283 кв. м в городах Верещагино, Березники, Чусовой, Соликамск, Горнозаводск», — рассказала Галина Ибрагимова. Работники ОАО «РЖД» получают также корпоративную поддержку для приобретения жилья в ипотеку. Начиная с 2006 года 404 сотрудника Пермского региона СВЖД приобрели квартиры в собственность с предоставлением корпоративной поддержки, которая предусматривает



АНАТОЛИЙ ЗЕРНИН
НЕКОТОРЫЕ КОМПАНИИ РАЗВИВАЮТ МАСШТАБНЫЕ ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ СРЕДИ СВОИХ СОТРУДНИКОВ

ет погашение компанией определенной части процентной ставки банка. Программа корпоративной поддержки СВЖД позволяет оформить ипотечный кредит без первоначального взноса, с процентной ставкой по кредиту от 2 до 4,5% годовых (остальную часть процентов погашает компания). Кроме того, семьям, оформившим кредит на приобретение жилья, при рождении первого ребенка в период погашения задолженности, компания компенсирует стоимость 10 кв. м общей площади приобретенного жилья; при появлении на свет второго ребенка — стоимость 14 кв. метров; при рождении третьего и последующих детей — стоимость 18 кв. м. С начала 2014 года такую помощь в целом на Свердловской железной дороге получили 103 семьи на общую сумму 41,61 млн руб.

ПРОЦЕНТЫ ПО СЛУЖБЕ Большинство опрошенных ВГ крупных пермских компаний признались, что система поддержки работников в решении жилищного вопроса слишком дорого обходится, чтобы иметь массовый характер. «Помощь в решении жилищного вопроса — очень дорогой способ привлечения и сохранения работников и в массовой форме в компаниях, не связанных со строительной отраслью, практически не применяется», — поделились на одном из крупных промышленных предприятий, отметив, что такая мера у них формально предусмотрена, но уровень поддержки настолько символический, что не вызывает интереса со стороны работников. Ведущие банки региона воздержались от комментариев по ситуации в сфере корпоративного ипо-

течного кредитования, ссылаясь, в частности, на то, что среди ипотечных заемщиков доля тех, кто пользуется поддержкой работодателей, невелика. Впрочем, в крупном бизнесе такая практика все же существует, но «счастливицами» становятся далеко не все. Например, в «Уралкалии» и «Газпром межрегионгаз Пермь» предусмотрена компенсация части процентов по ипотечным займам. У калийщиков компания в течение десяти лет компенсирует сотрудникам процентные ставки по целевым займам банков на приобретение жилья. Но каждый случай рассматривается индивидуально, и компенсации полагаются, как правило, высококвалифицированным специалистам и представителям редких специальностей, отмечают в компании. У газовиков условия аналогичны. ■

ПРИОБРЕТЕНИЕ ЖИЛЬЯ БИЗНЕС-КЛАССА: ЗАГОРОДНЫЙ ДОМ ИЛИ КВАРТИРА?

В условиях неопределенности дальнейшего развития экономики и последствий негативного влияния международных санкций статистика последних месяцев уверенно констатирует увеличение интереса к покупке недвижимости в инвестиционных целях, в том числе объектов бизнес-класса. Классический инструмент для капиталовложений традиционно становится популярным в период, когда требуются гарантии даже не столько роста, сколько сбережения средств.

Какие существуют «за» и «против» при выборе между городской и загородной недвижимостью? Рассмотрим экономическую составляющую.

В Перми стоимость городского жилья бизнес-класса начинается от 65–70 тысяч рублей за квадратный метр. Нетрудно посчитать, что стоимость городской квартиры повышенной комфортности площадью в пределах 170 квадратных метров обойдется в сумму около 12 миллионов рублей, притом что даже за такие деньги получить полный набор всех необходимых параметров, характеризующих принадлеж-

ность городского жилья в многоквартирном доме к бизнес-классу, довольно сложно.

А какие есть предложения в загородном сегменте бизнес-класса в границах названного бюджета? Например, в коттеджном поселке «Тихие Пруды» за сопоставимую стоимость можно приобрести отдельно стоящий индивидуальный загородный дом по проекту «Шато» площадью 360 квадратных метров, с дополнительной стометровой высокой мансардой, земельным участком 17 соток, всеми коммуникациями и даже предфинишной отделкой. Особенно за-

манчиво предложение выглядит в свете качества используемых при строительстве материалов. При возведении домов в «Тихих Прудах» применяется экологичный и долговечный керамический кирпич, все фундаменты и перекрытия имеют повышенный запас прочности. Такой дом спокойно простоит больше сотни лет и вполне может стать семейным поместьем.

При прочих равных условиях выгоды от приобретения загородного дома в поселке бизнес-класса за ту же стоимость, за которую можно купить городскую квартиру в доме повышенной комфортности, но существенно меньшей площади, очевидны.

Куда лучше вложить средства: в городское жилье в многоквартирном доме или в индивидуальный загородный дом, — каждый решает для себя сам. В любом случае подобная покупка — это приобретение не на



один день, это не просто вложение денег, это инвестиции в будущее семьи. Чтобы сделать обдуманный и правильный выбор лучше всего самому везде побывать и все увидеть своими глазами. В «Тихих Прудах» всегда готовы встретить гостей в любое удобное время и провести индивидуальную экскурсию, для этого надо просто сделать один звонок.



Офис продаж:
Тел. (342) 2766550
г. Пермь, ул. Монастырская, д.12А
www.tihieprudi.ru

СЕТИ ТРЕБУЮТ РАЗВИТИЯ

В ПЕРМИ РАЗРАБОТАНА СХЕМА ВОДОСНАБЖЕНИЯ И ВОДООТВЕДЕНИЯ ДО 2028 ГОДА

Тема развития коммунальной инфраструктуры обсуждается в последние годы представителями и власти, и бизнеса. Все участники процесса, заинтересованные в развитии города, понимают важность этой проблемы. Ресурсоснабжающие организации работают в этом направлении не первый год.

В конце 2013 года компания «НОВОГОР-Прикамье» совместно с ООО «УралГео» разработала схему водоснабжения и водоотведения (ВиВ) города в рамках перспективного Генерального плана. Эта работа была выполнена в соответствии с действующим законодательством — Федеральным законом «О водоснабжении и водоотведении». Согласно положениям закона схемы развития систем разрабатываются на основе документов территориального планирования и служат необходимым условием подготовки инвестиционных программ по развитию систем ВиВ.

Цели разработки схем:

Обеспечение развития систем коммунальной инфраструктуры (водоснабжения и водоотведения) и объектов в соответствии с потребностями жилищного и промышленного строительства.

Повышение качества производимых для потребителей товаров (оказываемых услуг), улучшение экологической ситуации на территории города Перми.

Обеспечение надежного водоснабжения и водоотведения наиболее экономичным способом при минимальном воздействии на окружающую среду.

Экономическое стимулирование развития систем ВиВ.

Внедрение энергосберегающих технологий.

В апреле этого года руководитель ООО «УралГео» Вадим Чернопазов представил городским властям разработанную его компанией схему ВиВ города в рамках перспективного Генерального плана на период с 2014 по 2028 год. По мнению специалистов, в свете нынешней тенденции к снижению водопотребления отпадает потребность в глобальных постройках новых коммуникаций. Гораздо важнее отремонтировать существующие, но и тут существуют объективные причины к удорожанию капитальных ремонтов трубопроводов. Из-за прохождения магистралей в основном в районах с плотной застройкой, под

сетей водоснабжения и 15 километров сетей канализации.

Кроме того, из-за применения недорогих материалов, которые использовались тридцать с лишним лет назад, на сегодняшний день наблюдается существенный рост аварийности.

Разработчики схемы указывают на особенно остро стоящую проблему с железобетонными канализационными коллекторами. Единственный напорный коллектор не позволяет выводить ветхие железобетонные трубопроводы для плановых ремонтов. Возникают вопросы из-за незавершенности строительства главного разгрузочного коллектора. Он работает не на проектную мощность, что также не дает возможность разгрузить существующие сети. Специалисты «НОВОГОРА» утверждают: если обновлением водопроводных и канализационных сетей в городе не заняться сейчас, потом может быть поздно.

Физический износ сетей водопровода — 78%.

Сетей водоотведения — 84%.

По результатам анализа 41% сетей водоснабжения имеет износ 100% с перспективой роста к 2025 году до 65%.

56% сетей водоотведения имеют износ 100% с перспективой роста к 2025 году до 76% при сохранении существующих темпов замены сетей.

уличной дорожной сетью происходит трехкратное повышение сметы капитальных ремонтов.

Для поддержания существующего состояния системы необходимо ежегодно перекладывать в среднем 20 километров



запуск новой насосной станции на Чусовских очистных сооружениях (ЧОС), что существенно повысит надежность водоснабжения города.

По словам Сергея Касаткина, первого заместителя главного управляющего директора ООО «НОВОГОР-Прикамье», в представленный документ внесены все новые площадки, которые предусмотрены изменением генплана. Разработанная схема — документ легитимный с точки зрения юридических вопросов, а также просчитан экономически. Общий объем финансовой

потребности для периода с 2014 по 2028 год составляет почти 40 млрд. рублей. Примерный дефицит оценивается более чем в 10 млрд. рублей.

В «НОВОГОРЕ» считают, что при утверждении схемы надо принимать взвешенное решение. Или искать источники для финансирования развития всей инфраструктуры или скорректировать планы по строительству. Чем быстрее будут здесь найдены какие-то компромиссы, тем лучше будет для всей системы водоснабжения и водоотведения.

Схема водоснабжения и водоотведения учитывает результаты технического обследования централизованных систем холодного водоснабжения и водоотведения и содержит:

1) основные направления, принципы, задачи и целевые показатели развития централизованных систем водоснабжения и водоотведения;

2) прогнозные балансы потребления горячей, питьевой, технической воды, количества и состава сточных вод на период до 2022 (2027) года, с учетом различных сценариев развития города Перми;

3) зоны централизованного и нецентрализованного водоснабжения (территорий, на которых водоснабжение осуществляется с использованием централизованных и нецентрализованных систем горячего водоснабжения, систем холодного водоснабжения соответственно) и перечень централизованных систем водоснабжения и водоотведения;

4) карты (схемы) планируемого размещения объектов централизованных систем холодного водоснабжения и (или) водоотведения;

5) границы планируемых зон размещения объектов централизованных систем холодного водоснабжения и (или) водоотведения;

6) перечень основных мероприятий по реализации схем водоснабжения и водоотведения в разбивке по годам, включая технические обоснования этих мероприятий и оценку стоимости их реализации.

РОБОТ ИССЛЕДУЕТ ТРУБОПРОВОДЫ

Служба теледиагностики «НОВОГОР-Прикамье» в этом году уже обследовала несколько участков сетей. В основном специалисты проверяют состояние канализационных сетей. Водоводы осматривают в основном после санации или во время летних остановов водозаборов. Так, в июне инженеры службы теледиагностики проверили результаты ремонта магистрального водовода Гайва — Закамск.

Водовод диаметром 1000 мм от насосной станции «Заречная» в сторону Гайвы отремонтировал подрядчик из Татарстана. Контроль выполнения работ всегда остается за техническим контролем «НОВОГОРА». Контроль качества выполнения работ подрядчиком — это одно из направлений деятельности специалистов службы автоматизированной системы управления техническими процессами (АСУТП). Просанированные цементно-песчаным покрытием участки трубопровода робот осмотрел на наличие возможных дефектов. По результатам обследования дефектов выявлено не было.

Объектом исследования также становился самоотечный коллектор диаметром 400 мм в районе канализационной станции «Иппо-

дром». Здесь после проливных дождей на въезде на территорию «Ипподрома» образовался провал. Специалисты опасались за состояние железобетонной трубы. Но обследования роботом показали, что повреждения на этом участке трубы отсутствуют.

А вот по другому адресу, на улице Эскаваторной, повреждения удалось обнаружить: смещение керамической трубы диаметром 200 мм.

Лето — самое благодатное время для работы телеинспекции. Всего за этот сезон планируется обследовать порядка 7 км трубопроводов. Как правило, по итогам сезона количество проверенных сетей больше планируемого за счет аварийных заявок.

Например, в 2013 году было запланировано осмотреть более 7 км, а в итоге проведено обследование более 10 км сетей. Основные выявленные дефекты — жировые отложения, трещины, смещения, расхождения труб в стыках, скопление мусора, выкрашивание бетона, коррозия. Теледиагностика позволяет корректировать ремонтные работы, во многих случаях предупреждая серьезные утечки.

УШЛИ В РОСТ

В ПЕРМСКОМ КРАЕ ПРОДОЛЖАЕТСЯ ИПОТЕЧНЫЙ БУМ — ЗА ПЕРВЫЕ ПЯТЬ МЕСЯЦЕВ ЭТОГО ГОДА ПЕРМЯКИ ВЗЯЛИ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ ПОЧТИ ВПОЛОВИНУ БОЛЬШЕ, ЧЕМ В ТОТ ЖЕ ПЕРИОД ПРОШЛОГО ГОДА. ПОКА ЭТА ТЕНДЕНЦИЯ НАБЛЮДАЕТСЯ, НЕСМОТЯ НА УВЕЛИЧЕНИЕ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК. МЕЖДУ ТЕМ РИЭЛТОРЫ И БАНКИРЫ ОЖИДАЮТ СПАД РЫНКА.

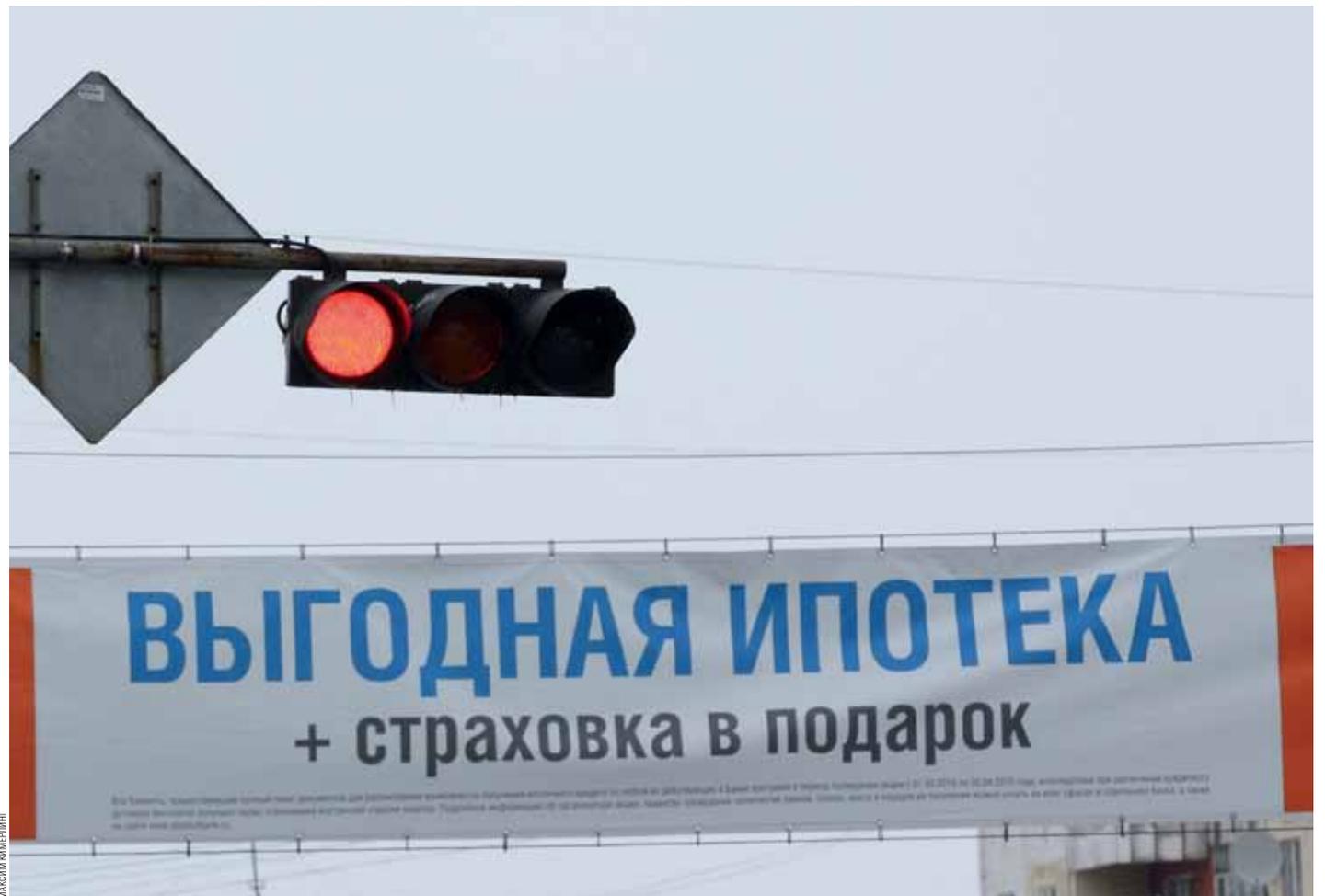
АННА БОЛЬЯРОВА

ИПОТЕКОТЕРАПИЯ По данным Центробанка РФ, за первые пять месяцев этого года жители Пермского края взяли 9,9 тыс. ипотечных жилищных кредитов на сумму 12,8 млрд руб. Это на 46% больше, чем за аналогичный период прошлого года.

Ипотечные кредиты пермяки брали как под строящееся, так и под готовое жилье. Увеличению ипотечных сделок в новостройках способствует рост рынка строящегося жилья. «Аналитики отмечают тенденцию по росту рынка первичного жилья на 58%, по данным за первый-второй квартал. С этой тенденцией и связан рост ипотечных кредитов», — отмечают в пресс-службе Западно-Уральского банка ОАО «Сбербанк России». По данным Сбербанка, с начала года жителям Пермского края, Республики Коми и Удмуртской Республики уже выдано более 16 тыс. жилищных кредитов на общую сумму свыше 19,4 млрд руб. На данный момент в кредитном портфеле банка преобладает вторичное жилье, однако доля новостроек стабильно увеличивается.

Рост ипотечных кредитов отмечают и другие банки. В первом полугодии этого года Пермский филиал «ВТБ24» выдал ипотечных кредитов на 60% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Распределение клиентов, покупающих строящееся и готовое жилье, от месяца к месяцу меняется в пропорции от 40 и 60% до 50 и 50% соответственно. Пермский филиал Россельхозбанка за первое полугодие этого года выдал 127 ипотечных кредитов на общую сумму 178,203 млн руб. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года рост по выдаче ипотечных кредитов составил 39,6% в количественном измерении, в денежном выражении объем средств вырос в два раза.

Пока большинство ипотечных сделок приходится на вторичное жилье, однако динамика по сделкам со строящимися квартирами растет. «Если в прошлом году она составляла 15–20%, то в этом году 40–45%. Все зависит от позиции застройщика. Если он ведет себя с банками активно, то доля ипотеки в новом доме может составлять 50% и выше. На вторичном рынке ипотечных сделок пока большинство — выше 50%», — пояснил коммерческий директор агентства недвижимости «Респект» Алексей Ананьев. По его мнению, это связано с тем, что значительная часть горожан вынуждена решать свои квартирные вопросы, не имея при этом никакого актива, накопленных средств и возможности ждать, пока достроится жилье. Поэтому



С НАЧАЛА ЭТОГО ГОДА ПЕРМЯКИ ВЗЯЛИ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ ПОЧТИ ВПОЛОВИНУ БОЛЬШЕ, ЧЕМ В ПРОШЛОМ ГОДУ

му им проще занять деньги у банка и купить готовое жилье.

Есть категория покупателей, которые улучшают свои жилищные условия, приобретая квартиру в ипотеку в новостройке уже имея за плечами определенный «багаж». «Основной массовый период покупки квартир был в 2006–2008 годах. Сейчас прошло в среднем семь лет. А это именно такой период времени, в который люди улучшают жилищные условия», — считает директор консалтинговой группы Rezon Юлия Пивоварова.

Другая категория покупателей жилья в ипотеку — это горожане, инвестирующие в жилье свои накопленные деньги. Они боятся их потерять и выбира-

ют покупку недвижимости. С их точки зрения, это надежнее, чем покупка валюты, курс которой нестабилен, и прибыльнее, чем депозитное размещение в банке. Недостающую сумму на покупку жилья они занимают у банка. Есть и те, кто зарабатывает на купле-продаже нового жилья: они покупают квартиру на начальном этапе строительства, а продают уже готовой, когда она существенно дорожает, и зарабатывают на разнице. Недостающую сумму они «добивают» ипотекой.

ДРУЖИМ ДОМАМИ Условия взаимоотношений между банками и застройщиками выстраиваются в зависимости от степени доверия друг к дру-

гу. Например, в пул надежных застройщиков включают «ПЗСП», «Трест №14», «Камская долина», «ПАН», «Стройпанелькомплект», у которых купить ипотеку в кредит возможно уже на раннем этапе. Нередко банки работают в партнерстве с агентствами недвижимости и застройщиками, клиентам которых также предоставляют специальные условия. С менее крупными застройщиками сложнее. «Там необходимо дойти до стадии, на которой объект будет считаться „объектом незавершенного строительства“. Тут главное отличие еще состоит в том, что по надежным застройщикам банки дают ипотеку на квартиры в новостройки без залога (накладываются обременение на строящуюся квартиру), а в

Универсальный ипотечный оператор

- Выдача ипотечных займов
- Рефинансирование и сопровождение закладных
- Экспертиза закладных. Структурирование пулов закладных для целей секьюритизации

212-00-42

dom-moy.ru



неизвестном можно взять ипотечный кредит, заложив уже существующую недвижимость», — пояснила Юлия Пивоварова.

Наибольшим спросом у пермяков пользуются квартиры стоимостью до 3 млн руб. Зачастую спрос зависит от конкретного дома. «Например, на ул. Автозаводской, 30, где квартиры-студии продавались дешевле 1 млн руб., конечно, пользовались спросом именно они. Их доля там порядка 95%. Но при этом, хоть студии потом и были в продаже, двушки были почти все раскуплены. Если речь идет о доме, который в центре строит ПЗСП, то там, конечно, покупают в основном двух- и трехкомнатные квартиры», — говорит Юлия Пивоварова.

На погашение ипотеки горожане берут в среднем выше 1 млн руб. Так, в Перми средняя сумма жилищного кредита, выдающегося Сбербанком, составляет 1,2 млн руб., Россельхозбанком — 1,4 млн руб., банка «ВТБ24» — 1,6 млн руб. Минимальные размеры жилищного кредита также разные: это может быть как 45 тыс. руб., так и 100 тыс. руб.

В среднем по Перми процентная ставка составляет 12,5–13%. Она может отличаться в зависимости от предложений банка. Чаще всего скидка дается молодым семьям. «Минимальные ставки в рублях по ипотечным продуктам составят 9,5% годовых по специальным продуктам и 11% — по основным. Срок кредита — от трех месяцев до 30 лет (включительно). Минимальный первоначальный взнос от 10% предоставляется по специальной акции для молодых семей — по условиям данной акции Сбербанк предлагает ставки от 11,5% годовых в рублях без надбавки к процентной ставке до регистрации ипотеки. Молодые семьи без детей или с одним ребенком могут получить скидку к стандартной процентной ставке до 1,50 процентного пункта, с двумя детьми и более — до 2,50 процентного пункта», — сообщает пресс-служба Западно-Уральского банка ОАО «Сбербанк России». Также специальные условия действуют для владельцев зарплатных карт.

Именно через спецпредложения банки борются за клиента. Как правило, они рассчитаны под конкретные категории граждан, например, сотрудники компаний — участников зарплатных проектов, сотрудники МВД и МЧС. Например, для работников МВД и МЧС банк «ВТБ24» предлагает кредиты с процентной ставкой от 10 и 11,15% годовых, для владельцев «зарплатных карт» — от 11,65% годовых. Срок погашения ипотечного кредита —



ЭКСПЕРТЫ ПРОГНОЗИРУЮТ СПАД ИПОТЕЧНОГО БУМА ИЗ-ЗА РОСТА БАНКОВСКИХ СТАВОК

до 50 лет, минимальный первоначальный взнос зависит от программы кредитования, начинается от 10% от стоимости приобретаемого жилья. Что касается держателей зарплатных карт, то зачастую им предоставляется меньшая процентная ставка по ипотеке. Так, для сотрудников компаний, которые являются участниками зарплатных проектов Россельхозбанка, ставка снижается на 1%.

Условия покупки квартиры в ипотеку в новостройке и на вторичном рынке отличаются между собой. «По некоторым строящимся объектам заемщику понадобится предоставить на период строительства дополнительно залог иного жилого помеще-

ния (таких объектов немного и связано это с низкой степенью наземной готовности дома), возможность досрочного погашения кредита есть по всем кредитным продуктам для физических лиц», — рассказали в ЗАО «ВТБ24» по Приволжскому федеральному округу.

ВЫНУЖДЕННОЕ ЗАМЕДЛЕНИЕ Ипотечный бум в ближайшее время пойдет на спад, считают риэлторы. Это уже случилось в Питере, Новосибирске, на очереди Екатеринбург. Причины — отсутствие роста зарплат и растущие затраты на повседневные нужды. «Покупатель должен пони-

мать, что зарплата расти не будет, а при этом ему надо еще и платить ипотеку. Он должен реально рассчитывать доходы и увеличивать в таких условиях численность семьи сложно. На сегодняшний день бум ипотеки скажется на понижении демографии», — полагает Алексей Ананьев. Сами банкиры также прогнозируют уменьшение сделок с жилой недвижимостью из-за повышения процентных ставок по ипотеке. С июля крупнейший российский банк — Сбербанк повысил ставку по ипотеке на 0,5–1%. Эксперты не исключают, что вслед за ним повышение ставок может произойти и у других банков. ■

АНАСТАСИЯ ГИЛЕВА, УПРАВЛЯЮЩИЙ ПЕРМСКИМ ОПЕРАЦИОННЫМ ОФИСОМ ФИЛИАЛА АБСОЛЮТ БАНКА В САМАРЕ



Банковский рынок меняется, но квартирный вопрос — из разряда «вечных», поэтому жилища недвижимости всегда остается востребованной. И один из основных способов покупки жилья все тот же — ипотечный кредит. Сегодня

каждая третья сделка с жильем совершается с помощью ипотечного займа и можно не сомневаться, что этот процент в будущем будет только расти.

Нужно заметить, что жилищное кредитование стало точкой роста для банковского бизнеса: регулирование в потребкредитовании ужесточилось, темпы его роста замедлились, и на этом фоне банки

усиливают работу на рынке ипотеки. Тем, кто решил приобрести жилье с помощью кредита, это только в плюс: серьезные игроки разрабатывают специальные предложения, открывают ипотечные центры и улучшают условия по кредитам.

Кроме этого, не стоит забывать, что ипотечное кредитование — социально значимый проект в масштабах страны, и потенциал роста у этого направления колоссальный: сегодня соотношение ипотечного долга россиян к размеру ВВП 3,5%, это очень небольшая величина. Для сравнения: по необеспеченной рознице этот показатель около 13%.

Ипотека перспективна не только как кредитный продукт для банков, застройщиков и агентов недвижимости, но и как интересный инструмент для частных инвесторов. Показательна ситуация начала года: курс рубля колебался, и многие банковские клиенты предпочли вложить свои сбережения в покупку квартиры. Те, чьи накопления не

хватило на приобретение жилья за наличные, использовали ипотечный кредит. И таких было большинство. Этот «сберегательный спрос» мы наблюдаем и сейчас.

В лидерах по росту выданных кредитов прочно держатся квартиры в новостройках на этапе строительства. Причина очевидна — квартира в строящемся доме обходится заемщику дешевле, чем жилье с таким же метражом в доме на вторичном рынке, и клиент может позволить себе более просторную и комфортную квартиру. К тому же после регистрации права собственности и регистрации залога в пользу банка цена жилья увеличивается на 15–20%.

Плюсы развития ипотеки на первичном рынке для банков тоже очевидны — спрос на квартиры в новостройках растет, и те игроки, которые смогут предложить интересные ипотечные программы, будут лидерами этого рынка. На первый план выходит работа с

компаниями-застройщиками, поскольку партнерские программы являются основой работы на первичном рынке — они генерируют до 70% заявок на ипотеку, ведь ставки в рамках этих программ ниже, часто предусматриваются дополнительные бонусы вроде бесплатной оценки недвижимости.

Абсолют Банк, как один из лидеров рынка, входящий в ТОП-10 крупнейших ипотечных банков, старается предложить клиентам широкий выбор недвижимости и активно расширяет перечень компаний-партнеров. Для этого в ноябре прошлого года мы упростили процедуру аккредитации застройщиков и сократили ее сроки с двух месяцев до двух недель. По новому регламенту застройщики вместо пакета документов предоставляют всего два — инвестиционный контракт на объект и протокол распределения жилой площади. На качество оценки надежности партнеров это не влияет — банк работает на финансовом

рынке более 20 лет и за это время построил качественную систему оценки рисков.

Что же касается ставок, то сегодня средняя ставка по выданным ипотечным кредитам на рынке составляет 12,5%, при этом есть предпосылки для их роста — ЦБ повысил ключевую ставку до 8%, что не может не отразиться на стоимости ипотеки для россиян. Ряд игроков уже объявили о повышении ставок. В свою очередь в Абсолют Банке уже решен вопрос о снижении процентных ставок для надежных клиентов — те заемщики, которые готовы вложить в покупку жилья не менее 25% от стоимости квартиры, смогут получить ипотечный кредит по ставке 11,5% годовых на срок до 25 лет.

ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ НАСТРОЙ

Положительная динамика в сфере строительства, прежде всего жилищного, свидетельствует о благоприятном инвестиционном климате территории в целом. Однако постоянное наращивание объемов жилищного строительства требует не только усилий девелоперов, но и системной и качественной работы городской власти. В числе эффективных механизмов, которые активно используются в Перми, — программы подготовки проектов планировок, развития застроенных территорий, а также применение современных интерактивных технологий.

СТАВКА НА РАЗВИТИЕ

Объемы жилищного строительства в Перми показывают серьезный прирост уже второй год подряд. Так, по данным Пермьстата, за шесть месяцев этого года на территории краевой столицы введено в эксплуатацию 179,1 тыс. кв. м жилья (2526 квартир), это на 62,9% больше, чем за тот же период 2013 года. При этом на ИЖС приходится 63,3 тыс. кв. м (337 домов).

Однако столь активное развитие жилищного строительства, по мнению экспертов, было бы невозможно без системного подхода и участия в процессе муниципалитета. Строительное сообщество давно выступает за необходимость увеличения объема территорий, вовлекаемых в оборот. Застройщики настаивают на том, что чем больше площадок город будет выставлять на аукционе,

тем больше будет количество введенных в эксплуатацию квадратных метров, и процесс этот должен быть постоянным. Эффективность такого подхода признают и городские власти, для которых подготовка площадок под застройку является одним из приоритетных направлений. При этом формирование земельных участков идет по нарастающей. Только за последние полгода администрация Перми подготовила 46 территорий под жилье. «Площадки разные. Под многоквартирные дома мы сформировали 9 участков общей площадью почти 11 га. Значительный объем — это земли под индивидуальное жилищное строительство. Это 37 участков общей площадью почти 5 га», — уточняет начальник департамента градостроительства и архитектуры (ДГА) администрации Перми Дмитрий Лапшин. Он отмечает, что рабо-



ЖК на Вышке-2
Застройщик ОАО «Стройпанелькомплект»
г. Пермь, Мотовилихинский р-н, м/р Вышка-2
ЖК на Вышке-2 включает 2 этапа строительства:
1 этап строительства — ул. Целинная, д. 39, 43, 43/1
ул. Целинная, д. 39, 43, 43/1
2 этап строительства — ул. Целинная, д. 45, 47
ул. Целинная, д. 45 — 12 этажей; ул. Целинная, 47 — 18 этажей
Общий объем жилья (площадь): 20000 кв. м
Площадь земельного участка: 19 га
Срок окончания строительства: до 2021 года

та с вовлечением земель в оборот ведется комплексно, в ней задействованы сразу несколько подразделений администрации.

Отдельное внимание в этой работе уделяется развитию застроенных территорий. В Перми действует муниципальная адресная программа по сносу, реконструкции многоквартирных домов в целях развития застроенных территорий города на 2011–2015 годы. Планируется, что в ходе реализации программы благоустроенным жильем будут обеспечены 3482 человека, снесены 172 аварийных дома общей площа-

дью 63,3 тыс. кв. м, а для нового строительства будет освоено 17 территорий общей площадью 52 гектара. По словам Дмитрия Лапшина, этот механизм позволяет решить сразу несколько задач. «Это избавляет город от аварийного жилья без привлечения бюджетных средств, жильцы старых домов в свою очередь получают благоустроенные квартиры, а в Перми появляются площадки под новую современную застройку», — отмечает господин Лапшин. В этом году состоялось уже пять таких аукционов, договоры заключены с тремя компани-

ями. Стоит отметить, что в последнее время интерес девелоперов к предлагаемым городом территориям под развитие значительно вырос. В муниципалитете это объясняют в том числе и качественной подготовкой лотов. Сейчас программа вошла в активную стадию, на аукционы выставляются участки под развитие и в центре города. «Мы тщательно анализируем площадки, прежде чем по ним будут объявлены аукционы, и стараемся сделать их максимально привлекательными. Это возможно за счет установления нового зонирования, принятия градрегламентов, которые делают актив более интересным для использования потенциальными инвесторами. Кроме того, сотрудничаем с промышленными предприятиями по вопросу сокращения санитарных зон там, где это нормативы позволяют. Отсутствие таких ограничений тоже повышает привлекательность территорий», — поясняет Дмитрий Лапшин. Он также уточняет, что ДГА делает предварительные расчеты по площадкам, чтобы оценить их потенциал по застройке жильем. «Мы анализируем возможности строительства разных типов домов, различной высоты — и малоэтажное жилье, и среднеэтажное, и высотки», — говорит руководитель департамента. Адекватность этих расчетов подтверждается высоким интересом застройщиков уже в ходе торгов.

В ИДЕОЛОГИИ СОТРУДНИЧЕСТВА

В муниципалитете уверены, что конструктивный диалог со строительным сообществом — а именно такого направления в работе придерживается глава администрации Перми Дмитрий Самойлов — это наиболее эффективный способ развития

Элитный жилой комплекс «ASTRA»
Застройщик: ООО «Строй Регион Холдинг»
Местоположение: в Центральном районе г. Перми, ограниченном улицами Петропавловская, Куйбышева, Советская, Тополевый пер.,
Общая площадь квартир 12 280 кв.м
Начало строительства — 2 кв. 2014 г., окончание строительства — 2 кв. 2016 г.





Застройщик ОАО «Стройпанелькомплект»
Жилой комплекс «Солдатская слободка» включает 2 очереди строительства:
Местоположение: ул. Пушкина, д. 6, 8, 10 – в 145 квартале Свердловского р-на, ограниченном улицей Островского, Пушкина, руслом ручья Стикс, улицей Клименко
Общий объем жилья (площадь): 40 000 кв. м
Площадь земельного участка: 1,8 га
Сдача в эксплуатацию: 4 кв. 2016 года

строительства в краевой столице. Рабочие встречи, консультации с застройщиками являются неотъемлемой составляющей работы городской власти. В числе таких мероприятий — встречи с профессиональными объединениями застройщиков, например с ассоциацией «Пермские строители».

«Строители отмечают, что власть их слышит. Они увидели открытость и понимание, а также то, что их мнение учитывается при принятии решений. Изменение правил землепользования и застройки, корректировка генплана происходят в том числе с подачи пермских застройщиков», — отмечает Дмитрий Лапшин.

Кроме того, специалисты ДГА активно взаимодействуют с девелоперами, реализующими проекты на участках, которые они получили на торгах под развитие застроенных территорий. «Это закреплено и нормативами. Речь идет о предварительных презентациях концепций, застройщики представляют их нам, демонстрируя свои наработки. Мы совместно обсуждаем детали проектов, сложности при планировочных решениях, которые могут возникнуть. Такие встречи проходят постоянно, в плановом режиме. На днях, например, мы рассматривали проект по кварталу №134», — рассказывает Дмитрий Лапшин. Он поясняет, что такие консультации позволяют в результате подготовить качественную документацию, ис-

ключить ошибки и ускорить получение разрешения на строительство.

Одним из положительных результатов системной работы по развитию строительства в Перми стал рост количества выданных разрешений. Только за первые полгода ДГА выдал 44 разрешения на строительство. Общая площадь квартир по ним составит 313,2 тыс. кв. м. В числе запущенных в этом году объектов значительная доля приходится на крупные проекты, которые охватывают большие территории и в будущем станут новыми точками роста. Часть проектов реализуется на бывших промышленных площадках, часть — на месте аварийного жилья. Объединяет их курс на реновацию территорий и более эффективное использование пространства. Это такие объекты, как «Порт Сити» на месте порта Пермь (Решетниковский переулок, 1), ЖК от «СтройПанельКомплекта» в микрорайоне Вышка-2, ЖК «Спортивный микрорайон «Ива», который реализует «Девелопмент-Юг». Кроме того, продолжается преобразование промышленного узла «Рязанский» в Индустриальном районе (ЖК «Самоцветы», ЖК «Триумф. Квартал II»). Редевелопменту подвергаются и участки в центре города: на месте бывшей табачной фабрики появится жилой комплекс, а на Островского на месте ветхого и аварийного жилья возводится вторая очередь ЖК «Солдатская слободка».

ВСЕ ПО ПЛАНУ

Масштабные преобразования городских территорий немислимы без качественной нормативной базы. Задачу по ее подготовке выполняет департамент градостроительства и архитектуры. В Перми действует специальная программа по разработке проектов планировок, она рассчитана на 2014–2016 годы. Еще в 2013 году такие проекты были подготовлены по 20,91% от планируемого объема. В 2014 году проектами планировок будет охвачено 30,48% территории, план на 2015 год — 54,69%, на 2016 год — 78,9%. В итоге к 2017 году все городское пространство будет «покрыто» проектами планировок.

«На это у нас сегодня есть и финансовые ресурсы, и кадровые мощности. Подготовкой проектов занимается МКУ «Институт территориального планирования». Такая серьезная работа проводится для того, чтобы законодательно закреп-

пить различные планировочные элементы — кварталы, микрорайоны и т.д., установить границы красных линий, элементы транспортной и социальной инфраструктуры, отделить общественные пространства от застроенных и подлежащих застройке участков. Все это, безусловно, позволяет установить понятные правила, избежать спорных ситуаций, определить перспективы развития городских пространств», — поясняет глава ДГА Дмитрий Лапшин. К тому же в ходе подготовки проектов планировок могут быть выявлены новые земли под строительство, свободные площадки, учтены предложения инвесторов и жителей, поступившие во время публичных слушаний по этим проектам. Проекты планировок нужны и при развитии застроенных территорий, а также для получения разрешений на строительство линейных объектов. Сегодня при их строительстве сетевые организации должны самостоятельно разрабатывать проекты планировок. Согласно муниципальной программе подготавливается и планируется подготовка документации по Кировскому, Дзержинскому, Индустриальному, Мотовилихинскому, Орджоникидзевскому, Свердловскому районам города Перми. По словам господина Лапшина, в первую очередь проекты планировок будут охватывать уже застроенные территории, в дальнейшем работа пойдет и по промышленным землям.

Развитие городского пространства отражают не только проекты планировок, но и карта градостроительного зонирования, в которой обозна-

чены виды разрешенного использования и прочие градрегламенты. В интерактивном режиме карта доступна на специальном сайте <http://pzz.gorodperm.ru/>, ее данные постоянно актуализируются. «Этот ресурс сразу выдает справку, какие ограничения и регламенты действуют на той или иной территории. То есть пользователю не нужно никуда обращаться за специальными выписками и документами. Сегодня сервис позволяет найти информацию по конкретному адресу — какие виды разрешенного использования этого участка установлены. Мы постоянно дополняем ресурс новыми данными, например, в скором времени планируем ввести данные о действующих санитарно-защитных зонах. Собранные в одном месте сведения в итоге дают возможность владельцам участков и другим интересантам увидеть полную картину по площадке, понять, какой проект здесь допустимо реализовать», — уточняет Дмитрий Лапшин.

Сделать сбор документов, необходимых для реализации планов, более простым и оперативным поможет еще одно нововведение, которое запускает ДГА. Это система работы специального автоответчика. «О том, какой список необходим для получения разрешения на строительство или ввод в эксплуатацию, теперь можно будет узнать, просто позвонив по телефону», — говорят в департаменте. В планах ДГА также открытие градостроительного информационного центра. По словам Дмитрия Лапшина, идея заключается в том, чтобы любой желающий мог прийти и получить консультацию по интересующему участку. «Это также избавит и от значительной части документооборота», — заключают в департаменте.

Заказчик: ООО «Триумф»
Название проекта: ЖК «Триумф. Квартал-II»
Общий объем жилья (площадь): 128 000 кв.м
Местоположение: г. Пермь, ул. Карпинского, 108
Площадь участка: 8,2 га
Сроки реализации: 2012 г. — 2017 гг.



ЗЕМЛЯ И ДОМИК

В ПРИКАМЬЕ НАБЛЮДАЕТСЯ ОЖИВЛЕНИЕ РЫНКА КОТТЕДЖНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА. ТОЛЬКО С НАЧАЛА ЭТОГО ГОДА БЫЛИ АНОНСИРОВАНЫ ДЕВЯТЬ НОВЫХ ПРОЕКТОВ. ВПРОЧЕМ, ЭКСПЕРТЫ КОНСТАТИРУЮТ, ЧТО КАРДИНАЛЬНЫХ ПЕРЕМЕН В СЕГМЕНТЕ «ЗАГОРОДКИ» ОЖИДАТЬ НЕ СТОИТ: ПОЧТИ ВСЕ ЗАЯВЛЕННЫЕ ОБЪЕКТЫ — ЭТО НЕ ОРГАНИЗОВАННЫЕ ПОСЕЛКИ, А ФАКТИЧЕСКИ ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ ПОД ЗАСТРОЙКУ. КОНЦЕПТУАЛЬНО ПРОРАБОТАННЫХ ПРОЕКТОВ НА РЫНКЕ ПОКА НЕ ПРИБАВИЛОСЬ. МАРИЯ ЛАЗАРЕВА

В Прикамье наблюдается рост числа организованных коттеджных поселков и комплексов таунхаусов. По данным специалистов аналитического центра «КД-консалтинг», по сравнению с ситуацией на конец 2013 года количество поселков выросло на 10,5%. Так, на территории Перми и на прилегающей к ней территории в радиусе 50–60 км располагается 95 коттеджных поселков. Только за первый квартал этого года на рынке появилось девять новых проектов. По мнению экспертов, рынок коттеджного строительства вернулся на уровень 2008 года.

Эксперты «КД-Консалтинг» отмечают, что практически все новые проекты — это продажа земли. Концептуально проработанных проектов — организованных поселков, находящихся на завершающей стадии реализации, обустроенных инфраструктурой, предлагающих покупателю определенный «образ жизни», а не участок без коммуникаций, — насчитывается лишь 16.

Генеральный директор ООО «Респект» Алексей Ананьев подтвердил, что тенденция заметна на практике. «Действительно, можно говорить о том, что рынок загородной недвижимости выходит на докризисный уровень, — говорит господин Ананьев, — но количество предложений растет, а ко-

личество сделок нет, следовательно, спрос не увеличился». По словам господина Ананьева, связано это с покупательской способностью. «В загородном строительстве преобладает индивидуальный строй, люди хотят построить дом мечты», — отмечает он.

Руководитель центра загородной недвижимости АН «Перспектива» Надежда Шеломенцева также согласилась, что количество предложений поселков и таунхаусов увеличилось и даже превысило докризисный уровень. Однако, по ее словам, рынок прирастает предложениями по продаже земельных участков в загородных поселках, не имеющих концепции развития. «Для успешной реализации проекта необходимо разработать идею поселка, спланировать территорию и общие коммуникации, а также правила будущего функционирования поселка», — считает Надежда Шеломенцева. По ее данным, реальных коттеджных поселков с построенными домами, согласованными и подведенными коммуникациями в Перми не более 15. «Увеличивающийся спрос на загородную недвижимость — тренд последнего десятилетия», — говорит госпожа Шеломенцева. Факторами, влияющими на смену жителями городской квартиры на загородный дом, она назвала



В ПРИКАМЬЕ РАСТЕТ КОЛИЧЕСТВО КОТТЕДЖНЫХ ПОСЕЛКОВ

НАВИГАТОР. ЖИЛЬЕ ВЕРНЫМ КУРСОМ

Группа компаний «Финансовый Дом» представляет новый проект — жилой дом «Навигатор». Это второй проект, реализованный в Перми при поддержке группы компаний. В непростых экономических условиях именно финансовые институты оказывают поддержку строительной отрасли Прикамья, говорит представитель группы компаний Олег Двоеглазов.

— Олег Михайлович, участие в строительных проектах для вас — это в первую очередь инвестиции?

— Инвестируя в рынок недвижимости, мы получаем доходность существенно выше, чем сейчас может обеспечить фондовый рынок или кредитные учреждения. Это очевидно. А застройщик получает деньги на порядок дешевле, чем в банках, а также быстрее, чем если бы он собирал средства дольщиков — физических лиц. Именно поэтому инвестиционные компании активно вкладываются в строительство жилья в последние годы. В Перми уже реализовано несколько проектов при поддержке крупных финансовых институтов. Мы оказывали поддержку различным строительным компаниям, просто не рассказывали об этом.

— Насколько я знаю, «Навигатор» — это второй ваш проект?

— Да, в конце прошлого года было завершено строительство многоэтажного жилого дома «Космос» в Дзержинском районе, на шоссе Космонавтов, 86а. Разрешение на ввод в эксплуатацию мы получили 31 декабря прошлого года. В этом проекте мы выступали застройщиком. Реализовав один дом, мы поняли, что нам интересно это, и мы стали заниматься этим самостоятельно.

— Расскажите подробнее о новом проекте.

— Это современный дом хорошего уровня в замечательном месте, в микрорайоне Старые Водники на правом берегу Камы. С верхних этажей будет открываться отличный вид на затон. Мне самому очень нравятся и местоположение, и проект. Рядом с домом появится



Жилой дом «Навигатор» ул. Калинина, 46 сайт: Калинина46.рф

крытая трехэтажная автостоянка на 94 автомобиля. На крыше автостоянки будет построена современная детская площадка, а также небольшой спортивный комплекс.

— На какой стадии строительства вы находитесь?

— Дом имеет сборно-монолитный каркас, и сейчас мы занимаемся возведением каркаса. В настоящее время конструкции возведены до уровня седьмого этажа. Всего согласно проекту в нем будет 16 этажей.

— Каких квартир в этом доме больше?

— Однокомнатных. В доме четыре подъезда, в одном подъезде будут только однокомнатные квартиры. Как правило, люди охотнее покупают квартиры небольшой площади. По нескольким причинам. Во-первых, и это очевидно, большинству недоступно масштабное жилье. Во-вторых, именно такие квартиры считаются инвестиционным вложением — они рассматриваются либо как

потенциальное жилье для детей и внуков, либо как актив, который можно сдать или продать в дальнейшем. Такая вот частная форма инвестирования.

Стоимость составляет от 41 до 47 тысяч рублей за квадратный метр, в зависимости от планировки и площади квартир. Выбор достаточно большой. Кроме того, мы аккредитовали этот проект в Сбербанке и ВТБ24, банках, которые выдают ипотечные кредиты наиболее массово и предоставляют самые интересные условия.

Отдел продаж: 236-36-13, 236-36-17

С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте Калинина46.рф
ОАО «Сбербанк России»,
Банк ВТБ 24 (ЗАО)



Финансовый дом
инвестиционная компания

РАЙОН НАДЕЖДЫ

В августе в Березниках начнется масштабное строительство нового микрорайона для переселения жителей из аварийных домов, признанных непригодными для проживания вследствие техногенной аварии. В течение четырех лет будет построено 250 тыс. кв. м жилья. Общий объем инвестиций составит 7,5 млрд руб. — это средства краевого, федерального бюджетов и компании «Уралкалий».

Ситуация, возникшая из-за техногенной аварии в Березниках, остается самой тяжелой в Пермском крае. В зоне потенциального провала сейчас находятся 97 многоквартирных жилых домов. Вопросом переселения граждан в Березниках власти всех уровней совместно с ОАО «Уралкалий» занимаются с середины 2000-х годов. В городе Березники проводится комплекс мероприятий по ликвидации последствий техногенной аварии, вследствие которой шесть лет назад произошли провалы грунта на месте разработок месторождений калийных солей. Потребовалось расселение людей из потенциально опасных зон. С тех пор ситуация находится под контролем федеральной правительственной комиссии по недопущению негативных последствий техногенной аварии в Березниках. В 2007 году после аварии на БКПРУ-1 было начато строительство микрорайона Усольский-2. Средства на строительство микрорайона — 1,372 млрд руб. были выделены из федерального бюджета. Однако в сентябре 2011 года Роспотребнадзор установил, что уровень формальдегида в воздухе внутри помещений превышает ПДК. После этого было принято решение о строительстве нового микрорайона.

7 августа губернатор Пермского края Виктор Басаргин совместно с полномочным представителем Президента РФ в ПФО Михаилом Бабичем посетили Березники и обсудили планы дальнейших действий по переселению граждан. С вертолета они осмотрели территории провалов, а затем в Усольском им представили проект строительства нового микрорайона для переселения жителей из аварийных домов, признанных непригодными для проживания вследствие техногенной аварии.

Начало строительства нового микрорайона запланировано уже на август этого года. Как доложил министр строительства и ЖКХ края Дмитрий Бородулин, на площадке (квартал №16) начнется строительство первого девятиэтажного жилого дома общей площадью порядка 6 тыс. кв. м. Возводить жилье планируется в три очереди: I очередь — 30 тыс. кв. м, II очередь — 100 тыс. кв. м, III очередь — 120 тыс. кв. м. Сроки строительства всего микрорайона — 2014–2017 годы. Микрорайон планируется оснастить всей необходимой социальной, дорожной, коммунальной инфраструктурой. Общая стоимость строительства составит 7,5 млрд руб. Финансовое бремя будут солидарно нести федеральный, краевой бюджеты и ОАО



«Уралкалий». Еще в декабре 2013 года было подписано трехстороннее соглашение, предусматривающее выделение необходимых средств.

В бюджете Пермского края на 2014 год и плановый период 2015 и 2016 годов уже утверждены 2,5 млрд руб. на реализацию мероприятий по переселению. Данные средства запланированы в краевой казне на основании государственной программы «Обеспечение качественным жильем и услугами ЖКХ населения Пермского края». В рамках ее подпрограммы «Развитие жилищного строительства в Пермском крае» предусмотрена реализация мероприятия «Переселение граждан из аварийного (непригодного для проживания) жилищного фонда в г. Березники» в 2014–2015 годах на сумму 6 млрд руб. (пропорционально по 2 млрд руб. — средства федерального бюджета, краевого бюджета и открытого акционерного общества «Уралкалий»). ОАО «Уралкалий» уже перечисли-

ло в бюджет города Березники на расселение домов, признанных аварийными, первые 540 млн руб., из которых 291,9 млн руб. перечислены гражданам на приобретение жилья.

7 августа на совещании в администрации Березников с участием представителей Минстроя РФ, Минфина РФ, Минэкономразвития РФ, Минрегиона РФ, правоохранительных структур, контрольных и надзорных органов, Западно-Уральского управления Ростехнадзора, Горного института УрО РАН по вопросам переселения граждан из аварийного жилищного фонда, был поднят вопрос софинансирования строительства жилья в Усольском со стороны федерального бюджета.

Пока решения Правительственной комиссии по вопросам софинансирования мероприятий со стороны федерального бюджета остаются невыполненными. Виктор Басаргин в ходе совещаний подчеркнул, что, несмотря на подготовку регионом проектов всех требуемых документов, неоднократные поручения заместителей Председателя Правительства Российской Федерации А.В. Дворковича и Д.Н. Козака, источник и порядок финансирования мероприятий по переселению граждан так и не определены.

Михаил Бабич отметил на совещании, что есть предложения со стороны федеральных структур о выделении части средств уже в 2014 году. В ближайшее время эти предложения будут представлены вице-премьеру Дмитрию Козаку с последующим принятием решения Правительством РФ.

«Мы рассчитываем, что в новых поправках к бюджету РФ появится строчка по Березникам. В текущем году планируем получить порядка 1,25 млрд руб.», — отметил Виктор Басаргин. Было озвучено, что в настоящее время в Березниках продолжаются продажи земной поверхности под жилой зоной — из 97 домов уже признаны аварийными 24, поэтому ситуация требует безотлагатель-

тельных мер. Расселить жителей необходимо до апреля 2017 года. «Прослеживается угроза объединения провалов и образования нового. Все это требует постоянной и эффективной работы над проблемой», — подчеркнул Виктор Басаргин.

«Понимание ситуации по Березникам с федеральными органами исполнительной власти о той части финансирования, которая пойдет из федерального бюджета, найдено. Все остальные источники финансирования определены — это краевой бюджет и средства ОАО «Уралкалий». Утвержден план строительства, и есть основания полагать, что в первом квартале 2017 года необходимый объем жилья будет введен и люди, находящиеся в потенциально опасной зоне, будут переселены в новое жилье», — отметил Михаил Бабич.

В ходе совещания Виктор Басаргин также обратился с предложением к полпреду Михаилу Бабичу инициировать изменения в законодательстве, чтобы на примере Березников отработать алгоритм действий признания домов аварийными вследствие техногенных аварий. «К сожалению, сегодня нет законодательной практики, как нормальные дома, коммерческую недвижимость признавать аварийными. Практически нет нормативных актов, как выплачивать компенсации в такой ситуации. Мы принимаем все через судебные решения», — отметил глава региона. Михаил Бабич поддержал инициативу губернатора: «Это важное предложение. Мы впервые проходим весь цикл последствий техногенной аварии. Вполне логично в рамках нашего доклада по исполнению поручений Президента РФ внести предложения по изменению нормативно-правовой базы, чтобы успеть применить ее в Березниках с максимальным эффектом».

На совещании также обсудили возможность предоставления льготных ипотечных программ для выкупа потенциальными жильцами дополнительных метров. «Жилье будет предоставляться гражданам практически метр в метр, и, возможно, у кого-то появится желание за свои деньги по расценкам жилья эконом-класса докупить дополнительные метры площади. Необходимо подключить к этой работе соответствующих специалистов и попросить подготовить специальные льготные кредитные продукты. Все это нам позволит дать еще одну альтернативу для потенциальных жильцов приобрести более комфортное жилье», — отметил Михаил Бабич.



напряженный ритм города, пробки и загрязненную окружающую среду.

То, что фиксируемое на пермском рынке загородной недвижимости оживление связано главным образом с ростом числа предложений по продаже земельных участков, отмечает и главный аналитик ОАО «Камская долина» Наталья Короткая. «Наибольшую долю предложений на рынке сейчас занимают коттеджные поселки, которые фактически предлагают покупателю лишь земельный участок с минимальным набором инженерных коммуникаций», — говорит госпожа Короткая. Что касается коттеджных поселков в классическом понимании (то есть поселок, где реализуются возведенные коттеджи на участках с подведенными сетями, благоустройством), то таких проектов на пермском рынке мало, тем более среди тех, которые либо уже введены в эксплуатацию, либо находятся на завершающей стадии строительства», — поясняет госпожа Короткая.

Она утверждает, что коттеджные комплексы «Южная усадьба» и «Южный ветер», возводимые «Камской долиной» в селе Култаево, соответствуют классическому понятию и могут считаться успешными.

Директор по продажам ОАО «ПЗСП» Алексей Демкин рассказал ВВ, что компания зафиксировала заметный всплеск покупательского интереса на коттеджи в поселке «Вернисаж» в прошлом году. По его словам, тогда было реализовано в два раза больше коттеджей, чем в 2012 году и этот уровень поддерживается и сейчас.

ДОМ У ВОДЫ Основными географическими направлениями, которые остаются в цене, господин Ананьев назвал направление поселка Полазна, села Усть-Качка и поселка Сылта. По данным госпожи Шеломенцевой, направление на Усть-Качку является лидером по количеству предложений.

Как отмечает Алексей Ананьев, в основном спросом пользуются дачи, а не коттеджи для постоянного проживания. «В цене сейчас дачи для сезонного проживания до миллиона рублей и дачи для круглогодичного проживания стоимостью до 3 млн руб., — говорит господин Ананьев, — первая волна спроса закончилась в мае, сейчас ждем следующую в октябре». Также риэлтор отмечает, что значительно больше пользуются спросом земельные участки, поскольку право выбора у человека в таком случае шире: он сам решает, какой объект построить, какого подрядчика выбрать, соответственно больше и количество предложений. Главный аналитик ОАО «Камская долина» Наталья Короткая, напротив, отмечает, что в последнее время неприемлемым для людей становится вариант самостоятельной застройки из-за длительности строительства и неопределенности по затратам.

По данным госпожи Шеломенцевой, востребованными на рынке пермской загородной недвижимости являются и готовые дома, и земельные участки. «Каждое предложение имеет свой спрос. Все зависит от финансовых возможностей покупателей», — говорит она. Зачастую земельные участки приобретают клиенты, у которых нет полной суммы на



РЫНОК ПРИРАСТАЕТ ПРЕДЛОЖЕНИЯМИ ПО ПРОДАЖЕ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ В ЗАГОРОДНЫХ ПОСЕЛКАХ, НЕ ИМЕЮЩИХ КОНЦЕПЦИИ РАЗВИТИЯ

покупку дома и которые планируют строительство дома собственными силами. По словам Надежды Шеломенцевой, сейчас в сфере загородной недвижимости формируется новый тренд: собственники так называемых «хрущевок» и «брежневок» продают свои квартиры и подыскивают загородный дом в пределах 3–3,5 млн руб.

Покупая загородный дом, дачу, покупатели хотят иметь тот же уровень комфорта и благоустроенности, как в городском жилье. Как отмечает госпожа Шеломенцева, основными приоритетами при покупке загородной недвижимости являются теплый, уютный дом, ухоженный участок, лес, богатый природными дарами, полноводная река или небольшой ручей, хорошая дорога, круглогодичная доступность. Господин Ананьев в числе первоочередных требований покупателей загородного жилья называет транспортную доступность, электричество и воду. В качестве бонусов — объекты социальной инфраструктуры (продуктовые магазины, аптеки), охрана. «Дополнительным плюсом является наличие пруда, либо лесного массива. Кроме того, для тех, кто работает в городе и проводит там большую часть дня, немаловажным фактором становится удаленность поселка от города», — говорит Наталья Короткая.

Алексей Демкин подтверждает, что наиболее удобные загородные дома — в коттеджных поселках, которые обеспечены всей инфраструктурой. «На сегодня осталось мало людей, готовых приобрести земельный участок и впоследствии заниматься там самостоятельным строительством», — говорит господин Демкин. «Также вопросы с инженерными сетями индивидуального объекта не такие простые, как кажутся на первый взгляд. Даже если рядом расположена линия электропередач с высоким напряжением и проходит газопровод высокого давления, это не гарантирует возможности подключиться к этим сетям. После линии высокого напряжения, например, надо поставить каскад трансформаторов, чтобы в дом завести напряжение 400 В. А затраты на это для ресурсоснабжающей организации составят десятки миллионов рублей», — поясняет он. Поэтому в ПЗСП считают, что конкурентным преимуществом поселка является наличие централизованных сетей.

ЦЕНА КОМФОРТА Условно все предложения загородной недвижимости делятся на четыре группы: эконом-, комфорт-, бизнес- и премиум-класс. По данным господина Ананьева, средняя це-

на 1 кв. м загородной недвижимости сейчас колеблется от 30 тыс. руб., а средняя цена «сотки» земли в коттеджном поселке зависит от доступной инфраструктуры. «Если поселок обладает инфраструктурой, то средняя цена от 50 тыс., — говорит господин Ананьев, — если нет, то цены может и не быть, поскольку востребована земля не будет». В определении стоимости земельного участка, по словам госпожи Шеломенцевой, значительную роль играют его правовые характеристики. «Цены на земельные участки увеличиваются по мере подключения коммуникаций, строительства и обустройства дорог», — считает она. По оценке Алексея Демкина, затраты на обеспечение инженерной инфраструктурой варьируются от 3 тыс. до 20 тыс. руб. за кв. м, в зависимости от возможностей технического присоединения и от конфигурации самого поселка.

По данным профильного ресурса «Метросфера», в большинстве районов Перми, таких как Дзержинский, Кировский и Свердловский, в период с мая по июнь 2014 года средняя цена за один квадратный метр загородной недвижимости поднялась до 40 тыс. руб., в Пермском крае ситуация та же самая, рост цен наблюдается в Добрянском и Краснокамском районах. ■

УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ! ДОРОГИЕ ПАРТНЕРЫ!

Компания «КВИН» от всей души поздравляет вас с Днем строителя!

Сегодня строительная отрасль стремительно развивается: реализуются проекты, которые существенно меняют не только внешний вид городов, но и качество жизни.

Мы горды тем, что вносим свой вклад в развитие не только Пермского края, но и многих регионов России. За 21 год своей истории пермская компания «КВИН» смогла превратиться из маленького коммерсанта в одно из крупнейших предприятий Перми и региона с годовой выручкой более 6 млрд руб. Сегодня «КВИН» представляет собой холдинг, состоящий из трех подразделений: Кабельный сервисный центр, Металлоцентр и Перм-

ский завод профнастила. Соответственно поставляет на строительный рынок кабель, черный металлопрокат, профнастил, металлочерепицу, большой ассортимент кровельных комплектующих, строительный профиль для гипсокартонных листов.

Очевидно, что такая положительная динамика развития подразумевает стабильные и профессиональные партнерские отношения. ООО «КВИН» гордится

сотрудничеством с крупнейшими строительными компаниями Пермского края и, пользуясь случаем, благодарит своих партнеров за добрые и взаимовыгодные отношения, сложившиеся между нашими организациями. Уверен, что четкая и слаженная работа всей вашей высокопрофессиональной команды позволит добиться целей, которые вы ставите перед собой.

Желаем вам увеличения числа клиентов, всегда положительного финансового результата, новых инновационных решений.

Здоровья каждому члену вашего коллектива, счастья, удачи и уверенности в будущем!



Сергей Демшин, директор ООО «КВИН»

Подписываемся под каждым словом. Подпишитесь и вы.



Подпишитесь в редакции по самой низкой цене*
на ежедневную газету «Коммерсантъ»,
и цветные тематические приложения

207 4990

dostavka@kommersant.perm.ru



*Стоимость полугодовой подписки с доставкой — 1760 руб. реклама

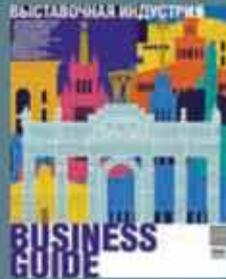
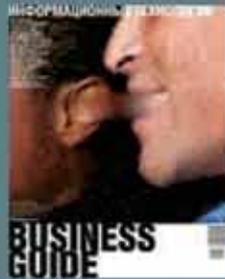
ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ
ГАЗЕТЫ

Коммерсантъ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА
СМЕЖНИКИ
ИНВЕТОРЫ
КОНКУРЕНТЫ
АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС

реклама



BUSINESS GUIDE

MASTER SPECIAL EDITION*

ТОЧНО ПОДОБРАННЫЕ
ПРЕИМУЩЕСТВА

3 года сервисного обслуживания в подарок***

ОТ **2 194 000** РУБ.**

* Специальная комплектация «Мастер».

** Цена указана для Lexus RX 270 в специальной комплектации «Мастер», Специальная комплектация «Мастер» также доступна на автомобилях RX 350 и RX 450h.

*** Предложение действует с 01 по 31 августа 2014 года. Имеются ограничения. Подробности акции уточняйте в Лексус – Пермь и на сайте www.lexus59.ru.

Lexus RX |  LEXUS
СОЗДАЮЩИЙ ЧУВСТВА



При поддержке
ООО «Тойота Мотор»
Служба клиентской поддержки:
8 800 200-38-38
www.lexus.ru

ЛЕКСУС – ПЕРМЬ

ПЕРМЬ, УЛ. ГЕРОЕВ ХАСАНА, 81

(342) 264-30-30 | www.lexus59.ru

