

# ДОМ

## Оттаявшая стройка Строителей оставляют сносом

(Начало на стр. 13)

Вместо того чтобы поддерживать стройку, банки стимулируют спрос на рынке недвижимости. И строители, и риэлторы отмечают, что таких низких процентных ставок по ипотечным кредитам, как сейчас, финансовые учреждения еще никогда не предлагали. Большинство крупных застройщиков участвуют в программе Сбербанка «8–8–8», по которой жители города могут взять кредит на восемь лет под 8% годовых. «Ипотека помогает тем, кто хочет улучшить свои жилищные условия: чтобы продать вторичное жилье, требуется много времени. Ипотечный кредит дает временной лаг для этого», — поясняет Алевтина Романова.

Несмотря на трудную ситуацию, строители начинают заботиться о будущем. Освоив запас земель, сделанный до кризиса, сейчас они ведут переговоры о покупке участков на вторичном рынке, так как администрация Перми

предлагает мало интересных мест под застройку. По словам Леонида Лейфера, у компании есть запас земли до 2015 года, на которой может быть построено около 100 тыс. кв. м жилья. Виктор Суетин сообщил, что ведет переговоры о покупке нескольких участков, на которых разместится около 30 тыс. кв. м жилья.

Также аналитики отмечают оживление почти на всех стройках, которые были заморожены во время кризиса. В той или иной степени работа ведется на всех площадках, кроме проблемных объектов, сообщил руководитель аналитического центра «Медиана» Павел Новоселов. Напомним, по-прежнему «стоят» несколько десятков долгостроев, которые были начаты как еще в конце 90-х, так и в 2000-е (в Пермском крае сейчас 37 строящихся многоквартирных жилых домов, где обязательства перед должниками до сих пор не выполнены).

**Александра Колпакова**

**Перечень многоквартирных жилых домов, начатых строительством на территории г. Перми в IV кв. 2010 г. и в I кв. 2011 г.**

|         |                           | Площадь<br>квартир, кв. м | Застройщик             | Класс<br>качества | Конструктив     |
|---------|---------------------------|---------------------------|------------------------|-------------------|-----------------|
| октябрь | Механошина, 17            | 8501                      | ГК «Ренова»            | «эконом»          | моноклит        |
| октябрь | Уинская, 35               | 11 770                    | ООО «ПИК-Кама»         | «эконом++»        | моноклит        |
| октябрь | Мильчакова, 5             | 949                       | ИП Чирков              | «эконом++»        | кирпич          |
| октябрь | Чернышова, 57             | 19 747                    | ГК «Мегаликс»          | «эконом»          | панель          |
| октябрь | Писарева, 56              | 17 730                    | ООО «Спешер-ДТА»       | «эконом»          | кирпич          |
| октябрь | Парковый, 45г             | 8050                      | ООО «Оптимум»          | «эконом»          | каркас          |
| ноябрь  | Карпинского, 120а (2 оч.) | 4096                      | ЖСК «Авантажур»        | «эконом»          | панель          |
| ноябрь  | Краснофлотская, 28 (3/2)  | 3417                      | ООО «СК «Астро»        | «эконом++»        | кирпич          |
| ноябрь  | Танцорова, 37             | 7466                      | ЗАО «Нефтехимик-Интер» | «эконом++»        | кирпич / панель |
| ноябрь  | Хабаровская, 56а          | 12 056                    | ООО «Жилосиенств»      | «эконом»          | кирпич          |
| декабрь | 1-я Ипполитовая, 5        | 6047                      | ООО «Жилосиенств»      | «эконом»          | кирпич          |
| январь  | А. Барбоса, 53            | 6091                      | ОАО «Камская долина»   | «эконом++»        | кирпич          |
| январь  | Карпинского, 120а (3 оч.) | 8598                      | ЖСК «Авантажур»        | «эконом»          | панель          |
| февраль | Барамзинной, 54 (2 оч.)   | 17 845                    | ООО «Строн-М»          | «эконом++»        | моноклит        |
| февраль | Луначарского, 66          | 8077                      | ОАО «СМТ №14»          | «эконом»          | кирпич          |
| март    | Красноводская, 27         | 2035                      | ООО «Жилосиенств»      | «эконом»          | каркас          |
| март    | Холмогорская, 4в (2 оч.)  | 10537                     | ООО «Жилосиенств»      | «эконом»          | кирпич          |
| март    | Уинская, 13-15            | 11 868                    | ООО «Уралсервис-2000»  | «эконом++»        | моноклит        |
| март    | Докучаева, 40б            | 10 085                    | ОАО «ПЗСП»             | «эконом»          | панель          |

(Начало на стр. 13)

Таким образом, в этом году расселять людей из аварийного жилья будут, но только по спискам еще 2009–2010 годов. Что касается этого года, то из-за недостатка бюджетных средств в Перми вообще не будут формировать списки тех аварийных домов, которые подлежат расселению. Городские власти даже не планируют обследовать такие дома. Десятки и сотни горожан спрашивают на сайте городской администрации, когда будут составляться такие списки, и всем дают один и тот же ответ: «Список домов, подлежащих расселению в 2011 году, утверждать не планируются из-за недостатка финансирования».

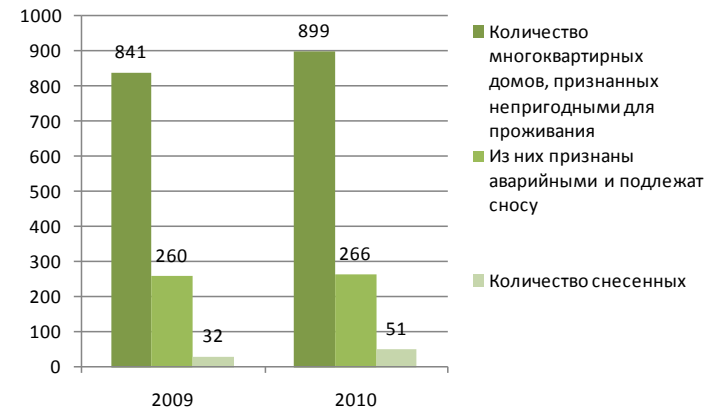
### Иждержки генплана

Будет ли возобновлено федеральное финансирование в дальнейшем — пока не ясно. Так что сейчас городские власти делают ставку исключительно на частных инвесторов. «Так как в этом году федеральное финансирование заканчивается, администрация Перми решила использовать другой механизм, а именно — пойти в аукционы на развитие застроенных территорий, чтобы производить расселение людей за счет средств инвесторов», — поясняют в городском управлении жилищных отношений. Несколько аукционов в этом году уже состоялись.

Интересно, что строители готовы к этому, в том или ином объеме они всегда занимались подобными проектами. Гендиректор ОАО «Пермглавснаб» Александр Парыгин напоминает, что до кризиса расселением ветхого жилья занимались как раз застройщики. «Но в кризис они «поплыли», поэтому потребовалась господдержка», — говорит строитель. — Акончился кризис — кончилась госпрограмма. Так что сейчас это снова бюджетным делом. Вопрос не в том, если хотим строить в центре города, то должны расселять жильцов и сносить старые дома».

Однако серьезное сомнение вызывает у строителей выгода подобных проектов в свете нового генплана Перми (был принят в конце прошлого года, одно из новшеств — требование о малоэтажном строительстве в центре города). «Здесь возникают противоречия с генпланом. Например, на месте расселения нельзя построить выше пяти этажей, но в этом случае строитель будет работать «в ноль» или «в минус». И выгодно это будет только при строительстве не менее 17 этажей», — поясняет господин Парыгин. Например, расселив два барака за 84 млн руб., «Пермглавснаб» построил на ул. Островского три многоквартирных дома. «Если бы мы были ограничены пятью этажами, то работали бы в убыток», — говорит строитель.

### Сотни домов в Перми непригодны для проживания



Девелоперы без господдержки не готовы расселять ветхие дома ФОТО МАКСИМА КИМЕРЛИНГА

«Если на месте бараков строить малоэтажное жилье, то экономика „не срастается“, — соглашается советник гендиректора Пермского завода силикатных панелей Виталий Макаренко. — Или если на аукцион выставляется целый участок — с жилыми домами (то есть попросится покупка другой недвижимости для них), то выгода для большинства будет. Здесь будут нужны большие деньги, на больший срок. К тому же не факт, что объект, построенный в соответствии с новым генпланом, будет давать экономический эффект».

Председатель совета директоров ОАО «Уралсервис-2000» Леонид Лейфер отметил, что взятые ранее обязательства по расселению его

компания выполнит (за четыре года расселено около 90 квартир из 145), а вот о новых подобных проектах он сначала хорошо подумает. «Экономически это не очень выгодно», — тоже отмечает он.

Понятно, что работать в убыток никто из строителей не будет. Именно поэтому, как отмечает Виталий Макаренко, вопрос целесообразности участия в аукционе на развитие застроенной территории решается отдельно в каждом конкретном случае.

Леонид Лейфер уверен, что решить проблему с расселением ветхого жилья можно только в частно-государственном партнерстве. «Эту проблему не вытянет ни бизнес, ни государство.

До кризиса многие инвесторы вали в недвижимость, сейчас такого нет. И в ближайшие два-три года не будет. Так что просто выставить площадки в городе на аукционы — недостаточно. Нужна другая программа», — считает строитель.

Александр Парыгин уверен, что решить противоречие можно только переговорами с властями. «Нужно договариваться о способах применения генплана», — говорит он, подразумевая какие-то исключения для строителей в конкретных случаях (напомним, уже несколько исков поступили в арбитраж от строителей, оспаривающих отдельные требования генплана. — «Ъ»). «Другого пути нет», — резюмирует строитель.

Аналитики тоже скептически относятся к идее отдать расселение старых аварийных домов исключительно на откуп бизнесу. «Надежда на частных инвесторов беспочвенна. Да, у строителей сейчас ситуация чуть-чуть лучше, чем ранее, но кризис, по сути, из отрасли нигде не ушел», — говорит директор «Пермского аналитического центра» Сергей Седов. — Интересны могут быть некоторые участки, но расселение — это всегда риски и затраты, поэтому застройщикам и ранее, и сейчас

скорее интересны свободные участки, не связанные с обременением, тем более земля на рынке есть».

Сергей Седов считает, что решение властей использовать силы частных — это понятный шаг администрации, но продажа отдельных участков — это не системный подход. Чтобы стабильно расселять, нужно стабильное и понятное финансирование, говорит он. «Бизнес просто не справится с такой нагрузкой, в этом все и дело».

Сергей Седов обращает внимание и на то, что дело еще не дошло до расселения пятиэтажных домов, которые год от года ветшают (пока же расселяют в основном старые малоэтажки). «Я не представляю, что будут делать лет через 15–20, когда возникнет необходимость их расселения», — говорит аналитик. — Поэтому должна быть программа с понятным финансированием и стабильными темпами расселения. Бизнес тоже должен в этом участвовать, но надо понимать, что все затраты, которые он несет, укладываются в себестоимость строительства, что увеличивает в итоге цены на недвижимость».

**Анастасия Костина**

## «КВИН» всегда в форме

Пермский производитель профнастила взял рынок качеством

За 18 лет своей истории пермская компания «КВИН» смогла превратиться в одно из крупнейших предприятий Перми и региона. Предприятие является одним из основных налогоплательщиков Орджоникидзевского района Перми. Выручка «КВИНа» по итогам 2010 года составила 4,5 млрд рублей, чистая прибыль — 200 млн рублей. В 2010 году компания победила на конкурсе «Лучшее предприятие г. Перми».

Сегодня «КВИН» представляет собой холдинг, состоящий из трех подразделений: Кабельный сервисный центр, Металлоцентр и Пермский завод профнастила.

Кабельный сервисный центр — основной источник доходов «КВИНа», его годовая выручка — 2,5 млрд рублей. Центр оказывает услуги по размотке, доставке кабеля. В торговле кабельной продукцией «КВИН» достиг наибольших успехов на федеральном уровне: компания входит в пятерку ведущих отечественных трейдеров кабельной продукции. В 2010 году ООО «КВИН» было принято в состав авторитетной организации — НП «Ассоциация «Электрокабель», объединяющей более сотни предприятий, занимающихся выпуском и сбытом кабельной продукции. «Нас знают не только на всей территории России, но и в ближнем зарубежье и странах СНГ — Белоруссии, Казахстане, Молдове, Украине», — говорит коммерческий директор ООО «КВИН» Вячеслав Митрошенко.

Металлоцентр компании «КВИН», существующий с 2000 года, — еще один повод для гордости. Пермяки получили статус «Золотого дилера» и сертификат дилера ТК «ЕВРАЗХОЛДИНГ», крупнейшего российского поставщика сортового металлопроката. В металлоцентре компании клиенту предоставят широкий ассортимент продукции (арматуру, швеллер, лист горячекатаный, холоднокатаный, рифленый, оцинкованный, балку, круг, катанку, проволоку ВР-1, трубы бесшовные, электросварные, профильные водогазопроводные: рулонную оцинкованную сталь). Ценовая политика металлоцентра приятно удивит крупных клиентов: «КВИН» работает с ведущими производителями черного проката и имеет возможность гибких форм расчетов, в том числе факторинг. Физических лиц в металлоцентре кредитуют.

Отличительный признак металлоцентра компании «КВИН» — сервис. Здесь клиенту предложат резку, рубку, изготовление металлоконструкций, разметку арматуры. Клиенты могут быть уверены, что к каждой заявке в металлоцентре отнесутся с индивидуальным подходом, а продукция будет поставлена в срок и сертифицирована. С февраля 2010 года в металлоцентре «КВИНа» налажено собственное производство стальных просечно-вытяжных листов.

Самое молодое направление холдинга «КВИН» — Пермский завод профнастила — всего за пять лет своего существования добилось внушительных результатов. Сегодня, по собственной оценке компании, предприятие контролирует более 50 процентов регионального рынка профнастила. Если в начале своей истории производством профнастила управляло всего несколько человек, то сейчас здесь работает сотня сотрудников.

Предприятие обеспечивает рынок качественной продукцией: на заводе профнастила установлено оборудование финского производства, а сырье берется у известных металлургических предприятий — продукция завода изготавливается из проката ведущих российских металлургических комбинатов — Новолипецкого металлургического комбината и Череповецкой «Северстали». И это немаловажный фактор — на пермском рынке кровельных материалов появилось немало сомнительных предложений о продаже профнастила/металлочерепицы, зачастую изготовленных кустарным способом из сырья второго сорта.

**Всего на заводе три производственных направления:**  
— профнастил (6 видов), металлочерепица (3 вида);  
— строительный профиль для гипсокартонных листов;  
— стальная лента для бронирования кабеля.

Сегодня Пермский завод профнастила — не просто производственная площадка. Цена предприятия давно завоевала пермский рынок не только высочайшим качеством своей продукции, но и своим отношением к клиентам. Пермский завод профнастила удобно расположен в центре Перми — клиенты приезжают сюда как на личном автотранспорте,

так и на общественном. Обращаясь, покупатели уверены, что получат профессиональную консультацию не только по основной продукции, но и по всему перечню сопутствующих комплекующих — водостокам, доборным элементам, саморезам, утеплителю, гидроизоляции, сайдингу.

Современное оборудование «КВИНа» позволяет клиенту изготовить листы профнастила любого размера (от 10 см до 12 м). При этом специалисты завода на компьютере спроектируют точные размеры профнастила для крыши клиента и выдадут идеальное решение для самых сложных сооружений. Таким образом, клиент сэкономит не только на металле, но и сократит до нуля временные и материальные затраты по нарезке профнастила в размер на объекте.

Коммерческий директор ООО «КВИН» Вячеслав Митрошенко не сомневается, что

крыша Пермского завода профнастила будет служить клиенту очень долго, так как кровля, изготовленная на импортном оборудовании и из качественного сырья, служит от 20 до 50 лет.

Производство профнастила считается в «КВИНе» перспективным направлением. Вячеслав Митрошенко признается, что в кризис именно это производство продемонстрировало рост: «В кризис население ринулось ремонтировать крыши». Сегодня завод загружен на 100 процентов, работает в четыре смены. Ежедневная реализация — около 50 комплектов крыш. Топ-менеджер уверен, что работы у Пермского завода профнастила в ближайшие годы будет много. В любой деревне еще достаточно много строений с устаревшими покрытиями, например из шифера. Компания активно участвует в государственных тендерах и на закупках побеждает крупные российские предприятия.

Сейчас «КВИН» строит планы по дальнейшему увеличению ассортимента завода. Для этого разработана внушительная инвестиционная программа — в Сбербанке получен кредит на 500 млн рублей. «Эти деньги уже в работе — они используются для покупки нового оборудования и расширения производственных площадей. Все потребляют железо. Железо — это «хлеб». Мы попали в свою нишу», — выводит формулу успеха господин Митрошенко. Высоких целей компании позволяет добиваться высокопрофессиональная и молодая команда. Средний возраст сотрудника «КВИНа» — 30 лет.

«Качественная продукция и максимальный сервис» — именно под этим девизом сегодня живет и развивается компания «КВИН». Надежность, высокое качество и справедливые цены остаются залогом успешного развития этого крупного пермского холдинга.

**КВИН® ПЕРМСКИЙ ЗАВОД ПРОФНАСТИЛА**

**МЕТАЛЛОЧЕРЕПИЦА И ПРОФНАСТИЛ №1\***

**т. 246-20-62  
www.kvin.ru**

\*По данным о выручке от реализации продукции, Пермьстат.