

ДОМ первые лица

«Наша отрасль приспособилась жить в условиях кризиса»

интервью

В начале марта пост главы комитета по строительству Санкт-Петербурга занял Вячеслав Семененко, член совета директоров холдинга Seti Group и вице-президент Гильдии управляющих и девелоперов. О том, как бывший бизнесмен видит будущее строительного ведомства, он рассказал корреспонденту «Ъ-Дома» ЯНЕ КАРПОВОЙ.

— Почему вы решили покинуть бизнес и стать чиновником?

— В бизнесе я провел много лет. Хотелось выйти на новый масштаб работы.

— Вас сама Валентина Ивановна пригласила?

— Меня пригласили принять участие в конкурсе. Выбор был между мной как представителем бизнеса и человеком с опытом административной работы.

— Что нового планируете привнести в работу комитета?

— За те 16 лет, что я проработал в бизнесе, у меня сформировался взгляд на все строительные процессы только с одной стороны. В последнее время мне приходилось много ездить по Европе, знакомиться с опытом развития таких крупных городов, как Лондон, Стокгольм, Берлин, Париж. Я принимал участие в специальных бизнес-турах, во время которых проходили встречи с администрацией, архитекторами, агентствами по развитию территорий этих городов. Например, у меня появилось представление, как выглядит инвестиционная карта Лондона. Инвестор там имеет возможность получить исчерпывающую информацию по любому проекту. Санкт-Петербург — тоже европейский город. Однако, к сожалению, эволюция нашей



рыночной экономики насчитывает в общей сложности 20 лет, а у западных стран она не прерывается последние сотни лет. Нам необходимо как можно быстрее сократить эту разницу. После кризиса, когда будет не хватать денег, мы можем проигрывать конкурентам в борьбе за иностранные инвестиции.

— Будут какие-то конкретные шаги в применении западного опыта?

— Использование того меха-

низма, который я описал на примере Лондона — продолжать выстраивать максимальное открытые отношения с инвесторами. Конечно, у нас строительный комитет, а не инвестиционный, но в его структуре есть подведомственное учреждение — Управление инвестиций, которое работает с инвесторами и готовит земельные участки к торгам.

Безусловно, ситуация сегодня непростая. Тем не менее отмечу — строительный

комплекс в целом показал себя с лучшей стороны. Я даже не ожидал, что отрасль окажется настолько дееспособной. После нового года, когда многие стройки остановились, были опасения. Сегодня я смотрю на ситуацию более оптимистично. Количество приостановленных в городе строек невелико.

— Но один из участников рынка недавно заявлял о том, что остановлено более 40 процентов стройплощадок. Разве это не так?

— Нет, это не так. Мы насчитали не более 20 объектов в городе. При этом по ряду из них есть четкое понимание и предложения руководителей компаний — как расконсервировать стройки, какие источники привлечь.

— А как это будет?

— Во-первых, рынок недвижимости не мертв, продажи идут. Они были и в сентябре, и в ноябре прошлого года. Всплеск продаж наблюдался в январе-феврале 2009 года в силу того, что люди покупали жилье из-за неуверенности, в связи с валютными колебаниями.

Во-вторых, почему сегодня активизировались стройки? Строители реструктуризировали свои отношения с банками. Проблемы в строительном комплексе банкам не нужны, ведь строители — это крупнейшие заемщики. Конечно, мы не можем рассчитывать на такие объемы строительства, которые у нас были в 2008 году. Но 2009 год по сдаче объектов будет еще хорошим. Я даже оптимистично смотрю на сдачу 2010 года. Больше всего тревожит перспектива на 2011–2012 годы. Для того чтобы что-то сдать, необходимо выйти на стройплощадки уже в текущем году. А если мы не сдадим городу жилье в 2011 году, рынок будет снова разбалансирован. Никому не нужны высокие цены на недвижимость. Поэтому следующей задачей, которая стоит перед комитетом по строительству — совместная со строительным сообществом работа над тем, что мы будем сдавать в 2011–2012 годах.

— Какие еще меры будут приняты комитетом для поддержки отрасли? Будут ли продлеваться сроки строительства?

— В полномочиях комитета по строительству продлевать сроки строительства на

15 месяцев. Если компания в дееспособном состоянии, но ликвидность снизилась, то мы готовы пойти ей навстречу.

Кроме того, необходимо формировать и продавать новые земельные участки, чтобы через год мы увидели на них стройплощадки. Существуют вопросы, связанные с разными подходами к ценообразованию, и требующие согласования с другими комитетами. Цена должна быть рыночной, но, к сожалению, рынка сейчас особого нет.

Не менее важно выстраивание взаимоотношений между банками и строительной отраслью, причем как на федеральном, так и на городском уровне. Позиция губернатора определена — вмешиваться в эти отношения надо. Наша задача состоит в том, чтобы выступить третьей стороной в диалоге между застройщиками и кредиторами.

— Каковы планы относительно участков, которые будет выкупать город у частных компаний? И что станет с бюджетным строительством?

— Бюджетное строительство, безусловно, продолжится. Городу нужны квартиры для очередников. В 2009 году планируется ввести 445 тыс. кв. м жилья.

Что касается выкупа участков, то сейчас этот вопрос прорабатывается. Возможно, этого и не потребует, поскольку сейчас я вижу, что строители вполне дееспособны. Наша отрасль приспособилась жить в условиях кризиса и нашла точки опоры.

— А что будет с продажей участков для комплексного освоения территорий?

— Не уверен, что большие участки сейчас востребованы рынком. Я верю в более маленькие проекты, хотя торги по комплексному освоению будут.

«Умный дом» все меньше развлекает

Спрос на системы автоматизации для частных домов смещается в сторону разумной функциональности

ТЕХНОЛОГИИ

Развлекательный сегмент рынка автоматизации для частного домостроения, который в последние годы рос в среднем на 40–50% в год, по оценкам компаний-интеграторов, за период с ноября по февраль сократился почти в 3 раза (60–70%). На фоне снижения доходов и удорожания оборудования потребителей все меньше интересуют функции «для комфорта»: управление мультимедийными системами, домашними кинотеатрами и т. д. Популярными еще летом прошлого года кристаллы Svarovsky в выключателях и датчики из элитного красного дерева сегодня уже неактуальны. А функциональные компоненты, такие как управление температурными параметрами с возможностью энергосбережения, пользуются относительно стабильным спросом. Несмотря на значительную стагнацию петербургского строительного рынка, их продажи упали не более чем на 15%.

По данным компаний-интеграторов, бытовые интеллектуальные системы управления (ИСУ), или, как их называют в народе, «умный дом», устанавливают 15–20% петербургских владельцев недвижимости элитного и бизнес-класса. По сравнению с другими регионами (кроме Москвы), этот показатель можно назвать высоким: в среднем по стране уровень внедрения ИСУ не превышает 9%. В столице автоматизируется более 30% строящихся частных элитных зданий. В США, где еще в 90-х появилась первая в мире комплексная система управления домом, уровень использования технологий ИСУ приближается сегодня к 90%. Стремительное развитие этого рынка обусловлено прежде всего экономическими выгодами, которые приносит система. При ее внедрении затраты на эксплуатацию дома можно сократить до 50%, в том числе

за счет обслуживающего персонала, снижения потребления тепловой и электроэнергии, а также предотвращения аварийных ситуаций.

Камерный рынок

В Петербурге есть несколько крупных интеграторов, которые поставляют, устанавливают и обслуживают системы «умный дом». Это компании Sigma Engineering, Intelvisi-on, «Комфорта» и «Синтегра». Среди них нет эксклюзивных дилеров, как в большинстве технологических рынков. Поскольку объем продаж ИСУ бытового назначения в России пока невелик, поставщики оборудования готовы сотрудничать сразу со многими интеграторами. Причем, по мнению руководителей самих перечисленных компаний, в отрасли сложилась ситуация, когда ни одна из них не стала очевидным лидером. Рынок распределен между ними равномерно. Технический директор ООО «Комфорта» Андрей Филевский отмечает: «Это очень камерная, узкопрофессиональная сфера. Бывает, приходит к нам заказчик, приносит предварительный проект автоматизации и просит просчитать стоимость и сроки реализации. Мне достаточно одним взглядом взглянуть на него, и я уже могу точно сказать, кто этот проект разрабатывал — вплоть до конкретного инженера».

Сегодня на петербургском рынке «умных домов» присутствуют практически все основные производители оборудования ИСУ: торговые марки ассоциации Konnex: Jung, ABB, Gira, немецкие Siemens и Berker, итальянский Bticino, англо-австралийский концерн Clipsal с системой C-BUS, французская Legrand, американские системы AMX и Crestron. В небольшом количестве представлены также восточноевропейские заводы, чья продукция значительно дешевле.

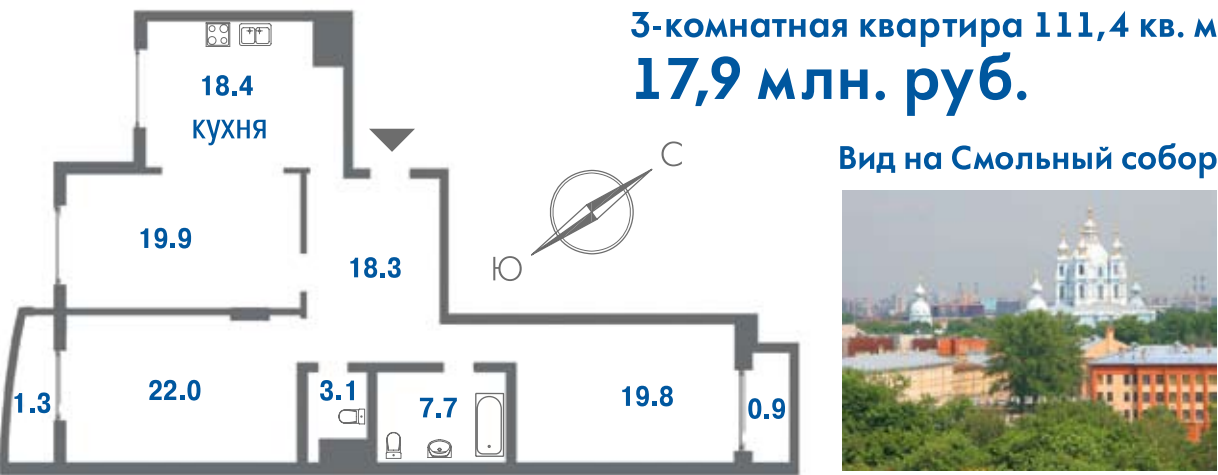
(Окончание на стр. 22)

Готовые квартиры в центре

Суворовский проспект, 63



Квартиры готовы к показу



Каменноостровский проспект, 62



Дом сдан



СТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ
ВОЗРОЖДЕНИЕ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

(812) 688 88 88

www.kvartira-lux.ru
Санкт-Петербург, Казанская ул., 36

