

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ СТРОИТЕЛЬ

ПОСЛЕДНИЙ ШАНС
ДЛЯ САМОРЕГУЛИРОВАНИЯ / 14
ДОЛЬЩИКАМ СОЗДАЮТ ФОНД / 16
НЕОБЯЗАТЕЛЬНЫЙ СЕГМЕНТ / 18
СТРОЙТЕХНИКА ПЕРЕСТАЛА
ОБНОВЛЯТЬСЯ / 26

Четверг, 11 августа 2016 №145

(№5895 с момента возобновления издания)

Цветные тематические страницы №13–32

являются составной частью газеты «Коммерсантъ»

Зарегистрировано в Роскомнадзоре

ПИ № ФС 77-64424 31 декабря 2015 года

Коммерсантъ

в Санкт-Петербурге

BUSINESS GUIDE

ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА



Реклама



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«СТРОИТЕЛЬ»

ОТРАСЛЬ ГОТОВЯТ К НОВЫМ ТРАТАМ

С момента начала кризиса властями для поддержки строительной отрасли сделано лишь одно — продлена государственная поддержка ипотечной ставки. Все остальные действия направлены на «закручивание гаек». Например, для строительной техники в начале года ввели утилизационный сбор, от которого строители находятся до сих пор в шоке — он значительно увеличил стоимость нового оборудования. Пока на складах у поставщиков осталась техника, закупленная до введения сбора, но она практически закончилась. А новая цена еще больше усугубит и так непростую ситуацию с рентабельностью бизнеса.

Схем привлечения средств дольщиков, альтернативных 214-ФЗ, тоже практически не осталось — компании, привлекавшие деньги, скажем, через ЖСК, были вынуждены отказываться от такого способа работы с деньгами покупателей строящегося жилья — изменения в законодательстве сделали это невыгодным. Введенное страхование ответственности перед дольщиками также добавило строителям седых волос — страховщиков, отвечающих требованиям Центробанка для осуществления такого вида деятельности, было около десятка. Да и те без охоты заключали со строителями договоры, так как банкротство одного девелопера означало бы автоматом и банкротство страховщика, ведь один проблемный объект — это нередко сумма, превышающая миллиард рублей.

Сейчас власти придумали для строителей новый фонд — фонд компенсационной помощи дольщикам. Но будет ли он работать, у специалистов пока тоже есть сомнения. В чем сомнений нет, так это в том, что девелоперам придется вновь «отстегивать».

Не исключено, что в будущем году власти благополучно похоронят и саморегулирование, вернувшись к лицензированию стройотрасли. Новые правила, ожидаемо, потребуют и новых трат.

При этом отрасль пока продолжает развиваться. Не один год ей предрекают падение объемов ввода жилья — объемы только растут. Ожидали падения продаж — у некоторых крупных игроков они выросли в два раза. Аналитики пророчили падение зарплат в отрасли — его не происходит. И несмотря на вроде бы сокращение вывода новых проектов, число вакансий в отрасли — его не происходит. И несмотря на то, что в августе выведенных проектов, число вакансий в отрасли — его не происходит.

Так что властям придется придумать что-то по-настоящему серьезное, чтобы окончательно расправиться со строителями.

ПОСЛЕДНИЙ ШАНС ДЛЯ САМОРЕГУЛИРОВАНИЯ

В ИЮЛЕ ПРЕЗИДЕНТ РФ ПОДПИСАЛ ЗАКОН, РЕФОРМИРУЮЩИЙ СИСТЕМУ САМОРЕГУЛИРОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ. ИЗМЕНЕНИЯ ВСТУПАЮТ В СИЛУ РОВНО ЧЕРЕЗ ГОД — 1 ИЮЛЯ 2017 ГОДА. ЭКСПЕРТЫ ПОЛАГАЮТ, ЧТО ЭТО ПОСЛЕДНИЙ ШАНС ДЛЯ САМОРЕГУЛИРОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ, КОТОРОЕ ЗА ПОСЛЕДНИЕ СЕМЬ ЛЕТ БОЛЬШИХ УСПЕХОВ НЕ ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛО. ЕСЛИ И В ЭТОТ РАЗ С РЕФОРМОЙ НЕ ПОЛУЧИТСЯ, ТО ШАНСЫ ВОЗВРАЩЕНИЯ К ГОСУДАРСТВЕННОМУ ЛИЦЕНЗИРОВАНИЮ КРАЙНЕ ВЕЛИКИ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

СРО в области строительства, реконструкции, капитального ремонта объектов капитального строительства (строительной деятельности) введено в России с 1 января 2009 года взамен строительных лицензий. Логика государства была следующая: снять с себя бремя ответственности и сделать этот рынок более самостоятельным и ответственным.

Однако развитие СРО в строительстве сопровождалось обвинениями в номинальности их деятельности и откровенной неэффективности. Эксперты призывали вернуться к системе лицензий.

В 2015 году представители государственной власти публично заявили, что саморегулирование не состоялось. Действующая система СРО создавала преграды малому бизнесу, риски дольщиков были велики, отсутствовал как таковой контроль за строительными организациями со стороны СРО. В связи с этим возникали идеи об упразднении этой системы.

В итоге в мае этого года Минстрой РФ и Национальное объединение строителей (НОСТРОЙ) договорились о том, что возвращения к лицензированию не будет, но законодательство о СРО нужно модернизировать в соответствии с требованиями рынка.

ГОД НА РЕФОРМИРОВАНИЕ 3 июля президент России Владимир Путин подписал принятый Госдумой в начале июля федеральный закон № 372-ФЗ «О внесении изменений в Градостроительный кодекс РФ и отдельные законодательные акты РФ и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов РФ (в части совершенствования законодательства о саморегулируемых организациях в сфере строительства)». Он вступает в законную силу с 1 июля 2017 года, за исключением отдельных положений. Поправки существенно реформируют отраслевой институт.

В частности, скорректированы нормы, регулирующие прием в члены СРО. В соответствии с новым законом в СРО в обязательном порядке придется вступать генподрядчикам, выполняющим работы по госзаказу на сумму более 3 млн рублей. Для всех остальных застройщиков членство в СРО станет добровольным.

Отныне каждая СРО должна насчитывать не менее 100 компаний. Также предусматривается, что строительная фирма сможет вступать лишь в СРО того региона, где она непосредственно работает. В

случае выхода из состава СРО компании смогут вступить в другое объединение не ранее чем через год.

Членам СРО больше не придется получать допуски к строительным работам — само по себе членство в СРО станет таким допуском.

Для защиты рынка от недобросовестных игроков, помимо уже существующего компенсационного фонда, предусмотрено создание еще одного фонда — фонда договорных обязательств. Взнос в этот новый фонд составит от 400 тыс. до 25 млн рублей для каждой строительной фирмы в зависимости от объема ее работ. Это пополнит активы системы СРО еще на 250 млрд рублей. Эти деньги, так же как средства компенсационных фондов, сформированных за шесть лет саморегулирования (общий объем этих фондов оценивается в 80 млрд рублей), будут помещены на счета уполномоченных банков. Снимать оттуда деньги строители смогут только по решению суда.

Наконец, всем СРО (и существующим, и новым) придется пройти переаккредитацию в НОСТРОЙ, подтвердив свой статус и полномочия. Кто не пройдет — выбывает «из игры». Некоторые эксперты считают, что предложенные меры в течение двух ближайших лет позволят не только сохранить систему СРО, но и очистить ее от неблагонадежных игроков — коммерческих СРО, которые торгуют допусками, а также превратят в реально действующий и по-настоящему эффективный механизм саморегуляции.

ОПТИМИСТЫ «Как показывает мировой опыт, грамотное организованное саморегулирование — это эффективный механизм регуляции отношений между участниками рынка. Его видимая альтернатива — прямое госрегулирование через выдачу лицензий. Однако, во-первых, в РФ этот вариант уже был испробован и доказал свою неэффективность, поэтому если решим вернуться к нему — трудно будет отмыть эту систему от прошлого негатива и новых подозрений в коррупционности. А во-вторых, возвращение к лицензированию сегодня однозначно противоречит тому общему курсу, которое взяло государство, — снять с себя ответственность за регулирование бизнеса (оставив только надзор и сбор налогов). Так что я считаю, что для РФ сегодня альтернативы СРО как таковой и нет», — уверен управляющий партнер ГК ЭНСО, глава комитета по ОРВ генерального совета «Деловой России» Алексей Головаченко.

Он полагает, что рынок продолжит развиваться в сторону профессионализации и ответственности всех участников: «Кому попало вход на этот рынок перекроют. Статус СРО будет повышаться, и одновременно будет усиливаться ответственность — как экономическая (нести экономические риски за свой недосмотр), так и организационная (за «косяк» — лишение возможностей). С одной стороны, курс на «закручивание гаек» и глобальную чистку рынка СРО (аналогичную историю мы сейчас видим в банковской сфере) можно только приветствовать — повышается прозрачность деятельности профобъединений. В конечном итоге это работает на повышение безопасности и качества проектно-строительных, инженерно-изыскательских работ и строительства».

Мария Литинецкая, управляющий партнер «Метриум Групп», также полна оптимизма: «Полагаю, что в ближайшее время власти наведут порядок в среде СРО и эта система не будет ликвидирована, хотя слухи об этом ходят упорные. Дело в том, что если саморегулируемые организации будут ликвидированы, то их функции придется взять на себя государству. Это приведет к росту чиновничьего аппарата и ухудшению контроля за качеством, безопасностью и надежностью строительства объектов. Главный плюс СРО — это гибкость. Объединение профессионалов отрасли для установления общих для всех «правил игры» больше соответствует рыночной ситуации, когда есть разные рынки и игроки с разными финансовыми и техническими возможностями».

Еще один плюс, считает господин Головаченко, — новый закон предусматривает возможность предварительно отсеять недобросовестных застройщиков еще на стадии допуска к участию в тендерах, аукционах и в первую очередь — госзаказах. «Это, несомненно, также оздоровит ситуацию. И это, безусловно, ключевая цель реформирования — чтобы государственные деньги не утекали через стройку в никуда», — резюмирует эксперт.

Новый закон ужесточает ответственность СРО за каждого аккредитованного участника, делая СРО, с одной стороны, основным фильтром на входе в строительный рынок, а с другой стороны — распределяя и на него ответственность за действия допущенного застройщика. «Отвечать придется прежде всего рублем — совокупным финансовым фондом, для этого в законе и

увеличен размер компенсационных фондов — чтобы деньги были реально ощутимые. И головой — вплоть до дисквалификации», — рассуждает господин Головченко.

Особо следует отметить еще одну из последних законодательных инициатив: введение в УК специального состава преступлений — «мошенничество, связанное с неисполнением договорных обязательств». По этой статье правоохранительные органы получают возможность привлекать к уголовной ответственности не только руководителей строительных компаний, но и функционеров СРО за пособничество.

«В таких условиях руководство СРО двести раз подумает, прежде чем просто „портовать допуском“ и недобросовестного участника пустить через себя на рынок, — уверен господин Головченко. — С другой стороны, с введением новых фондов и взносов усиливается финансовая нагрузка на предприятия стройиндустрии. С учетом нестабильной экономической ситуации государство стремится подстраховаться во всех смыслах от всяческих формажорных ситуаций и выплат, поэтому и возникают идеи о создании компенсационных фондов и страховании строительных рисков. Это понятно. Но проблема в том, что бизнес истощен и найти эти дополнительные деньги для тех, кто собирается добросовестно работать на строительном рынке, сегодня будет проблемно».

Святослав Гральник, соучредитель компании «Гральник Лицензирование», полагает, что саморегулирование будет только развиваться. В данной системе уже очень большое количество игроков и отменить ее будет очень сложно, считает эксперт. «Но будут ужесточаться требования. К примеру, будет введен полный единый реестр специалистов. Основным требованием для вступления в СРО, помимо взноса, будет наличие в компании специалистов. Это самое сложное требование для выполнения. В нашей стране очень трудно найти специалистов с образованием, с повышенной квалификацией, со стажем пять лет. Теперь все будет фиксироваться, и это ликвидирует такие ситуации, как выдача чужого работника за своего. Это может привести к тому, что на рынке останутся только крупные компании, которые могут позволить иметь такого дорогого сотрудника в штате, отправлять его на повышение квалификации и обеспечивать постоянной работой», — рассуждает Максим Гральник, второй соучредитель «Гральник Лицензирование».

ОПАСНОСТЬ УСУГУБЛЕНИЯ СИТУАЦИИ

Ирина Хмыз, юрисконсульт «КСК Групп», в отличие от коллег, пессимистична: «Закон, принятый вопреки множеству претензий членов профессионального сообщества, не просто не выполняет поставленные задачи, но и может усугубить сложившуюся ситуацию, а именно: создание дополнительных компенсационных фондов и увеличение требований к членам СРО повлечет дополнительную финансовую нагрузку и затруднит работу строительных компаний, более того, для некоторых компаний это может повлечь и вовсе уход с рынка строительной отрасли. Принцип регионализации СРО (запрет строительным компаниям входить в СРО других субъектов РФ) может повлечь монополизацию рынка в некоторых регионах и даже ликвидацию самих СРО, которые не смогут отвечать предъявляемым требованиям по количеству членов СРО, а отмена обязательного членства в СРО для компаний, не являющихся генеральными



ОСНОВНЫЕ ПРЕТЕНЗИИ К САМОРЕГУЛИРОВАНИЮ СОСТОЯТ В ТОМ, ЧТО ДЕЙСТВУЮЩАЯ СИСТЕМА СОЗДАЕТ ПРЕГРАДЫ МАЛОМУ БИЗНЕСУ, РИСКИ ДОЛЬЩИКОВ ВЕЛИКИ, КАК ТАКОВОЙ КОНТРОЛЬ ЗА СТРОИТЕЛЬНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ СО СТОРОНЫ СРО ОТСУТСТВУЕТ

подрядчиками, может негативным образом отразиться на качестве и безопасности строительства в связи с отсутствием требований к специалистам и технике компаний. До вступления в силу закона (01.07.2017), возможно, отдельные положения и будут дорабатываться, однако вектор задан. В силу таких изменений в будущем можно прогнозировать либо новую волну в реформе саморегулирования, либо, что более вероятно, — полную отмену СРО и возврат к лицензированию».

С ней согласен Евгений Сандлер, коммерческий директор группы компаний Ingrad. «Так называемая регионализация СРО тоже вызывает сомнения в эффективности. Из столичных СРО застройщики уйдут в более мелкие, что, на мой взгляд, только обострит проблему», — говорит он. Господин Сандлер придерживается еще более радикальных взглядов: «Решение вижу в возврате к лицензированию, когда отрасль регулировало государство, выдавая компании лицензии на осуществлении тех или иных видов работ. Возможно, это не должна быть прежняя громоздкая, длительная и чрезвычайно дорогая процедура. Тем более что сейчас повсеместно действует электронный документооборот, и выдачу лицензий можно было построить по аналогии с регистрацией предприятий, например».

Пока же строители надеются «выправить» систему силами сильных менеджеров. В марте 2016 года президентом национального объединения строителей НОСТРОЙ был избран совладелец ЛСР Андрей Молчанов. Как полагают эксперты, это назначение призвано сделать саморегулирование рабочим инструментом, как оно задумывалась. Таким образом, новое законодательство и новое лицо в управлении должны вернуть системе СРО соответствие теории с практикой. Иначе стройкомплексу снова придется подстраиваться под лицензирование. ■

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

АНТОН ТАРАСОВ, заместитель генерального директора компании «Арасар»:

— За семь лет, что существует саморегулирование в строительстве, участникам рынка стало очевидно: система СРО хороша по своей задумке, но ее срочно нужно реформировать. Вспомним, что система СРО появилась в качестве замены не оправдавшей себя схемы с лицензированием, поскольку на деле лицензии продавались и покупались кем угодно. Саморегулирование было призвано избавить отрасль от подозрительных игроков — понадобилось предоставлять множество документов и подтверждений права заниматься строительной деятельностью. Например, подтверждение по парку техники, сертификаты, информацию по специалистам. Однако прошло совсем немного времени — и коммерческие взаимоотношения проникли и в эту систему.

ИХЛАС ЯЗБЕРДИЕВ, юрист Eterna Law:

— На данный момент институт саморегулирования вряд ли имеет какую-либо альтернативу. В этом нет необходимости (тем более если говорить о возвращении к лицензированию), и об этом свидетельствует позиция власти, внесенные поправки. Но данная система будет продолжать реформироваться. Основной минус сегодня — отсутствие развитой системы страхования в строительной сфере. Страховые компании, как заявляет руководство Национального объединения строителей, неспособны обеспечить страхование всех рисков в строительной сфере. Но в этом вопросе уже появляются зачатки: на Госсовете была выдвинута идея создания государственного компенсационного фонда. По прогнозам руководства НОСТРОЙ, в России эта ситуация со страхованием, в частности в долевым строительстве, изменится через пять-семь лет.

ВАСИЛИЙ ШАРАПОВ, юрист девелоперской компании «Сити XXI век»:

— В случае возврата к лицензированию властям придется признать фактическое фиаско реформы, направленной на создание СРО. Этот сценарий все-таки маловероятен, хотя в условиях усиления в последние годы доминирования государства практически во всех сферах экономики лицензирование сохраняет шанс на реставрацию, так как позволяет властям осуществлять непосредственный контроль за входом предприятий на строительный рынок.

АЛЕКСЕЙ САФИОЛЛИН, сопредседатель общероссийской общественной организации «Инвестиционная Россия»:

— Малый строительный бизнес должен патентоваться, а более крупные организации, претендующие на роль генподрядчика и освоение бюджетных средств, должны получать допуски в СРО и нести ответственность за свои обязательства, в первую очередь — по качеству, надежности и срокам выполнения работ.

ТИМУР НИГМАТУЛЛИН, финансовый аналитик группы компаний «Финам»:

— Несмотря на то, что система саморегулирования в строительстве, по словам чиновников и экспертного сообщества, была сильно дискредитирована за последние годы и нуждается в реформах, я не ожидаю ее отмены. Скорее всего, законодательные органы будут постепенно дорабатывать отраслевое законодательство во избежание шоков для и так испытывающего давление со стороны экономической конъюнктуры рынка строительства.

СЕРГЕЙ БОГОУТДИНОВ, руководитель проекта ЗАО «БФА-Девелопмент»:

— Желание сделать систему саморегулирования более прозрачной, сократить количество объединений и очертить круг ответственных компаний понятно. Но насколько эта мера окажется эффективной, покажет время. Пока мы только наблюдаем бесконечное количество попыток что-либо исправить.

ДОЛЬЩИКАМ СОЗДАЮТ ФОНД

ОСЕНЬЮ 2016 ГОДА СТРАХОВАНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗАСТРОЙЩИКОВ ПЕРЕД ДОЛЬЩИКАМИ МОЖЕТ БЫТЬ ОТМЕНЕНО, А С 1 ЯНВАРЯ НЫНЕШНЕГО ГОДА В РОССИИ ПОЯВИТСЯ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КОМПЕНСАЦИОННЫЙ ФОНД ПОМОЩИ ДОЛЬЩИКАМ. УЧАСТНИКИ РЫНКА РАЗДЕЛИЛИСЬ: ОДНИ ПРИВЕТСТВУЮТ РЕФОРМУ — СТРАХОВАНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ДОЛЬЩИКОВ НА ДЕЛЕ НЕ РАБОТАЛО И ТОЛЬКО СОЗДАВАЛО ПРОБЛЕМЫ ДЕВЕЛОПЕРАМ, ДРУГИЕ ОПАСАЮТСЯ, ЧТО НОВЫЙ ФОНД ТОЛЬКО УСУГУБИТ СИТУАЦИЮ С ДОЛЬЩИКАМИ.

РОМАН РУСАКОВ

О создании новой структуры в середине июля заявил министр строительства и ЖКХ России Михаил Мень. По его словам, отчисления застройщиков в фонд составят около одного процента от стоимости дома. Таким образом, ежегодно объем фонда будет составлять от 30 до 40 млрд рублей. Средства пойдут на возмещение финансовых потерь гражданам и на завершение долгостроев при неисполнении девелоперами своих договорных обязательств. Министр подчеркнул, что отчисления заменят страховые взносы, само обязательное страхование планируется отменить уже в сентябре.

Создание фонда узаконено июльскими изменениями в 214-ФЗ (ст. 23.2), предполагающими, что по решению правительства Российской Федерации может быть создан фонд, средства которого формируются за счет обязательных отчислений застройщиков, привлекающих денежные средства участников долевого строительства.

«Считаем, что мера по созданию компенсационного фонда является полезной с точки зрения развития рынка недвижимости, так как дольщики получают действенный способ, позволяющий обеспечить финансовую защиту средств, направленных на покупку первичного жилья. Вместе с этим подчеркнем, что дольщики заинтересованы в получении результата в виде квартиры за определенную стоимость и в нужный срок. Конечно, новый механизм по своей сути решает проблему компенсации средств дольщикам (то есть тех, что были потрачены на покупку жилья), однако не стоит забывать, что еще существуют потери, связанные с упущенным временем и ростом цен на жилье», — отмечает старший юрист компании «НДВ-Недвижимость» Владимир Дронов.

Екатерина Румянцева, председатель совета директоров Kalinka Group, подсчитала, что в России сегодня насчитывается около 75 тыс. пострадавших дольщиков. Она обращает внимание на то, что действующие способы защиты участников долевого строительства на практике не всегда демонстрируют эффективность. Например, обязательное страхование ответственности застройщиков перед дольщиками больше осложнило, чем упорядочило ситуацию. Жесткие требования к самим страховщикам со стороны ЦБ, вступившие в силу осенью 2015-го, строго ограничили число компаний, которые могут страховать застройщиков: их набирается не больше двух десятков. Более того, из тех, кому позволено вести этот бизнес, реально берутся за него единицы — из-за крайне высоких рисков в сфере строительства, чрезвычайно зависимой от общего экономического фона в стране и мировых тенденций.



ЕЖЕГОДНО ОБЪЕМ ФОНДА БУДЕТ СОСТАВЛЯТЬ ОТ 30 ДО 40 МЛРД РУБЛЕЙ. СРЕДСТВА ПОЙДУТ НА ВОЗМЕЩЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ ПОТЕРЬ ГРАЖДАНАМ И НА ЗАВЕРШЕНИЕ ДОЛГОСТРОЕВ ПРИ НЕИСПОЛНЕНИИ ДЕВЕЛОПЕРАМИ СВОИХ ДОГОВОРНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

ТРИ ВАРИАНТА Сегодня закон 214-ФЗ предусматривает три варианта страхования договоров долевого участия в строительстве: коммерческое страхование, банковская гарантия и страхование через общество взаимного страхования застройщиков (ОВС).

Алексей Петров, ведущий юрист компании «КСК Групп», отмечает, что недостатком указанных форм страхования является то, что деньги дольщик может получить после судебных решений в отношении застройщика, в том числе при признании застройщика банкротом. Данная процедура занимает до полутора лет, и зачастую это происходит уже после того, когда уже стало известно, что застройщик больше не ведет строительство, соответственно получить деньги обратно дольщик может нескоро, возможно, не в полном объеме или строительство объекта затянется на неопределенный срок.

Но основной недостаток указанных видов страхования заключается в том, что на практике полную защиту прав дольщиков они не обеспечивают. На сегодняшний день нет ни одного примера завершения жилищных объектов за счет страховых средств. Ресурсов страховых компаний не хватает для защиты прав всех дольщиков.

В октябре 2015 года, чтобы исключить возможности фиктивного страхования, когда по факту у страховщика отсутствуют возможности по компенсации страховых рисков, приняты поправки в закон, сильно ужесточившие требования к страховщикам. Центробанк как регулятор рынка отобрал в список «уполномоченных» 20 крупных игроков. Это привело к росту тарифов, монополизации рынка и сворачиванию возможностей для его дальнейшего развития.

«Не в игре» оказался механизм банковских гарантий. Для застройщиков — трудоемко (банковская гарантия получается под каждый отдельный ДДУ, много проверок и аудитов) и дорого (например, стоимость кредитного поручительства в Москве взлетела за год с 1 до 12% от цены контракта). Для банкиров — высокорискованно. По требованию 214-ФЗ по размеру капиталу наберется не больше десяти банков «с полным соответствием». Таким образом, доступ к гарантиям почти для всех оказался закрыт, отмечает управляющий партнер ГК ЭНСО Алексей Головаченко.

Надеждам на то, что ОВС в строительстве превратится в аналог АСВ, в банковской отрасли тоже не суждено было сбыться. На сегодняшний день в ряды ОВС вступило всего 50 строительных организаций (из 4 тыс. застройщиков).

НЕРАБОТАЮЩИЙ МЕХАНИЗМ На текущий момент в списке Центрального банка значится 16 компаний, которые в соответствии с 214-ФЗ могут осуществлять страхование ответственности застройщиков. Однако на деле подобную деятельность ведут не более четырех-пяти организаций, а сами девелоперы испытывают постоянные трудности с поиском компании, которая готова оказать им страховые услуги.

Как полагает Дмитрий Крутов, директор по развитию ГК «Доверие», во многом это связано с тем, что согласно закону о долевом строительстве, девелоперы не обязаны предоставлять финансовую отчетность страховщикам, а значит, провести качественную оценку рисков сотрудничества с тем или иным застройщиком невозможно. С другой стороны, и сами страховщики при наступлении более или

менее крупного страхового случая вряд ли смогут в полной мере компенсировать потери дольщиков.

«Также вызывает большой вопрос способность страховых компаний возместить дольщикам их убытки, если застрахованный застройщик все-таки потерпит крах в бизнесе, так как строительная отрасль ресурсоемкая как никакая другая. Выходит, что законодатели „хотели как лучше“, а получили дополнительные препятствия для развития рынка жилищного строительства, чья социальная и экономическая значимость для России неоспорима», — констатирует госпожа Румянцева.

Дмитрий Шишкин, начальник управления страхования ответственности СПАО «Ингосстрах», пояснил, что данный вид страхования в России коренным образом отличается от сложившейся мировой практики и несет в себе неконтролируемые риски для страховых компаний. Именно поэтому большая часть крупнейших страховых компаний на российском рынке не занимается страхованием ответственности застройщиков. «Связано это с целым рядом системных проблем строительной отрасли, для которых пока не найдено решения. В первую очередь невозможно оценить реальное финансовое состояние строительной компании, получить достоверную отчетность о деятельности застройщика, а значит, и адекватно спрогнозировать риски, принимаемые на страхование. Сдерживает страховщиков и тот факт, что такие риски невозможно перестраховать на западных рынках, а объем российского рынка перестрахования очень ограничен. Наконец, на этом рынке возможен кумулятивный эффект, в разы увеличивающий потенциальные убытки страховщиков: в случае кризиса отрасли системные проблемы возникнут не у одного застройщика, а сразу у многих строительных компаний», — рассуждает господин Шишкин.

Если говорить прямо, то реально страховой механизм в данной сфере не работает, так как в случае банкротства одного или двух средних застройщиков застраховавшая их компания, скорее всего, не сможет выполнить взятые на себя обязательства по возмещению ущерба дольщикам и будет вынуждена признать себя банкротом.

«С подобными ситуациями мы уже много раз сталкивались на рынке страхования туроператоров», — отмечает господин Шишкин.

«Понимание того, что существующая система страхования нежизнеспособна, пришло достаточно быстро. И решение о создании государственного компенсационного фонда как альтернативы обязательному страхованию на текущий момент представляется эффективным», — отмечает господин Крутов. → 18



2-я Советская ул., 4



Тюльковский пр.
ул. Восстания

Невский пр.

Тончайная ул.

Дом с большими ИНВЕСТИЦИОННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ

- › Исторический центр — 700 м до Невского проспекта
- › Станция метро «пл. Восстания» — 500 м
- › Помещения от 30 м²
- › Большие окна, мансардный этаж, террасы
- › Широкий ассортимент услуг службы сервиса
- › Стартовые цены от 5 млн. руб.

16 → НЕ ХВАТАЕТ ДАННЫХ «Централизованной, понятной и прозрачной механизм защиты участников долевого строительства прибавит этому рынку и уверенности, и динамики. Также мы считываем, что этот шаг позволит схеме долевого строительства постепенно, путем положительных примеров разрешения проблемных ситуаций исправить свою репутацию в российском обществе, весьма испорченную недобросовестными застройщиками или девелоперами, павшими жертвами экономических обстоятельств», — говорит госпожа Румянцова.

Однако на текущий момент для оценки реальной эффективности нового механизма участникам отрасли не хватает данных: неясно, кто будет управлять данным фондом, насколько оперативно данная структура начнет полноценную деятельность. Также новая система предполагает, что проблемный объект будет достраиваться застройщиком, выбранным на конкурсной основе при финансовой поддержке фонда. Однако поиск девелопера для завершения замороженного проекта, как показывает практика, — задача достаточно сложная.

Также некоторые сложности в новой схеме могут испытать некрупные строительные компании, вынужденные на ранних стадиях строительства аккумулировать достаточно большие суммы для передачи в компенсационный фонд, отмечает господин Крутов.

Николай Лавров, руководитель межрегиональной жилищной программы «Переезжаем в Петербург» Санкт-Петербургской палаты недвижимости, говорит: «Я считаю, что организация фонда, задачей которого является не получение страховой премии в большом размере и организация страховых выплат — в малом, а действительно спасение пострадавших частных вкладчиков, является прекрасным решением защиты обманутых дольщиков. Опасность в

этом одна: если у застройщиков потребуют слишком большой взнос, то существенно вырастет себестоимость строительства. А если взнос будет маленький, то в случае краха в кризисный период большого количества строительных компаний фонд не справится со своими обязательствами. Последствия и того, и другого варианта событий лягут на плечи дольщиков».

Николай Урусов, исполнительный директор строительной компании «Красная стрела», добавляет: «В качестве примера подобного фонда можно привести компенсационные фонды СРО, в которых хранятся миллиарды рублей. Зачем эти компфонды были созданы? На что будут использованы эти деньги, кто будет управлять и распоряжаться средствами нового фонда? Вопросов больше, чем ответов. Нагрузка на застройщиков постоянно растет, начиная от строительства социальной инфраструктуры и заканчивая созданием улично-дорожной сети. Все это дополнительным бременем ложится на себестоимость строительства, увеличивая конечную цену жилья. При этом в случае с единым компенсационным фондом застройщиков нет гарантий, что данная мера действительно поможет решить проблему долгостроев, а не станет очередным сбором средств в фонд „пустышку“».

«На мой взгляд, наиболее эффективная форма защиты дольщиков — это банковская гарантия, которая предусматривает и серьезную проверку застройщиков, и реальные возможности для компенсации прав дольщиков», — полагает Владислав Луцков, директор по инвестициям Est-a-Tet.

ОТ СИСТЕМНОГО КРИЗИСА НЕ СПАСЕТ

Господин Шишкин считает, что данная реформа может изменить сложившуюся ситуацию на рынке страхования застройщиков. По его мнению, на примере АСВ хорошо видно, как эффективно могут работать по-

добные фонды. «Однако в случае системного кризиса ресурсов фонда может не хватить. И что произойдет тогда — государство будет вносить в фонд деньги налогоплательщиков?» — недоумевает господин Шишкин. При этом ему не совсем понятно, почему государство решило пойти именно по данному пути, хотя можно привести российскую практику страхования рисков застройщиков к мировой, и тогда все вопросы, возникающие в данной сфере, были бы решены. Как обращает внимание эксперт, в мировой практике давно существует налаженная система, позволяющая использовать для страхования рисков застройщиков страховые бонды, аналогичные банковским поручительствам. Этот механизм позволяет довести риски страховых компаний до приемлемого уровня и обеспечить возможность перестрахования подобных рисков на Западе. Важнейшее отличие страховых бондов от действующего механизма страхования застройщиков — это возможность для страховщика взять объект строительства в залог.

Начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент» Светлана Денисова также полна скептицизма: «Создание компенсационного фонда — это попытка переложить проблему с большой головы на здоровую. Вместо усиления государственного контроля, контроля местных органов власти над строительством задачу пытаются решить путем создания общего котла, объем которого в пределах страны заявляется 30–35 млрд рублей, что даже не смешно. По опыту компании „БФА-Девелопмент“ объем финансовых обязательств перед дольщиками только по одной пусковой очереди превышает 7 млрд рублей. Это говорит о том, что компенсационный фонд — капля в море. В стране тысячи таких проектов, и достаточно банкротств всего лишь пяти объектов, как этот фонд окажется исчерпанным. То есть вместо своей работы чиновники предлагают нам то при-

зрачное страхование, которое не обеспечивает страховых выплат ни по одному возможному страховому случаю, то вот такой „общак“ под названием „компенсационный фонд“. Разумеется, средства не берутся из воздуха, деньги для компенсационного фонда будут заложены в стоимость квадратного метра».

Госпожа Денисова считает, что предусмотреть некий компенсационный механизм для граждан необходимо, но он, по ее мнению, должен работать на уровне местных бюджетов. Именно местные власти отвечают за контроль над возведением объектов, за выдачу разрешений на строительство. «Если они допускают девелоперов к осуществлению строительных жилых проектов, то они устанавливают механизм контроля за компаниями. Местные власти должны нести свою часть ответственности за появление обманутых дольщиков», — полагает госпожа Денисова. Она уверяет, что преувеличенный энтузиазм чиновников по поводу внесения правок в 214-ФЗ уже раздражает строительное сообщество. «В 214-ФЗ уже клейма ставить некуда, за последнее время в него внесли столько поправок, что проще было бы отменить его и принять новый закон. А происходит это бесконечное внесение изменений, потому что именно Москва и Московская область являются источником роста числа обманутых дольщиков, а не страна в целом. Пора честно посмотреть на ситуацию. В Санкт-Петербурге, за исключением компаний „Город“ и СУ-155 (которая пришла к банкротству из-за неурядиц в головном офисе), статистика по количеству обманутых дольщиков выглядит совсем иначе. 2014–2015 годы были рекордными для России и для Петербурга по вводу нового жилья. Если взять в процентном соотношении возрастающий ввод жилья и увеличивающееся количество дольщиков, то число обманутых дольщиков уменьшается», — резюмирует эксперт. ■

НЕОБЯЗАТЕЛЬНЫЙ СЕГМЕНТ СТАГНАЦИЯ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ ПРИВЕЛА И К СОКРАЩЕНИЮ ОБЪЕМОВ ВЗНОСОВ НА РЫНКЕ СТРАХОВАНИЯ СТРОИТЕЛЬНО-МОНТАЖНЫХ РИСКОВ (СМР). ПО ДАННЫМ АГЕНТСТВА RAEX («ЭКСПЕРТ РА»), ОБЪЕМ ВЗНОСОВ ПО СТРАХОВАНИЮ СМР В 2015 ГОДУ СОКРАТИЛСЯ НА 26% И СОСТАВИЛ 19,4 МЛРД РУБЛЕЙ. ДОЛЯ СТРАХОВАНИЯ СМР В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ СТРАХОВОГО РЫНКА ТАКЖЕ СОКРАТИЛАСЬ И СОСТАВИЛА 2%. РОМАН МАСЛЕННИКОВ

Основная часть взносов по страхованию СМР приходится на страхование имущества. Страхователями СМР могут выступать как подрядчики (строительные компании), так и заказчики (инвесторы). Если страхователем выступает подрядчик, то на практике чаще всего применяется условие «с ответственностью за все риски» (All Risks), по которому возмещаются убытки от утраты или повреждения застрахованного имущества, произошедших по любой причине. Если страхователем выступает заказчик, то кроме классического страхования рисков СМР его интересует покрытие рисков, связанных с нарушением сроков сдачи объекта в эксплуатацию (ALoP, Advanced Loss of Profit — страхование упущенной выгоды заказчика). Причина, по которой прибегают к инструменту страхования, — финан-

совая защита: любому строительству, вне зависимости от масштаба и сложности, сопутствует множество рисков. А страхование обеспечивает комплексную защиту всех участников строительства, в первую очередь заказчика, подрядчика, кредитора. Реально обоснованные тарифы по СМР для разных объектов колеблются от 0,1 до 3%. По данным страховой компании «Согаз» на фоне растущей конкуренции в последний год страховые тарифы по СМР продемонстрировали снижение, в отдельных случаях в два-три раза.

САНКЦИИ ДОБАВИЛИ НАГРУЗКИ

«Кроме резкого спада страховых премий рынок страхования СМР характеризуется сложностями с использованием перестраховочных емкостей в связи с санкционностью заказ-

чика или подрядчика. Риски, связанные с объектами, находящимися на территории Крыма, также попадают под западные санкции. Все это существенно затрудняет страхование и перестрахование крупных и технологически сложных объектов. На этом фоне сохраняется тенденция к снижению тарифных ставок, так как в условиях падающего рынка страховщики пытаются сохранить клиентов, снижая тарифы и сужая объем предоставляемого покрытия», — рассказали в компании «Согласие».

Как говорят участники рынка, ситуация в сегменте страхования строительно-монтажных рисков остается достаточно сложной, поскольку сохраняется тенденция к снижению сборов премии, что подтверждают данные агентства «Эксперт РА» по итогам 2015 года. Причин для этого несколько:

сокращение бюджетного финансирования строительных проектов, а также снижение инвестиционной активности в стране в целом. Стимулирует сокращение рынка по проектам бюджетной сферы и исключение из строительных смет затрат на страхование СМР, что при отсутствии вмененного страхования не мотивирует строительных предпринимателей к приобретению полисов страхования.

Как отмечают в страховой компании «Согласие», сейчас требование о наличии договора страхования СМР присутствует в отдельных договорах подряда на строительство коммерческих объектов. Но договоров с таким требованием меньшинство. Они имеются в отдельных тендерах по объектам строительства, при этом в ряде тендеров требование о страховании носит не-

обязательный, а рекомендательный характер, то есть подрядчик может заключить договор страхования, а может и не заключать.

Генеральный директор страхового общества «Помощь» Александр Локтаев отмечает, что драйвером роста данного вида страхования являются строительные проекты с государственным участием в сфере ГЧП — там это, как правило, встречается в требованиях к ГК. Также почти на 100% застрахованы стройки с участием иностранных инвесторов, поскольку на Западе культура страхования имеет намного более давние традиции и страхование рассматривается как обязательный элемент финансовой защиты проекта. По некоторым регионам долю застрахованных строительных проектов можно оценить в 20–40% от общего числа. «В лучших и самых активных регионах, думаю, число застрахованных проектов доходит до 80%», — оценивает господин Локтаев.

Богдан Зварич, аналитик ГК «Финам», констатирует: «Рынок страхования строительства сейчас является проблематичным сегментом. С одной стороны, сократилось количество компаний, которые могут участвовать в страховании строительных рисков, так как был поднят порог минимального капитала таких компаний. Если раньше страховать риски застройщиков могли компании с капиталом не менее 400 млн рублей, то сейчас эта сумма составляет 1 млрд рублей. Это сократило количество компаний, которые могут страховать ответственность застройщика. Также стоит отметить существующие трудности с перестрахованием. С другой стороны, сектор остается достаточно непрозрачным. Как страховым компаниям, так и банкам достаточно сложно оценить риски конкретного застройщика, в результате чего они не могут создать адекватную рискам линейку страховых продуктов. Если сектор станет более прозрачным и у страховых компаний появится возможность адекватно оценивать риски каждой конкретной компании, сектор страхования строительства может получить серьезный импульс для развития».

ИГРОКИ ПОКИДАЮТ ПОЛЕ В целом на российском рынке страхования строительного-монтажных рисков работает примерно 50 страховых компаний. Количество игроков на рынке страхования СМР в последнее время неуклонно сокращается: достаточно вспомнить такого сильного игрока, как «Гэфест», занимавшего до недавнего времени ведущие позиции в топ-10 страховщиков технических рисков, говорят эксперты. При



ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО В НЕКОТОРЫХ РЕГИОНАХ ДОЛЯ ЗАСТРАХОВАННЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ СОСТАВЛЯЕТ НЕ БОЛЕЕ 20-40%

этом существенно растет концентрация рынка. Директор по рейтингам страховых компаний агентства RAEX («Эксперт РА») Алексей Янин отмечает, что на рынке страхования СМР сохраняется тенденция к консолидации. По его словам, если в 2014 году на долю топ-5 компаний приходилось 68,3% взносов по страхованию СМР, а первая десятка компаний собрала 82,7% взносов, то в 2015 году аналогичные значения для топ-5 и топ-10 составили соответственно 79,9 и 90,6%.

В последние годы неизменным лидером российского рынка страхования СМР является страховая группа «Согаз». В топ-5 компаний по страхованию имущества в рамках СМР в 2015 году произошли изменения: компания АО «Страховая бизнес группа», занимавшая в 2014 году третье место, переместилась на второе место. В пятерку лидеров вошли группа ИНГО (третье место), занимавшая годом ранее десятую позицию, и СПАО «РЕСО-Гарантия» (пятое место), занимавшее седьмое место в 2014 году.

В страховании ответственности значительный прорыв совершило ООО «Абсолют страхование», поднявшись с 38-го на второе место и сместив на одну строчку ООО «Страховое общество „Помощь“» и страховую группу «АльфаСтрахование» (третье и четвертое места соответственно). ГК «Росгосстрах» заняла пятое место, в 2014 году страховщик не входил в пятерку лидеров рынка и занимал 13-ю позицию.

По оценкам специалистов, на сегодняшний день на рынке страхования строительного-монтажных рисков Санкт-Петербурга и Ленинградской области активно работает около десятка страховщиков, сам рынок оценивается в 1–1,5 млрд рублей. При этом из-за снизившихся объемов отмечается высокая конкуренция в данном сегменте.

Эдуард Яблоков, директор петербургского филиала АО «Согаз», отмечает, что вплоть до 2014 года в целом по стране рынок страхования СМР ежегодно демонстрировал стабильный рост в 15–30%. Но в

2015 году на рынке страхования СМР было отмечено несколько негативных тенденций. В условиях действия приказа Минстроя России от 16.06.14 № 294, по которому расходы на страхование были исключены из смет строительства с государственным финансированием, заказчики строительства прекратили возмещать затраты на страхование СМР. В свою очередь, строители-подрядчики, стремясь сэкономить, зачастую либо уклонялись от страхования, либо приобретали покрытие в минимальном объеме. «Кроме того, в условиях экономического кризиса произошло общее сокращение объема инвестпрограмм и количества новых инфраструктурных проектов. Как следствие, снизилось и число договоров по страхованию СМР», — говорит эксперт.

БЕЗ ПОМОЩИ НЕ ОБОЙТИСЬ Стимулировать страхование строительного-монтажных рисков силами страховых компаний пока не удается: требования к страхованию исходят (и то далеко не всегда) от банков, которые участвуют в финансировании строек, и от заказчиков, но не от самих подрядчиков.

«Альтернативой страхования СМР могут быть лишь механизмы самострахования в строительстве. Несмотря на то, что самострахование снимает финансовую нагрузку с компании в случае наступления чрезвычайных затрат, застройщики по факту не формируют резервы на случай непредвиденных обстоятельств. Строительство осуществляется на заемные средства или средства, полученные от продаж по ДДУ, поэтому формирование резервов не представляется возможным», — говорит господин Янин.

«Перспективы рынка зависят прежде всего от общеэкономической ситуации в стране, индикатором которой является самочувствие строительной отрасли и кредитно-финансовой сферы. Кроме того, определенным драйвером роста рынка может послужить внесение изменений в действующее градостроительное законодательство, касающееся регулирования в области проектно-изыскательской деятельности и введения механизмов рискованного страхования в качестве разумной альтернативы обязательной экспертизе проектной документации, которую застройщики готовят для отдельных категорий объектов строительной деятельности. Возможность внесения подобного рода изменений сейчас обсуждается страховым сообществом», — говорит Радий Сулейманов, начальник отдела андеррайтинга технических рисков СПАО «Ингосстрах». ■

ВВОД ПОТЕРЯЛ СВЯЗЬ СО СПРОСОМ по итогам семи месяцев 2016 года ввод жилья в Петербурге по сравнению с аналогичным периодом прошлого года вырос на 12%. Крупные игроки объемы реализации жилья нарастили гораздо более существенно. ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Объем ввода жилья в Петербурге в июле 2016 года составил 440 тыс. кв. м, сообщает пресс-служба городского комитета по строительству. Соответственно, за первые семь месяцев 2016 года ввод жилья в Петербурге составил 1,711 млн кв. м. За первое полугодие 2015 года в городе было введено 1,517 млн кв. м жилья. Таким

образом, в текущем году этот показатель вырос на 12%. Примечательно, что по итогам шести месяцев ввод жилья в городе отставал от прошлогодних показателей на те же 12%, но благодаря мощному вводу в июле ситуация переменялась.

Арсений Васильев, генеральный директор ГК «Унисто Петросталь», подсчитал, что

суммарно в Санкт-Петербурге и Ленинградской области за первое полугодие 2016 года застройщиками было введено в эксплуатацию более 2 млн кв. м жилой площади.

ГИГАНТЫ УВЕЛИЧИВАЮТ ОБЪЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ При этом крупные игроки рынка наращивают продажи жилья.

Так, по данным отчетности группы компаний «Эталон», по итогам первого полугодия 2016 года холдинг увеличил объем продаж по новым контрактам до 236 тыс. кв. м, или 23,14 млрд рублей, что на 165 и 192% соответственно выше показателей за аналогичный период прошлого года. → 20

19 → Количество новых контрактов по сравнению с первым полугодием 2015 года увеличилось на 143%, до 4520. Группа ЛСР также нарастила продажи: по ее данным, в первом полугодии ЛСР заключила контрактов на 37,8 млрд рублей, что на 76% больше, чем за аналогичный период прошлого года, когда этот показатель оценивался в 21,5 млрд рублей. В натуральных показателях у группы ЛСР заключено новых контрактов на продажу 366 тыс. кв. м, а в первом полугодии 2015-го — на 228 тыс. кв. м.

Директор по маркетингу и продажам компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Максим Соболев говорит, что в его компании продажи квартир в первом полугодии в два раза превысили показатели первого полугодия 2015 года.

Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест», сообщил, что его компания по итогам первого полугодия увеличила объем заключенных сделок на 15%. «При этом количество ипотечных сделок выросло на 39% по сравнению с первым полугодием 2015 года», — говорит он.

Марина Агеева, руководитель отдела продаж УК «Теорема», рассказывает: «Март был не самым лучшим месяцем. Это подтверждают наши коллеги и партнеры, у которых продажи в этом месяце тоже заметно просели. Однако ситуация исправляется. Май принес нам большое количество интересных договоров, которыми мы подписали в июне. Июнь у нас получился ударным и пока занимает второе место после ажиотажного декабря 2014 года, отставая менее чем на 20%. Прошлым летом у нас шло по нарастающей — были очень активные июль и август. Хочется верить, что в этом году будет так же или лучше, хотя общих макроэкономических предпосылок к этому нет. У нас очень непредсказуемое лето, особенно август. Мы, как обычно, готовимся к худшему, но надеемся на лучшее».

По мнению Анастасии Тузовой, президента ГК E3 Group, спрос на новостройки в первом полугодии 2016 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года вырос примерно на 15%. В прошлом году спрос тормозило резкое ухудшение экономической ситуации в стране, а также высокие ставки по ипотеке. В этом же году, напротив, экономика в относительной мере стабилизировалась, ставки по ипотеке выровнялись. «Более того, в первом квартале этого года спрос подгоняли опасения покупателей относительно отмены субсидирования ипотечных ставок. Отчасти по этой причине в первом квартале спрос был выше, чем во втором (примерно на 10%). В целом же спрос традиционно успокаивается к летнему периоду, поэтому какой-то негативной тенденции мы в этом не видим», — говорит госпожа Тузова.

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», также полагает, что спрос вырос на 10–15% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. «По предварительным подсчетам, на рынок вышло около 1,9 млн кв. м нового предложения в Санкт-Петербурге и ближайших к городу территориях Ленинградской области», — подсчитала госпожа Трошева.

Дмитрий Михалев, руководитель службы по работе с государственными органами ООО «СПБ Реновация», говорит, что в 2015 году спрос ужался довольно сильно по сравнению с ажиотажным 2014 годом. Сейчас происходит его естественное вос-



ЕВГЕНИЙ ПАРВЕНКО

ОБЪЕМ ВВОДА ЖИЛЬЯ В ПЕТЕРБУРГЕ В ИЮЛЕ 2016 ГОДА СОСТАВИЛ 440 ТЫС. КВ. М — БЛАГОДАРЯ СТОЛЬ СЕРЬЕЗНОМУ ВВОДУ ЗА ОДИН МЕСЯЦ ГОРОД СУМЕЛ ВЫПРАВИТЬ ОТСТАВАНИЕ ОТ ПРОШЛОГОДНИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И ДАЖЕ ПРЕВЫСИТЬ ИХ

становление. «В ближайшей перспективе ожидать резких изменений не стоит: периодичное снижение спроса будет нивелироваться маркетинговой активностью девелоперов, поведение цен останется прежним — в удачных проектах в обжитых районах они будут расти выше инфляции», — считает эксперт.

Анастасия Тузова говорит: «Одна из основных тенденций, которую мы наблюдаем на рынке строящейся жилой недвижимости Петербурга, — это снижение объема ввода нового предложения. Ситуация вполне закономерна: традиционно рынок пожинет плоды старта новых строек через полтора-два года. Так, в период с 2012 года до первой половины 2014 года рынок демонстрировал наилучшие показатели спроса, поэтому застройщики строили амбициозные планы и начинали возводить большое количество новых объектов. В результате показатели ввода в 2014–2015 годах стали рекордными для петербургского рынка новостроек. Начиная с конца 2014 года покупательная способность петербурж-

цев стала снижаться, и девелоперы скорректировали свои планы по строительству новых объектов на понижение. Сегодня мы наблюдаем результаты активности девелоперов в тот период, поэтому закономерно, что объем ввода объектов в эксплуатацию снизился. По нашим данным, по сравнению с первым полугодием 2015 года снижение составило около 10%. Объемы строительства новых объектов сегодня также снижаются, поэтому в перспективе ближайших двух лет можно говорить о понижении объема ввода нового предложения».

«Начало года было активным, и итогом первого полугодия стал рост спроса примерно на треть по сравнению с прошлым годом. Главный тренд — смещение спроса с малогабаритных на большие апартаменты. Сейчас все больше покупателей рассматривают покупку апартаментов именно для семейного проживания», — говорит Екатерина Запороженко, директор по продажам Docklands Development.

Марк Лернер, генеральный директор компании «Петрополь», прогнозирует, что

по итогам года ввод будет меньше, чем в 2015 году. «Тенденция снижения темпов ввода жилья будет продолжаться еще несколько лет. Объем снижения составит минус 10–12% каждый год. Тем самым объемом предложения естественным образом придет в соответствие с объемом платежеспособного спроса», — полагает господин Лернер.

Начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент» Светлана Денисова считает, что сокращение объемов ввода жилья — это позитивное явление. «В условиях сократившегося спроса для рынка опасно продолжать вводить в эксплуатацию жилье в прежних объемах. Необходимо сбалансировать спрос и предложение. Сокращение ввода — результат разумного поведения застройщиков. Формирование нераспроданного навеса предложения создает угрозу рынку, и в конечном счете могут пострадать все: граждане, подрядные компании, застройщики. Тенденция к сокращению ввода жилья сохранится до конца текущего года, и она оздоровит рынок», — полагает эксперт.

ЦЕНЫ СТАБИЛЬНЫ Средние цены квадратного метра на первичном рынке в классе масс-маркет с начала года остаются стабильными, однако стоимость квартир по-прежнему растет вместе со стадией готовности дома, отмечает госпожа Трошева.

По данным E3 Group, цены на новостройки сегодня растут медленнее, чем в предыдущие годы, но в целом продолжают индексироваться в зависимости от степени готовности комплекса на 2–3% ежеквартально. В сегменте массового спроса наибольший объем новостроек реализуется на территории Ленобласти, где цены на жилье ниже, чем в черте города. Соответственно, средние для рынка ценовые показатели снизились, но незначительно: примерно на 3–4%.

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, говорит, что средняя цена квадратного метра в классе А составляет 323,4 тыс. рублей, в классе В — 156,8 тыс., в классе С — 95 тыс., в пригородах — около 64 тыс. рублей. Стоимость жилья эконом-класса и жилья в ближайших пригородах показала снижение как к первому кварталу 2016 года, так и к первому полугодию 2015-го. «Стоимость квадратного метра в классе В выросла к первому кварталу 2016-го, но снизилась к первому полугодю 2015-го, а вот стоимость квадратного метра на рынке элитной недвижимости показала рост по отношению ко всем рассматриваемым периодам», — отмечает господин Пашков.

Сергей Терентьев, руководитель департамента недвижимости ГК «ЦДС», говорит: «Ожидая, что уже к осени рынок достигнет состояния равновесия спроса и предложения. В летний же период цены на рынке строящегося жилья не претерпят значительных изменений».

Роман Мирошников, исполнительный директор ЗАО «Ойкумена», прогнозирует: «Ожидать, что в этом году цены пойдут вниз, не стоит. Скорее можно говорить о бонусах в виде скрытых скидок, таких, как низкая ставка по ипотеке, парковочное место в подарок. Как всегда, в кризисный период начинают пользоваться спросом малогабаритные квартиры. Платежеспособная потребность в недвижимости упала, при этом оставшийся спрос перенацелился на качественные проекты, где риски минимальны». ■

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
КРЕСТОВСКИЙ ОСТРОВ, МОРСКОЙ ПРОСПЕКТ, 29

**ДОРОГИЕ
АДРЕСА**



КЛУБНЫЙ ДОМ НА КРЕСТОВСКОМ ОСТРОВЕ

- Мотивы итальянского Ренессанса в архитектуре фасадов
- Дорогое убранство холлов по эксклюзивному проекту
- Совершенные квартиры с высотой потолков от 3,25 до 3,55 метров
- Двухуровневый подземный паркинг
- Местоположение среди зелени Крестовского острова: рядом Фруктовый сад, парк Елагина острова для прогулок в 5 минутах
- Яхт-клуб Крестовского острова для любителей морских прогулок

688 88 88 **WWW.6888888.RU**

ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ WWW.6888888.RU.
ЗАСТРОЙЩИК ОАО «СКВ СПб» СВ-ВО №0010.02-2009-7803048130-С-003 ОТ 26.01.12.



VERONA

**ДЫХАНИЕ ИТАЛИИ
НА ПЕТЕРБУРГСКИХ
БЕРЕГАХ**



«КОНКУРЕНЦИЯ ПРИ СТРОИТЕЛЬСТВЕ СТОЛИЧНОГО МЕТРО ОЖИДАЕМЫХ ПЛЮСОВ НЕ ПРИНЕСЛА»

ЕДИНСТВЕННАЯ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ОРГАНИЗАЦИЯ, ЗАНИМАЮЩАЯСЯ СТРОИТЕЛЬСТВОМ МЕТРОПОЛИТЕНА, ОАО «МЕТРОСТРОЙ», НАДЕЕТСЯ ЗАКОНЧИТЬ НЫНЕШНИЙ ГОД С ПРИБЫЛЬЮ. О ПРЕДПОСЫЛКАХ ДЛЯ ТАКОГО РЕЗУЛЬТАТА И О ПЛАНАХ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ РАССКАЗАЛ НИКОЛАЙ АЛЕКСАНДРОВ, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ОАО «МЕТРОСТРОЙ» ПО ЭКОНОМИКЕ И ФИНАНСАМ.

BUSINESS GUIDE: Как бы вы сегодня охарактеризовали экономическое положение «Метростроя»?

НИКОЛАЙ АЛЕКСАНДРОВ: Портфель проектов, в которых сегодня участвует «Метрострой», достаточно большой. И у многих, к сожалению, складывается мнение, что «Метрострой» — богатая организация. Однако это дилетантская позиция. Специалисты, понимающие в сфере строительства, а тем более в такой специализированной сфере, как метростроение, ее не разделяют.

Действительно, общая сумма контрактов по четырем строящимся участкам метрополитена превышает 100 млрд рублей. Но при этом и расходы немалые. Для обеспечения имеющегося на сегодня объема строительства необходимо инвестировать в закупку техники, автотранспорта, бетона, стройматериалов, рельсов, шпал, электротехнического и эскалаторного оборудования.

Обслуживание одного только щита, с помощью которого сейчас ведется проходка двухпутного тоннеля на Невско-Василеостровской линии, исчисляется в сотнях миллионов рублей в год: ремонт, замена режущего инструмента, транспортёрной ленты, подшипники — десятки позиций по комплектующим. Да что говорить: содержание 11 площадок Красносельско-Калининской линии в прошлом году обошлось нам в десятки миллионов. Охрана, инженерное обеспечение (вода, электричество), работа людей на объектах — все это затраты, которые мы несем, хотя строительство там, по сути, еще даже не начиналось. То есть расходы есть, а доходов ноль.

Для развития предприятия необходимо иметь десятипроцентный прирост прибыли ежегодно. Прибыль «Метростроя» последние два года имела отрицательную динамику. На это повлиял целый комплекс причин, среди которых отсутствие необходимого объема работ (прежде всего в области метростроения, но также и в других областях), однонаправленность деятельности и, соответственно, один основной источник финансирования (городской бюджет) и множество других факторов. Но мы надеемся, что с появившимися в 2015–2016 годах объектами ситуация улучшится и по итогам 2016 года мы увидим рост прибыли.

Предпосылки для этого есть. Ведь чем действительно богата наша организация, так это своими кадрами, производственными мощностями и технологиями. При этом эти активы собирались и готовились годами. «Метрострой» основан в 1941 году, к строительству метро в Ленингра-

де привлекались специалисты со всей страны, в том числе уже имеющие опыт московские метростроители. С момента основания и по сей день «Метрострой» держит марку высокотехнологичной, надежной городской организации. Не зря в логотипе использован пятиугольник — символ советского знака качества.

BG: На сегодняшний день строительством метро в Петербурге занимается только одна организация — «Метрострой». Руководство города не раз высказывало мысль о необходимости развития конкуренции в этой области. Что вы на это скажете?

Н. А.: В том, что в одной организации, то есть в ОАО «Метрострой», сосредоточены все производства и субподрядчики по метростроению, я вижу только плюс. Финансово город ничего не теряет, так как ценообразование определяется госэкспертизой. Выбор подрядчика путем проведения тендера сильно на стоимость не влияет, но зато сильно затягивает сроки строительства. Другое дело, что развивать конкуренцию можно и нужно внутри структуры «Метростроя», среди строительного-монтажных организаций и производственных предприятий. Этим мы и занимаемся: устраиваем среди наших СМУ производственные соревнования, ставим приоритеты при заключении договоров на субподряд на основе анализа деятельности каждой отдельно взятой организации. Словом, наоборот, город должен быть заинтересован в сохранении и развитии «Метростроя», так как является основным его акционером. Помимо этого, опыт нашей организации, специалисты, прошедшие при строительстве метро в Петербурге «огонь, воду и медные трубы», мощная производственная база — все это можно и нужно задействовать. Зачем искать на стороне то, что в городе и так есть? Гораздо логичнее развивать имеющийся опыт, вкладываться в развитие своей городской организации. Тогда строить будут петербуржцы, и, что немаловажно, налоги останутся в городе.

Говоря о необходимости конкуренции, многие приводят в пример Москву, где строительством метро занимается несколько организаций. Однако никто не говорит при этом, что конкуренция в столице не принесла ожидаемых плюсов. Качество строительных работ там резко упало, из-за чего уже не раз случались аварийные ситуации на площадках вплоть до обрушения уже построенных участков тоннелей. Причиной тому стало как раз отсутствие должного опыта у подрядчиков и нереально сжатые сроки строительства. Кроме того, объемы работ и объемы финансирования в Москве в разы выше,

чем в Петербурге. Но даже если в нашем городе одновременно будет строиться 50 км тоннелей, наличие единственного, но опытного генподрядчика станет только плюсом. Строительство метрополитена должно управляться централизованно и, самое главное, людьми, имеющими в этой сфере, в этом конкретном городе богатый опыт.

BG: Кредиторская задолженность «Метростроя» сейчас насчитывает внушительную сумму — более 4 млрд рублей. Чем обусловлена такая цифра?

Н. А.: Кредит — это норма не только для «Метростроя», но и для любой другой строительной организации. Он позволяет быть более мобильным и финансово не зависящим от внешних обстоятельств. Однако сегодня «Метрострой» открывает кредитные линии только в случае самой острой необходимости и, как правило, краткосрочные. Во-первых, ставки по кредитам выросли. И значительно. Во-вторых, возросли риски невозврата. Если раньше, взяв кредит, мы точно понимали, из какого источника будем его погашать, имели гарантии города, то сейчас ситуация резко изменилась. Экономический кризис в стране коснулся и Петербурга, городской бюджет вынужден экономить. Положение все время меняется, спрогнозировать что-то очень сложно. В-третьих, городом введена система банковского сопровождения. И она не позволяет нам перебрасывать финансы с одного объекта на другой, в результате чего иногда при задерживании процесса приемки и оплаты работ приходится брать краткосрочные кредиты для того, чтобы рассчитаться с подрядчиками хотя бы по зарплате. При этом проценты ложатся бременем именно на «Метрострой», городом они никак не компенсируются.

Сегодняшние кредиты — это заемные средства, привлеченные «Метростроем» два-три года назад на объекты метрополитена либо взятые под расходы, не связанные с метростроением. Так, например, нам пришлось использовать заемные средства для обеспечения строительства объектов Ленинградской АЭС-2. И для того чтобы погасить эти кредиты, сегодня мы вынуждены обратиться в суд с иском к заказчику, который катастрофически задерживает приемку и оплату уже выполненных работ. Что касается кредитов по метростроению, то они в основном связаны с Фрунзенским радиусом (участок от станции «Международная» до станции «Южная»). В течение 2013 года мы строили эту линию полностью за свой счет. Когда город объявил тендер, выяснилось, что сумма контракта меньше на 30% по

сравнению с суммой, утвержденной госэкспертизой. Нам ничего не оставалось, как идти на предложенные условия. Сегодня на достройку Фрунзенского радиуса необходимо дополнительно выделить не менее 4 млрд рублей, и мы надеемся, что город найдет эти деньги.

BG: Каким образом расставляются приоритеты при распределении прибыли? Во что «Метрострой» инвестирует средства?

Н. А.: Прежде всего полученная прибыль вкладывается в развитие производства. Для реализации проектов по метростроению необходимо делать это на постоянной основе. Именно за счет полученной прибыли в свое время были приобретены современный проходческий щит для проходки наклонных ходов и щит для прокладки двухпутных тоннелей.

Мы также вложились в строительство нового корпуса бетонного завода и в покупку новой производственной линии по изготовлению железобетонных блоков. Именно за счет этих вложений мы сейчас имеем возможность обеспечивать стройку необходимым количеством тьюбнгов самого высокого качества.

Кроме того, мы наладили сотрудничество с российскими заводами-изготовителями. В 2012 году по нашему заказу на Скуратовском опытно-экспериментальном заводе в Туле изготовлен щит для проходки перегонных тоннелей традиционного диаметра — 5,6 м. Комплекс приобретался под строительство Красносельско-Калининской линии. Там же, в Туле, для нас изготавливается проходческий комплекс для сооружения вертикальных стволов.

Поскольку отечественная промышленность долгие годы находилась в застое, производство специализированного оборудования сегодня, по сути, находится в зачаточной стадии развития, заказы единичны и поэтому сопоставимы по стоимости с покупкой нового оборудования за рубежом. Но мы надеемся, что благодаря программе импортозамещения эта ситуация изменится. Метростроение — очень специализированная отрасль, которая требует применения уникального, нетипового оборудования. В нашей стране не так много метростроителей, поэтому очень важна централизация размещения заказов на изготовление оборудования. И в этом, нам кажется, может и должно сыграть свою роль государство. Хотя, конечно, строительной отрасли полностью отказаться от иностранных поставщиков в ближайшее время не удастся.

Еще одним инвестиционным проектом «Метростроя» стало производство своих эскалаторов, чтобы обрести независимость от поставщиков эскалаторного

оборудования. Ни для кого не секрет, что долгое время на все российские метро-стройки поставлялись эскалаторы только одного завода, что поставки в последнее время часто задерживались, а качество снизилось, в результате завод вообще прекратил свое существование. Так вот для того чтобы ситуация с эскалаторами была стабильной и контролируемой с нашей стороны, мы сконструировали и наладили производство своих эскалаторов. Первые восемь ниток, по четыре в двух тоннелях, будут установлены на станции «Проспект Славы». В дальнейшем это оборудование может быть применено как на новых объектах, так и на реконструируемых станциях петербургского метро.

Кроме того, в 2016 году «Метрострой» принял решение выступить в новой для себя роли и стал одним из участников Ассоциации строителей по содействию развитию транспортной и спортивной инфраструктуры «Открытое пространство», инвестируя наряду с другими участниками ассоциации в строительство Яхтенного моста. Этот мост является частью программы по подготовке и проведению чемпионата мира по футболу 2018 года, он крайне важен для города, поэтому мы долго не раздумывали. На сегодня «Метрострой» уже перечислил 200 млн рублей. Таким образом, «Метрострой» выполняет целый комплекс работ на инфраструктурных объектах ЧМ-2018: строит участок Невско-Василеостровской линии метро, включая станцию «Новокрестовская», инвестирует в строительство Яхтенного моста и — решение об этом было принято совсем недавно — включится в строительство стадиона на Крестовском острове в части поставки оборудования. Хотя, конечно, сегодняшняя ситуация со стадионам не внушает оптимизма.

Разумеется, мы не забываем и о коллективе. У метростроителей очень насыщенная спортивная жизнь. Традиция вести здоровый образ жизни, заниматься спортом берет свое начало со дня основания «Метростроя». И по сей день это актуально и свежо. Наша организация — одна из немногих, которой удалось сохранить советское наследие в виде спортивного комплекса со стадионом. Четыре года назад в Петроградском районе, на Левашовском проспекте, началась капитальная реконструкция нашего комплекса, которая преследовала две основные задачи: обновить спортивную базу для занятий спортом метростроителями и построить стадион для проведения матчей по хоккею на траве. Наша организация дружит с хоккейной командой Петербурга на протяжении семи лет, и мы будем и дальше поддерживать наших хоккеистов.

ВГ: Строительство метро дорого обходится городу. Какие варианты пути снижения стоимости существуют?

Н. А.: Во-первых, опыт других стран показывает, что финансирование развития сети метрополитена — задача не только регионального уровня, но и государственного. На одном из заседаний штаба по развитию метростроения вице-губернатор Игорь Албин поставил задачу произвести сравнительный анализ стоимости строительства километра тоннеля в разных городах. По результатам анализа стоимость строительства километра метро в Санкт-Петербурге ниже, чем в таких мегаполисах, как Нью-Йорк, Токио, Амстердам, Берлин, Париж. При этом во многих странах финансирование осуществляется как



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

минимум из двух источников. Либо это схема «городской бюджет плюс государственная казна», либо схема «городской бюджет плюс частные инвестиции». Это нормальная практика, так как в развитии метрополитена — самого удобного и эффективного вида общественного транспорта — объективно заинтересованы не только региональные власти, но и руководство страны и, конечно, бизнес.

В нашем городе применялись обе схемы. Но если раньше финансирование из федерального бюджета осуществлялось на постоянной основе, то сейчас федералы выделяют средства только под объекты федерального значения (например, под строительство Невско-Василеостровской линии). Все остальное город, получается, строит за свой счет. Был период, когда к финансированию строительства метро привлекались частные инвестиции. За счет ГЧП город получал станцию метро, а инвестор — здание над вестибюлем. Так было при строительстве станций «Звенигородская», «Обводный канал», «Адмиралтейская». На наш взгляд, это вполне рабочая схема, и при должном внимании со стороны города, при внедрении в дальнейшем этой практики в жизнь ее можно было бы довести до совершенства.

Что касается высокой стоимости строительства метро, то это объективно. Для того чтобы соорудить подземный объект, нужно выполнить большое количество трудоемких и специализированных работ с применением множества механизмов

различной степени сложности. Не говоря уже о том, что это тяжелый физический труд. Тем не менее и город, и проектный институт, и «Метрострой» ведут постоянную работу, направленную на поиск снижения стоимости и на увеличение скорости строительства метро. Прежде всего — за счет развития технологий и механизации.

За 75 лет существования метростроения в нашем городе степень механизации выросла очень значительно, за счет чего, соответственно, выросла и скорость проходки. «Метрострой» до сих пор является мировым лидером в скоростной проходке: рекорд 1981 года 1250 колец тоннеля за месяц до сих пор никем не превзойден. А чем быстрее пройден тоннель, тем, соответственно, быстрее строится участок метрополитена, а значит, меньше средств тратится на обслуживающие процессы (такие как вентиляция, водо- и электроснабжение), работу горных комплексов.

Или, например, мы внедрили механизированную проходку эскалаторных тоннелей, что позволило отказаться от замораживания грунта. Благодаря этому вдвое сократились сроки проходки, отпала необходимость в использовании достаточно дорогих замораживающих рассолов и установок, с помощью которых грунт замораживается. Но надо отметить, что спешка в нашем деле, равно как и экономия ради экономии, недопустима. Метрополитен относится к технически сложным

и уникальным объектам и стоит в одном ряду с такими объектами, как, например, атомные электростанции. Безопасность на них обязательно должна быть обеспечена как в строительный период, так и в период эксплуатации.

Еще один момент, который, к сожалению, многие забывают, когда говорят о дороговизне подземных объектов, — это стоимость земли. Ведь за счет расположения тоннелей метрополитена под землей сохраняется наземная поверхность. И если посчитать стоимость земли, которая не задействуется при подземном строительстве, то мы увидим колоссальную экономию. Не говоря уже о том, что подземный объект гораздо дешевле обходится в эксплуатации за счет стабильной положительной температуры воздуха и отсутствия осадков. Плюс ко всему метрополитен является самым экологичным видом транспорта.

Резюмируя все вышесказанное, можно выделить два основных фактора, влияющих на стоимость сооружения подземных объектов: плановность выполнения строительных операций (беспрерывность строительного процесса) и развитие технологий и механизации. Это что касается именно строительной точки зрения. Ну и со стороны городских властей, конечно, должна вестись работа по привлечению других различных источников финансирования. Если все эти условия будут соблюдены, то метро в Петербурге будет развиваться стабильными темпами. ■

СНИЖЕНИЯ ЗАРПЛАТ НЕ ПРОИЗОШЛО

РЫНОК ТРУДА В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В 2016 ГОДУ НЕ ПРЕТЕРПЕЛ СЕРЬЕЗНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ. И СВЯЗАНО ЭТО В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ С СОХРАНЕНИЕМ ОТНОСИТЕЛЬНО СТАБИЛЬНОЙ СИТУАЦИИ В СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ В ЦЕЛОМ. ПО СРАВНЕНИЮ С ПРОШЛЫМ ГОДОМ, КОГДА КОЛИЧЕСТВО ВАКАНСИЙ СНИЖАЛОСЬ, В ЭТОМ ГОДУ ЧИСЛО РАБОЧИХ МЕСТ РАСТЕТ.

КИРИЛЛ ОРЛОВ



СРЕДНЯЯ ЗАРПЛАТА В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2016 ГОДА СОСТАВИЛА 50 ТЫС. РУБЛЕЙ

Несмотря на снижение инвестиций в постройку новых объектов, продолжают осуществляться проекты, начатые два-три года назад. По-прежнему востребованными остаются прикладные «рабочие» специальности: каменщик, бетонщик, плотник, электрик, монтажник, штукатур, слесарь-ремонтник, арматурщик. По данным портала Superjob, на них приходится около 15% вакансий. По информации с того же портала, уже в январе 2016 года востребованность специалистов сферы строительства и недвижимости в Петербурге возросла на 30% по сравнению с предыдущим месяцем. При этом работодатели отмечают, что в данной сфере наблюдается дефицит кадров, особенно среди молодежи. В частности, на последнем съезде Национального объединения строителей было заявлено, что средний возраст профессионального российского рабочего строителя сейчас составляет 53–54 года.

При этом Андрей Давыдов, управляющий партнер компании «Альфа Персонал», говорит, что заморозка начала новых проектов привела к снижению спроса на архитекторов и проектировщиков. Тем же, кто остался в профессии, приходится активно осваивать современные технологии. Например, большое влияние на строительную отрасль сейчас оказывает развитие 3D-технологий. «Если владение навыками 3D-визуализации уже стало необходимым для таких специалистов, как архитекторы и дизайнеры, то работа с 3D-печатью — набирающее спрос инновационное направление в строительстве. Использование новых материалов, автоматизация процессов проектирования и новые требования к экологичности и комфорту зданий постепенно приводят к созданию новых профессий», — говорит господин Давыдов.

В недавно опубликованном Агентством стратегических инициатив и Московской школой управления «Сколково» «Атласе новых профессий», например, предполагается, что уже до 2020 года незаменимыми станут специалисты по перестройке и усилению старых строительных конструкций, эксперты по модернизации строительных технологий, прораб-вотчеры (удаленно проводящие оценку строительного процесса), экоаналитики и менеджеры-проектировщики. Последние, отвечающие за полный жизненный цикл строящегося дома, пользуются спросом уже сейчас, отмечает господин Давыдов.

НЕ СДВИНУЛИСЬ Андрей Давыдов указывает на то, что зарплатные ожидания специ-

алистов строительной отрасли за первые полгода 2016 года в меньшую сторону, как ожидал ряд экспертов, не сдвинулись. И значительного снижения уровня оплаты труда также отмечено не было. Средняя заработная плата главных инженеров проектов в столичном регионе, по его словам, остается на уровне 100–150 тыс. рублей, сметчиков — 50–90 тыс., архитекторов и проектировщиков — 60–80 тыс. В Петербурге предложения несколько ниже.

По данным HeadHunter, средняя зарплата в сфере строительства в Петербурге в первом полугодии 2016 года составила 50 тыс. рублей (она не изменилась по сравнению с 2015 годом, а вот в первом полугодии 2014-го составляла 47,5 тыс. рублей). Рабочим строительных специальностей в среднем предлагают 40 тыс. рублей. Средняя зарплата инженеров и архитекторов в первом полугодии 2016 года составила 50 тыс. рублей, при этом у первых она выросла по сравнению с первым полугодием 2015 года на 4 тыс. рублей.

Согласно официальной статистике, средняя зарплата в РФ за январь — апрель выросла на 7,3% год к году, до 34,6 тыс. рублей. Для сравнения: потребительская инфляция за этот период составила 7,3%. При этом в строительстве средняя зарплата выросла на 8,1%, оставшись, впрочем, заметно ниже среднего показателя (29,8 тыс. рублей). «Объем работ, выполненных по виду деятельности „строительство“ за период, сократился на 3,3% год к году. Таким образом, рост зарплат был связан с уходом с рынка слабых игроков с низкими зарплатами (в том числе в регионах). В структуре рынка труда существенных изменений не произошло, не учитывая продолжающийся небольшой крен в сторону спроса на специалистов широкого перечня по строительству и проектированию монолитных бетонных конструкций на фоне строительства объектов транспортной инфраструктуры и жилых домов по данной технологии», — говорит Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик ГК «Финам»

ВОЗВРАТ К РОСТУ По данным HeadHunter в СЗФО, количество вакансий в строительной сфере во втором квартале 2016 года увеличилось на 30% по сравнению с таким же периодом 2015 года. Увеличение количества вакансий отмечается с начала текущего года, тогда как в течение 2015 года отмечалось снижение по сравнению с 2014 годом. «Во втором квартале 2016 года

количество резюме приросло на 17% по отношению к прошлому году. Соискательская активность в этом году ниже, чем в прошлом, и соответствует показателям 2014 года», — говорят в HeadHunter.

По данным HeadHunter, в первом полугодии 2016 года работодатели в сфере строительства чаще всего искали главных инженеров (7,5% от общего числа вакансий в строительстве), инженеров-проектировщиков (6,9%), менеджеров проектов (4%) и менеджеров по продаже недвижимости (3,8%). По сравнению с первым полугодием прошлого года увеличился спрос на сварщиков: количество вакансий для них выросло в два раза. Количество предложений увеличилось также для большинства специалистов в строительстве. Снижение количества вакансий отмечается у начальников ПТО (–3%) и инженеров-геодезистов (–34%).

Дефицит кадров традиционно отмечается среди рабочих строительных специальностей: у маляров, столяров, штукатуров, слесарей hh.индекс (количество резюме на одну вакансию) не превышает трех резюме на вакансию. У электриков этот показатель составил семь резюме на вакансию. У инженеров в строительстве уровень конкуренции за последний месяц находился на оптимальном уровне в шесть резюме на вакансию. Довольно ощутимая конкуренция наблюдается среди архитекторов: на одну вакансию приходится до 15 резюме. В среднем в сфере «Строительство, недвижимость» в Петербурге на одну вакансию сегодня приходится семь резюме. Этот показатель совсем немного выше нормы, и он значительно ниже, чем в начале года (десять резюме на вакансию).

По данным портала Superjob.ru, наиболее активно работодатели сейчас размещают вакансии для инженеров по обслуживанию систем отопления, вентиляции и кондиционирования (13% вакансий), инженеров по слаботочным сетям и системам (12%), главных инженеров проектов (7%), сметчиков (6%).

НЕ УМЕЮТ РАБОТАТЬ Юрий Неманежин, управляющий партнер Gravion Group, говорит, что строители испытывают большой недостаток в специалистах, работающих в системе BIM. В России до сих пор это неразвитое направление, но оно постепенно становится популярным. «Однако мы столкнулись с тем, что проектировщики и строители просто не умеют работать в BIM. Приходится создавать все с нуля и воспитывать

собственные кадры», — сокрушается эксперт.

Мария Яковенко, директор по управлению персоналом компании «Главстрой-СПб», говорит, что для «Главстроя-СПб», интерес представляют такие профессии, как электромонтер, монтажник санитарно-технических систем, водитель погрузчика. Также требуются производители работ, сметчики, инженеры ПТО, конструкторы, архитекторы, бухгалтеры, юристы, менеджеры по продажам.

Дмитрий Адамович, менеджер по подбору персонала компании «СПб Реновация», рассуждает: «Ситуация проста: многие высококлассные специалисты, представляющие из себя наследие советского прошлого, ушли на заслуженный покой, те, кто остался, отстают от времени и технологий. Представители молодого поколения стремятся быть на острие, но часто их порыв не имеет под собой крепкой производственной базы. Многие молодые специалисты, не успев освоить технологию и получить значимый практический опыт, подгоняемые амбициями, рвутся на управленческие позиции, где впоследствии совершают массу дорогостоящих для работодателя ошибок. Из-за этого работодатель часто оказывается перед выбором: взять опытного и знающего возрастного специалиста и мириться с его отставанием и консервативностью в плане инструментов работы (иностраный язык, компьютер и новое ПО, общение с подрядчиками, заказчиками и более молодыми коллегами) или взять молодого и обучать его производству самостоятельно. При росте себестоимости строительства и снижении общей рентабельности бизнеса такое обучение становится непозволительной роскошью, но этого не избежать».

Директор по персоналу группы ЛСР Полина Голубева говорит, что в Петербурге ЛСР сталкивается с дефицитом квалифицированных монтажников санитарно-технических систем и оборудования.

«В условиях дефицита кадров строительные компании стараются большое внимание уделять работе с колледжами, принимая на стажировку студентов с возможностью дальнейшего трудоустройства. Наша компания также приглашает молодых специалистов и проводит для них различные программы обучения и повышения квалификации. Для нас важно привлекать новые кадры, которые будут развиваться вместе с группой ЛСР и станут ценными сотрудниками», — говорит госпожа Голубева. ■

НЕРАВНОМЕРНОЕ ПОДОРОЖАНИЕ

НЕСМОТРЯ НА НЕКОТОРУЮ СТАБИЛИЗАЦИЮ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ, КОТОРУЮ ОТМЕЧАЮТ ОТДЕЛЬНЫЕ АНАЛИТИКИ СТРОИТЕЛЬНОГО РЫНКА, ЦЕНЫ НА СТРОИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2016 ГОДА ПРОДОЛЖАЛИ РАСТИ. САМЫЙ СУЩЕСТВЕННЫЙ РОСТ НАБЛЮДАЛСЯ НА АРМАТУРУ — ОНА ПОДОРОЖАЛА БОЛЕЕ ЧЕМ НА 40%. КИРИЛЛ ОРЛОВ

В целом на рынке строительных материалов цены выросли по разным позициям на 15–50%, в зависимости от импортной составляющей в производственном процессе.

Генеральный директор ООО «Н+Н» Нина Авдюшина перечисляет: «Произшел рост цен на известь, песок, паллеты, значительно выросли транспортные расходы, связанные с перевозкой сырья и доставкой готовой продукции. Также рынок столкнулся с подорожанием цемента и арматуры, которых напрямую много в конструкциях домов».

Строительно-монтажные работы занимают около 60% в себестоимости новостроек. Поэтому рост цен на строительные материалы значительно влияет на стоимость квадратного метра.

Наибольшее подорожание в этом году произошло на арматуру. По данным Дмитрия Михалева, руководителя службы по работе с госорганами компании «СПб Реновация», она подорожала на 46% относительно февраля. «Пик наблюдался в середине мая, когда стоимость арматуры была выше февральской на 97%», — говорит эксперт.

Маркетолог-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент» Екатерина Беляева при этом отмечает, что текущий кризис в строительной отрасли и снижение объемов строительства привели к тому, что на рынке строительных материалов произошел обвал. На рынок было выведено на 30% меньше новых объектов. Если говорить о коммерческой недвижимости, то здесь масштабы нового строительства упали еще существеннее. Объем строительства складов упал на 54%, торговой недвижимости построили меньше вдвое. В результате спрос на строительные материалы в Петербурге и Ленобласти упал в среднем на 25%. «Это, в свою очередь, привело к снижению объемов производства и к банкротству ряда компаний», — говорит госпожа Беляева.

Большая часть произведенных на Северо-Западе строительных материалов реализуется не на экспорт, а в своем округе,

следовательно, падение местного спроса на них напрямую отражается на экономике изготовителей. В сложившейся ситуации на рынке обостряется конкурентная борьба.

«Так, например, в начале 2016 года компания „Евроцемент Групп“, пользуясь своим доминирующим положением на рынке (контролирует более 60% регионального цементного производства), повысила цены на свою продукцию на 8% (на 300 рублей за тонну). Это был рекордный скачок цен за последние пять лет. Таким образом, производитель решил сразу несколько своих задач: снизил потери прибыли от сокращения спроса на строительные материалы, а также ускорил окупаемость завода в Сланцах. Поэтому больше всего от этих ценовых войн пострадали производители бетона, в составе себестоимости которого цена цемента составляет 30%. Учитывая кризис перепроизводства этого продукта в нашем регионе, около 10% мелких предприятий (многие из них и так работают „в ноль“ или в убыток) в этом году находятся на грани банкротства. Они пытаются снизить цены, а издержки их только растут», — рассказывает госпожа Беляева.

Господин Михалев говорит, что стоимость цемента в этом году поднималась несколько раз, при этом ценовая динамика на бетон была разнонаправленной из-за высокой конкуренции. «Сейчас цена на него для нашей компании выше на 2% по сравнению с началом года, хотя в общем по рынку бетон прибавил около 10%. Повышение цен на цемент и арматуру привело к удорожанию железобетонных изделий до 20%», — сообщил господин Михалев.

Заместитель генерального директора по строительным материалам группы ЛСР Василий Костица с ним не согласен. Он отмечает, что цены на рынке железобетонных изделий меняются неравномерно, что связано со спецификой спроса на данную продукцию. К примеру, за первое

полугодие цены на сваи упали на 2,6%, а на дорожные плиты, наоборот, выросли почти на 10%. «В среднем снижение стоимости кубического метра ЖБИ составило 7–9%», — рассуждает господин Костица.

Он добавляет, что газобетон продемонстрировал устойчивый рост до 10%, а по нескольким позициям — до 15%. При этом повышение цен стало наблюдаться в мае-июне в связи с локальным дефицитом строительного материала из-за ремонта и остановок ряда предприятий. Сегодня ситуация на рынке газобетона выровнялась.

Все производители стремятся удержать долю рынка, не потерять покупателя. И единственная реальная возможность здесь — играть с ценами, сдерживать их, предлагая выгодные условия. «Запас прочности у всех товарных групп разный, но в условиях сокращающегося рынка некоторые компании начинают демпинговать, чтобы попытаться сохранить свои рыночные позиции», — говорит госпожа Беляева.

Василий Костица отмечает: «Если сравнивать январь и июнь 2016 года, то стоимость щебня, например, снизилась примерно на 5–10%, что привело к некоторым изменениям расстановки игроков на рынке».

Цены на различные виды кирпича меняются по-разному, в среднем диапазон роста составил 5–10%. Такая ситуация прослеживается на рынке рядового полнотелого кирпича, тротуарного и фасадного клинкера. При этом на некоторые виды стенового материала цены фактически снижены за счет проведения акций.

Леонид Кузнецов, директор по строительству ЗАО «Строительный трест», говорит, что рост произошел и в сегменте сантехнических работ (на 13%) в связи с использованием импортных материалов, выросли в цене и электромонтажные работы — на 6%. «Учитывая подорожание арматуры, стоимость монолитных кон-

струкций возросла на 4–5%», — добавляет Леонид Кузнецов

Евгений Киряев, генеральный директор «Треста № 7», NAI Весаг, считает, что рост цен на импортные строительные материалы был гораздо заметнее: «Импортные материалы подорожали в 2–2,5 раза. Поставщики, которые имели импортные строительные материалы на складах, приобретенные по старой закупочной цене, еще как-то могли варьировать цены, но затем и они были вынуждены закупать строительные материалы по новой цене».

Он полагает, что все подорожание в целом сказалось на себестоимости строительства, которая выросла на 10%.

«Изменение цен, безусловно, отражается на конечной себестоимости многоэтажного строительства, однако из-за разной доли использования материалов в строительных работах и наличия дополнительных расходных статей это влияние не является пропорциональным», — считает Василий Костица.

Евгений Богданов, основатель и директор по развитию финского проектного бюро Rumpu, полагает, что рост стоимости строительных материалов вряд ли повлияет на продажную цену жилья: «В условиях жесткой конкуренции рост стоимости строительных материалов никак не отразится на себестоимости строительства. У застройщиков просто нет возможности повышать цену. Соответственно, рентабельность их бизнеса снижается, а риски покупателей квартир возрастают». При этом он полагает, что в среднесрочной перспективе, примерно к 2017–2018 годам, стоимость квадратного метра жилья будет скорректирована в соответствии с новым курсом рубля и ростом зарплат.

Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик группы компаний «Финам», впрочем, уверен, что пока себестоимость строительства существенно не выросла. «Существует большой резерв для ее снижения за счет прочих расходов, в том числе и за счет фонда оплаты труда», — уверен аналитик. ■

ЛенТранслизинг

УНИВЕРСАЛЬНАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ

10 лет на рынке

Искусство правильного лизинга

ЛенТранслизинг
ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ

Адрес: 195112, Санкт-Петербург,
площадь Карла Фаберже, д. 8, лит. В, офис 517

Наши контакты:
Телефон отдела продаж:
(812) 329-44-33, (812) 363-09-19
e-mail: info@lts-spб.ru
www.lts-spб.ru



Автомобили



Спецтехника



Оборудование



Вагоны

РЕКЛАМА. ООО «ЛенТранслизинг»

СТРОЙТЕХНИКА ПЕРЕСТАЛА ОБНОВЛЯТЬСЯ

РЫНОК ПРОДАЖ СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ ПРОДОЛЖАЕТ ПАДЕНИЕ. НЕБОЛЬШОЕ ОЖИВЛЕНИЕ ДЕМОНСТРИРУЕТ ЛИЗИНГОВЫЙ СЕГМЕНТ, ОДНАКО НАИБОЛЬШИЙ ПРИРОСТ ЗДЕСЬ ОТМЕЧЕН В ЧАСТИ ПРОДАЖ БЫВШЕЙ В УПОТРЕБЛЕНИИ ТЕХНИКИ. НАИБОЛЬШЕЕ ВЛИЯНИЕ НА РЫНОК ОКАЗАЛО ВВЕДЕНИЕ УТИЛИЗАЦИОННОГО СБОРА, КОТОРОЕ СУЩЕСТВЕННО ПОДНЯЛО ЦЕНЫ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ, АЛИНА ПОЛЕТОВА

По итогам нынешнего года эксперты прогнозируют падение продаж на рынке строительной техники на 25–30%.

Соносукэ Исии, руководитель бизнес-дивизиона России и СНГ Hitachi Construction Machinery, полагает, что за первое полугодие 2016 года спрос на технику снизился более чем на 20% по отношению к первому полугодю 2015 года.

Петр Плаунов, старший бизнес-консультант по строительной технике JCB в России, более оптимистичен в оценке падения рынка. По его словам, падение составило около 10% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Павел Лежнев, директор департамента по развитию и продвижению продуктов Zerpelin (дилер Caterpillar), говорит, что сегодня популярными видами строительной техники являются экскаваторы, землеройная техника и малая строительная техника. По его оценке, в кризис больше всего пострадали небольшие частные клиенты, которые покупают в основном малую строительную технику.

«В сегменте дорожно-строительной техники в первом полугодии наибольшей популярностью пользовались автогрейдеры, катки, экскаваторы, экскаваторы-погрузчики; в сегменте строительной техники — башенные краны и подъемники различных видов», — говорит руководитель дирекции продуктового развития и взаимоотношений с партнерами компании «Балтийский лизинг» Андрей Волков.

«Из продуктовых групп мы заметили увеличение доли телескопических погрузчиков. Это связываем с более благополучным экономическим положением сельхозпроизводителей, развивающих свои мощности в условиях ограничения импорта», — говорит господин Лежнев.

Он также отмечает рост продаж бывшей в употреблении техники. «Она составила около 70% от продаж машин», — говорит эксперт. — В этом году рост рынка техники с наработкой прекратился, хотя она и продолжает составлять существенную долю в нашем портфеле продаж».

ИМПОРТ ПАДАЕТ Эксперт ID-Marketing Андрей Ловков отмечает, что на сегодняшний день импорт спецтехники (анализ проводился по 26 различным видам машин) в Россию

в натуральном выражении составил чуть более 2,5 тыс. единиц по итогам января — мая 2016 года, что на 22% меньше аналогичных значений минувшего года. Импорт сокращается практически по всем направлениям. Исключение составляют тяжелые машины (экскаваторы, погрузчики, бульдозеры), ввоз которых увеличился на 30%. Кроме того, на 28,4% увеличился спрос по сравнению с прошлым годом на телескопические погрузчики, которые не имеют аналогов среди отечественной техники и поставляются только из-за рубежа. По данным ID-Marketing, наибольшие изменения в сторону сокращения поставок произошли в сегменте башенных кранов (–84,4%), малых и колесных гидравлических экскаваторов (75,8 и 73% соответственно). Производственные показатели по основным группам тоже неоднозначны. «Если в сегменте экскаваторов и бульдозеров присутствует некоторый рост (4 и 13% соответственно), то по фронтальным одноковшовым погрузчикам наблюдается спад сразу на 40%. При этом доля иностранных производителей в тех же экскаваторах составляет не менее 30%», — рассказывает господин Ловков.

По данным ID-Marketing, в импорте наибольшее количество машин было ввезено под марками JCB (телескопические погрузчики и экскаваторы-погрузчики), Komatsu (тяжелые и средние гусеничные экскаваторы), Caterpillar (техника среднего класса — бульдозеры, погрузчики, экскаваторы), Volvo (экскаватор-погрузчик, средние колесные погрузчики и тяжелые гусеничные экскаваторы) и Hitachi (гидравлический мини-экскаватор, средний колесный погрузчик, тяжелый гидравлический экскаватор). Из российских производственных предприятий лидерами являются ООО «ЧТЗ-Уралтрак», ЗАО «Петербургский тракторный завод», ЗАО «Тверской экскаватор», ОАО «Брянский арсенал».

ДОМИНИРУЮЩИЙ КЛАСС По оценкам господина Исии, в России доминирующее положение стабильно занимает средний класс техники эксплуатационной массой 20–30 тонн. «Конечно, за последнее время спрос на нее также упал, но это по-прежнему самый популярный класс машин. За первое полугодие 2016 года мы уже отмечаем паде-



ЗА ПЕРВЫЕ ШЕСТЬ МЕСЯЦЕВ 2016 ГОДА СПРОС НА ТЕХНИКУ СНИЗИЛСЯ БОЛЕЕ ЧЕМ НА 20% ПО ОТНОШЕНИЮ К ПЕРВОМУ ПОЛУГОДИЮ 2015 ГОДА

ние спроса на мини-технику и технику малого класса. Для таких типов работ клиенты зачастую предпочитают использовать технику, бывшую в употреблении, или по возможности обходятся ручным трудом. Дополнительное критическое падение спроса в классе мини-техники мы ожидаем в ближайшем будущем из-за введения утилизационного сбора. Ставки сбора на этот тип машин значительно повысят стоимость для конечного потребителя», — сетует господин Исии.

А вот доля техники крупного класса (от 45 тонн) и горной техники в общем спросе наоборот осталась без изменений или даже выросла, что связано в первую очередь с проведением крупных инфраструктурных проектов государственной значимости (таких как строительство нефте- и газопроводов) и повышением рентабельности горнодобывающих предприятий, которые ориентированы на экспорт.

МЕЖДУ ВАЛЮТНЫМ КУРСОМ И СБОРОМ Импортерная техника продолжает занимать главенствующее положение на рынке. Однако за последние два года спрос на нее серьезно упал из-за нестабильности курсов валют. «Причем падение спроса происходит вне зависимости от марки техники — отечественные производители также подвержены отрицательному влиянию текущей экономической ситуации», — говорит господин Исии.

Господин Плаунов отмечает, что на позиции импортной техники существенное влияние сегодня оказывает не столько курс валют, который в первом полугодии оставался более или менее стабильным, сколько утилизационный сбор, в частности, на мини-экскаваторы он составляет 600 тыс. рублей — это примерно дополнительные 15–20% к стоимости. «Многие клиенты просто не готовы приобретать продукцию по новым ценам», — говорит эксперт. Правительство России ввело утилизационный сбор на специальную технику в феврале 2016 года. Постановлением предусмотрена базовая ставка утилизационного сбора в размере 150 тыс. рублей, но в зависимости от вида техники применяются повышающие коэффициенты, исходя из веса, мощности и возраста техники. Например утилизационный сбор на бульдозеры массой выше 50 тонн и возрастом более трех лет составляет 15 млн рублей, а на экс-

каваторы-погрузчики (массой от 22 тонн при мощности двигателя от 150 л. с и возрастом более трех лет) — 24,13 млн рублей.

«Нельзя не отметить, что возрастная структура рынка, которую отчасти можно считать качественной его составляющей и в пользу которой было направлено множество постановлений, изменилась. Если доля подержанных машин, ввезенных на территорию нашей страны, по итогам января — мая 2015 года составляла 24,4%, то в аналогичном периоде 2016 года — это уже 10,8%. Но здесь одну из решающих ролей сыграл утилизационный сбор, который привел к значительному росту цен на подержанные машины. На некоторые виды выплаты составили более 35 млн рублей», — говорит господин Ловков.

С введением утилизационного сбора основной объем продаж составляют машины, которые уже находятся на складе производителей или дилеров и завезены без утилизационного сбора. Соответственно, те компании, которые обеспечили себе запас техники, находятся сейчас в более выгодном положении.

АРЕНДНЫЙ ДЕМПИНГ Соносукэ Исии отмечает, что продажа новой техники занимает значительную долю, однако за последнее время можно наблюдать рост доли аренды. Как полагает господин Исии, это связано с большим количеством техники у клиентов в обороте и с сокращением строительных проектов, поэтому собственники зачастую либо продают свои машины, либо начинают сдавать их в аренду.

При этом господин Лежнев отмечает, что в условиях падения спроса и наличия больших складов обострилась ценовая конкуренция. «Арендные ставки в рублях сохраняются на уровне 2014 года. Цены на машины также находятся на беспрецедентно низком уровне. Производители и дилеры, стараясь сохранить уровень продаж, пытаются использовать машины, завезенные по дешевому рублевому курсу и без утилизационного сбора. Однако таких машин на рынке остается все меньше и на следующий год совсем не останется. Рынок движется к более сбалансированному состоянию, но с учетом большого количества машин, проданных в 2010–2014 годах, дисбаланс продлится еще несколько лет», — считает господин Лежнев. → 28

«СЕГОДНЯ НЕОБХОДИМО МАНЕВРИРОВАТЬ»

ЗАПУСК МЕХАНИЗМОВ СТРОИТЕЛЬСТВА КАЧЕСТВЕННОГО И ДЕШЕВОГО ЖИЛЬЯ ВОЗМОЖЕН, НО ДЛЯ ЭТОГО НЕОБХОДИМО ПРИНЯТЬ РЯД МЕР НА ГОСУДАРСТВЕННОМ УРОВНЕ И ВНЕСТИ ИЗМЕНЕНИЯ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО, В ЧАСТНОСТИ, В ЗАКОН О ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОМ ПАРТНЕРСТВЕ (ГЧП), УВЕРЕН ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ГК «РОССТРОЙИНВЕСТ» ФЕДОР ТУРКИН. В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ ЛИДИИ ГОРБОРУКОВОЙ ОН РАССКАЗАЛ О ТЕНДЕНЦИЯХ, КОТОРЫЕ НАБЛЮДАЮТСЯ НА СТРОИТЕЛЬНОМ РЫНКЕ ПЕТЕРБУРГА ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ 2016 ГОДА, ПОЧЕМУ ДЕШЕВЫЙ РУБЛЬ СЕГОДНЯ ПЛОХ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬНОГО РЫНКА, А ТАКЖЕ О ПЕРСПЕКТИВАХ ВЫХОДА КОМПАНИИ НА МОСКОВСКИЙ РЫНОК.

BUSINESS GUIDE: Как вы оцениваете итоги на строительном рынке по результатам первого полугодия 2016 года — стабилизировался ли рынок? В каких соотношениях находятся сейчас спрос и предложение?

ФЕДОР ТУРКИН: На протяжении полутора лет рынок замедлялся, сейчас наметился некоторый всплеск интереса со стороны покупателей. Но радоваться преждевременно, так как цены существенно «просели». В настоящее время, чтобы продолжать работать, застройщики продают квадратные метры практически по себестоимости. Почти в каждом российском регионе со стороны ряда компаний наблюдается демпинг. Это тревожная тенденция, затрагивающая весь рынок в целом. Остается надеяться, что компании, которые работают ниже себестоимости, полностью осознают свою ответственность перед покупателями и снижают цены только в рамках временной стратегии. Тем не менее тревога есть.

BG: На этом фоне в первом полугодии повысилась стоимость строительных материалов, в частности, подорожали арматура, цемент. Как ваша компания справляется в этой ситуации, оптимизирует расходы? Будете ли повышать цены на жилье?

Ф. Т.: Сегодня нам приходится в прямом смысле маневрировать между дальнейшим развитием компании и интересной ценой для покупателя. Конечно, мы оптимизируем, где возможно, расходы, но не для того, чтобы больше заработать. Основной вопрос в том, чтобы вовремя построить и сдать объекты с хорошим качеством. Поэтому мы определяем ту цену, которая интересна покупателям и которая одновременно позволяет строить качественное жилье. Через некоторое время после продления льготной ипотеки спрос начал восстанавливаться. Но строительные материалы продолжают дорожать, причем не только импортные. Застройщиков не устраивает цена. С другой стороны, сейчас время покупателя, именно он диктует условия.

BG: Каковы итоги работы компании за прошедшие полгода? С точки зрения финансовых результатов удалось ли достичь намеченной планки?

Ф. Т.: Я горжусь самоотверженной работой, которую проделали все подразделения компании за эти полгода. Объемы продаж нас радовали, но рентабельность была ниже, чем мы бы хотели, так как цены не росли. По нашим прогнозам, цены начнут расти в пределах инфляции в ближайшее



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

время. С одной стороны, застройщикам не хотелось бы огорчать покупателей, с другой — компаниям необходимо развиваться и выполнять свои обещания по срокам и по качеству перед будущими жителями домов.

BG: По вашим оценкам, возможно ли снизить процент по ипотеке до заявленных с высокими трибун 5–6%?

Ф. Т.: Для государства это абсолютно реально. В январе текущего года Россия вложила \$5 млрд в американские облигации. Если бы эти деньги мы направили на поддержку ипотеки, то мы уже увидели бы колоссальный экономический эффект. Этого бы хватило, чтобы снизить ставку до 4–5% и простимулировать строительство 150–200 млн кв. м жилья дополнительно в течение трех-пяти лет. Дело в том, что людей, которые могут позволить себе купить жилье, в нашей стране не так много, по разным данным — 15–20%. Остальные просто не могут приобрести жилье в собственность, но как раз именно они нуждаются в нем больше других. Чтобы обеспечить такую категорию населения квадратными метрами, одной ипотеки по сниженным ставкам мало, нужно запустить и другие механизмы.

BG: И как по-вашему может быть решена жилищная проблема в целом?

Ф. Т.: Необходимо развивать рынки арендного жилья и жилья социального найма. Безусловно, нужно строить жилье и сдавать его в социальный наем, как это было

в Советском Союзе. Но вопрос в механизмах реализации такого строительства. За рубежом в развитых странах жилье, которое сдается в социальный наем, является достаточно качественным, но недорогим — без излишеств. Для такого жилья можно изменить существующие нормы. В мире давно существуют технологии, абсолютно пригодные для наших климатических условий, которые снижают себестоимость строительства на 30–40%. Их необходимо сертифицировать и начать применять. Но это все равно не решающий момент. Самый важный вопрос — где взять для этого деньги.

BG: Участники рынка не смогут строить дешевое жилье, им это будет невыгодно. Такие объекты должны строить госкомпания?

Ф. Т.: Необязательно. У нас есть рамочный закон о ГЧП, его нужно подкорректировать, чтобы он разрешал строить жилье. Для финансирования таких проектов нужно государственное решение. Нужны длинные и дешевые деньги под 2–3% годовых по специальным программам. Кто будет строить — это уже более простой вопрос. Это могут быть госкомпании, отечественные компании или, возможно, зарубежные игроки рынка. Но для привлечения крупных частных инвесторов придется разработать еще один профильный закон — о защите инвестора. А вообще, я уверен, что корректировка закона о ГЧП поможет решить вопросы строительства

жилья и как для социального найма и аренды, так и коммерческого жилья, предоставляемого на рынке.

BG: Есть мнение, что слабый рубль на пользу российской экономике. Вы с этим согласны?

Ф. Т.: С моей точки зрения, это самообман. Слабый рубль действительно, выгоден ряду компаний — экспортеров нефти и газа. Они становятся более конкурентными, но не надо быть очень умными, чтобы продавать сырье по низкой цене. Для строителей же дешевый рубль — это беда. Потому что на данный момент об импортозамещении можно говорить только в сфере жилья эконом-класса. А если мы строим чуть-чуть сложнее, то нам без импорта пока не обойтись ни в инженерных системах, ни в оборудовании. Зарубежные материалы и оборудование стоят больших денег, и при слабом рубле многие проекты становятся невозможными. Эта ситуация касается не только жилья, но и других объектов, например, больниц, театров, где оборудование — зарубежное.

BG: Какие локации Петербурга и Ленобласти для компании являются наиболее перспективными с точки зрения освоения? Интересен ли «серый пояс» в качестве проектов для реновации?

Ф. Т.: Мы готовы брать за интересные проекты в разных локациях — все зависит от условий каждого конкретного проекта. Мы готовы проявить себя в любом виде строительства. Что касается «серого пояса», то сейчас настало время украшать городские набережные достойными проектами, мы с удовольствием это сделаем.

BG: Земля сейчас стала более доступной для застройщиков?

Ф. Т.: Да, это правда. Более того, сейчас наметилась тенденция, когда ряд петербургских компаний реально смотрит на покупку участков под застройку в Москве и Московском регионе, потому что приходят вполне выгодные предложения. Наша компания — не исключение. В следующем году мы планируем выйти в Московский регион с новым проектом. Я точно знаю, что мы сможем показать себя достойно в столице.

BG: Застройщиков обяжали возводить соцобъекты в жилых комплексах за свой счет. Помимо этого, ваша компания по собственной инициативе стала строить в своих ЖК культурно-образовательные центры, поддерживать начинания жильцов. Как родилась идея эта идея и зачем вам это нужно? → 28

27 → Ф. Т.: Если компания-застройщик возводит социальную инфраструктуру в виде детских садов и школ, то это уже высший пилотаж. С этой точки зрения нужно гордиться нашими строителями. Все, что делается сверх нормативов, — это добрая воля компаний, это уже «душа просит».

Формат культурно-образовательного центра родился внутри нашей компании. Мы начинали в своем коллективе проводить интересные мероприятия, устраивать концерты, проводить праздники, нам это понравилось, и мы перенесли это в наши жилые комплексы. Культурно-образовательные центры — это некоммерческий проект компании, где взрослые и дети смогут найти себе занятие по душе, познакомиться с соседями, участвовать в жизни города и района. Уже есть плоды, уже не только мы ведем работу, но и сами жильцы проявляют активность, делаются своим опытом, достижениями, умениями, навыками. И это замечательно. Люди начинают не только брать, но и отдавать частичку себя другим людям. Но мы строим не только культурно-образовательные центры, но и возводим церкви. Например, в ЖК «Князь Александр Невский» у нас храм святого благоверного Александра Невского. В ЖК «Город мастеров» мы скоро построим новый храм. Уже получено благословение епархии. В «Золотых куполах» будет построена церковь. Недавно состоялся подъем креста на храм Тихвинской иконы Божьей матери на улице Софьи Ковалевской, в строительстве которого наша компания также принимала участие. Эта наша работа с бизнесом вообще не связана. Это внутренняя духовная потребность нашего коллектива. ■

26 → «Кроме того, в связи с уменьшением количества строящихся объектов и инфраструктурных проектов по сравнению с 2012–2014 годами, на рынке возник избыток свободной бывшей в употреблении техники, что сдерживает рост арендных ставок, при увеличении стоимости новой техники, что также склоняет выбор строительных компаний к аренде техники, нежели к ее покупке или лизингу», — говорит Дмитрий Виноградов, генеральный директор ООО «Лентранслизинг».

ПОЛОВИНА ПРОДАЖ НА ЛИЗИНГ «Также стоит отметить рост числа сделок по продаже новых машин с привлечением лизинговых компаний, так как производители техники не всегда могут предложить возможность рассрочки платежа», — говорит господин Исии.

Доля лизинговых сделок в продаже строительной техники сегодня составляет 30–50%, говорят эксперты.

Дмитрий Виноградов говорит, что доля строительной техники в портфеле нового бизнеса ООО «Лентранслизинг» в первом полугодии 2016 года составила 12%, тогда как аналогичный показатель в первом полугодии 2015 года — 4,5%. «Для сравнения в первой (докризисной) половине 2014 года доля строительной техники в новом бизнесе ООО «Лентранслизинг» достигала 20%. Небольшое оживление рынка лизинга строительной техники в 2016 году все равно не возвращает его к значениям 2013–2014 годов», — отмечает господин Виноградов.

Андрей Волков из «Балтийского лизинга» констатирует: «Судя по нашим результатам, мы наблюдаем снижение и объема нового бизнеса, и количества заключенных сделок

в сегменте строительной техники. Объем нового бизнеса по строительной технике упал на 31%, по строительному оборудованию — на 41%, дорожно-строительной технике на 39% по сравнению с первым полугодием 2015 года. Количество сделок сократилось в среднем на 27%». Он обращает внимание на то, что строители сейчас не торопятся обновлять парк техники и оборудования — сказывается неопределенность в ожиданиях от экономической ситуации, а бюджетные средства по проектам развития инфраструктуры еще не дошли до конечных исполнителей.

«Несмотря на выбытие части техники из эксплуатации в связи с износом, новой техникой строительными компаниями покупается или приобретаетается через лизинговый механизм немного, компании стараются все больше использовать арендованную технику в связи с возможностью в любой момент прекратить аренду и снять с себя затратную нагрузку», — говорит господин Виноградов.

Господин Виноградов добавляет, что из-за избытка бывшей в употреблении техники на рынке и лизинговые компании проявляют к этому предмету меньший интерес, так как избыток приводит к снижению ликвидности. А это, в свою очередь, приводит к ужесточению условий лизинга: к увеличению размера аванса и ставки, необходимости поручительства. Некоторые компании еще в 2015 году отказались от лизинга строительной техники, предпочитая работать в транспортном сегменте.

«Тем не менее спрос на лизинг строительной техники есть. Он предьявляется в основном компаниями, которые предпочитают иметь свой парк в связи с возможностью самостоятельно следить за техническим состоянием техники, оперативно ее

обслуживать и ремонтировать, что позволяет избежать рисков срыва сроков проведения работ из-за поломок арендованной техники», — говорит господин Виноградов.

Пресс-служба компании «ВТБ-Лизинг» утверждает, что если говорить о количественном соотношении, то сегодня доля приобретаемой в лизинг отечественной автотехники значительно больше импортной.

«Существуют такие виды строительной техники, по которым преимущество есть у отечественных производителей: автокраны, бульдозеры и тракторы. Седельные тягачи и прицепы приобретаются в основном только импортные», — говорят в компании.

В пресс-службе «ВТБ-Лизинга» при этом прогнозируют дальнейший рост спроса на поддержанную импортную технику, цены которой зафиксированы в рублях и стоимость дешевле новой техники.

«В настоящее время рынок переживает далеко не лучшие времена, и проблемы для игроков накапливаются как снежный ком. Сначала рост иностранных валют, а затем и утилизационный сбор значительно усложнили жизнь большинству предприятий. И если с курсом валют все очевидно и понятно, то утилизационный сбор до сих пор вызывает вопросы, а некоторые бюрократические моменты остаются спорными даже для отечественных производителей. По итогам года падение, безусловно, замедлится, но будет оставаться на уровне 20–25%», — резюмирует господин Ловков.

«В этом году спрос продолжит оставаться на низком уровне. Мы ожидаем более оптимистичной ситуации в следующем году и надеемся, что рынок начнет постепенно восстанавливаться», — говорит господин Исии. ■

КОМБИНЕЗОНЫ В РУБЛЕВОЙ ЗОНЕ ДЕВАЛЬВАЦИЯ РУБЛЯ ПРАКТИЧЕСКИ ВЫТЕСНИЛА ИМПОРТ С РЫНКА СТРОИТЕЛЬНОЙ СПЕЦОДЕЖДЫ. ПО ПОДСЧЕТАМ ЭКСПЕРТОВ, РЫНОК ЗА ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ ВЫРОС НА ТРЕТЬ ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ ПРОШЛОГО ГОДА. АЛИНА ПОЛЕТОВА, ДЕНИС КОЖИН

Владимир Ивлиев, исполнительный директор FindTenders.ru, подсчитал, что объем рынка заказов спецодежды в Санкт-Петербурге и Ленинградской области за первое полугодие 2016 года составил 353 млн рублей. За аналогичный период 2015 года было размещено около 250 заказов на общую сумму 232 млн рублей. «Таким образом рост составляет 32% в количественном и 34% в денежном эквиваленте», — говорит эксперт

Святослав Герасимов, ведущий специалист компании ИВ, говорит, что российский рынок спецодежды почти на 100% состоит из продукции отечественного производства. «Еще до последнего кризиса импорт составлял не более 4–4,5% рынка в натуральном выражении, а сейчас его доля исчисляется статистической погрешностью», — уверяет он.

На рынке действует несколько мощных компаний, многие из них имеют по несколько заводов. Это ГК «Восток-Сервис», ООО «БТК Групп», ООО ПВ «Техноавиа», ЗАО «ФПГ Энергоконтракт», ООО «ТД Лига спецодежды», ООО «Авангард-спецодежда», ЗАО «ТД Тракт» и ООО «Союзспецодежда». Компании «Восток» и

«Техноавиа» располагают мощными розничными сетями.

В большинстве случаев для стройки покупают наиболее дешевые и низкого качества комплекты, служащие не более полутора лет. Стандартная экипировка строителя включает костюм для защиты от общепроизводственных загрязнений (ОПЗ): штаны и куртку по цене 750–1300 рублей, ботинки (1200–2000 рублей) и каску (500–600 рублей). По данным отдела маркетинга ЗАО «ФПГ Энергоконтракт», в начале текущего года практически все производители спецодежды подняли цену на 40%.

Рынок спецодежды регулируется регламентом Таможенного союза ТР ТС 019/2011, который вступил в силу с июня 2012 года. Согласно этому документу, процедура декларирования предусмотрена только для средств индивидуальной защиты простой конструкции, повреждение или выход из строя которых не приведет к возникновению опасности для жизни и здоровья пользователей. Все остальные средства индивидуальной защиты должны проходить процедуру сертификации.

Игорь Кириенко, генеральный директор ООО «Авангард-спецодежда Севе-

ро-Запад», отмечает, что особенностью технического регламента является то, что защитные свойства средств индивидуальной защиты в обязательном порядке указываются производителем в сопроводительной или эксплуатационной документации к этим средствам. «Это исключает возможность введения потребителя в заблуждение и позволит пользователю осознанно подходить к выбору средств защиты, исходя из условий их применения», — поясняет господин Кириенко.

Также регулирующим документом является приказ Министерства труда и социальной защиты РФ от 09.12.2014 № 997-н, утверждающий «Типовые нормы бесплатной выдачи специальной одежды, специальной обуви и других средств индивидуальной защиты работникам сквозных профессий и должностей всех видов экономической деятельности, занятым на работах с вредными и (или) опасными условиями труда, а также на работах, выполняемых в особых температурных условиях или связанных с загрязнением». Он вступил в силу 26 июня 2015 года.

«В кризис государство старается не ужесточать нормативное давление на

реальный сектор. В целом мягкие требования к обеспечению работников спецодеждой и к срокам ее эксплуатации пока остаются без изменений. Теоретически это могло бы открыть возможность для развития рынка аренды и лизинга спецодежды. Однако пока нельзя сказать, что данная услуга приобрела значительную популярность», — отмечает господин Герасимов. Дело в том, поясняет он, что для создания арендного бизнеса необходима мобилизация довольно значительных денежных средств: на одну обслуживаемую штатную единицу должно быть закуплено три комплекта спецодежды. При этом аренда экономически целесообразна только при наличии больших объемов.

Значительная часть спецодежды не может подвергаться стирке. Исключение составляют костюмы ОПЗ, экипировка сварщиков и одежда части производственного персонала (например, на предприятиях пищевой промышленности). В сочетании с небольшим сроком службы дешевой одежды это делает рынок аренды неперспективным при существующем сейчас предложении, поясняет господин Герасимов. ■

ЧЕМ ДОЛЬШЕ СДЕРЖИВАЕТСЯ РОСТ ЦЕН, ТЕМ БОЛЕЕ РЕЗКО ОНИ НАЧИНАЮТ РАСТИ ВПОСЛЕДСТВИИ

ОБЩИЙ СПАД В ЭКОНОМИКЕ ОТРАЗИЛСЯ НА СТРОИТЕЛЬСТВЕ ЖИЛЬЯ НЕ ТАК СУЩЕСТВЕННО, КАК ЭТО ПРОГНОЗИРОВАЛОСЬ ГОД-ПОЛТОРА НАЗАД, ЗАЯВЛЯЕТ МИХАИЛ МЕДВЕДЕВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГК «ЦДС». О ТОМ, КАК БУДЕТ РАЗВИВАТЬСЯ РЫНОК, ОН РАССКАЗАЛ В ИНТЕРВЬЮ ТАТЬЯНЕ КАМЕНЕВОЙ.

BUSINESS GUIDE: С июля нынешнего года ГК «ЦДС» окончательно перешла на работу по 214-ФЗ с заключением договоров долевого участия, отказавшись от договоров паевого взноса. Почему?

МИХАИЛ МЕДВЕДЕВ: Я не изменил своего мнения, которое высказывал неоднократно, о том, что форма жилищно-строительного кооператива так же законна и привлекательна для потребителей, как и участие в долевом строительстве путем заключения соответствующего договора. В конечном счете, гарантиями завершения строительства жилого дома, его ввода в эксплуатацию и получения дольщиком квартиры является надежность застройщика, которая никак не зависит от формы заключаемого договора. Однако со вступлением в силу поправок в 214-ФЗ в части деятельности ЖСК эта схема перестала быть удобной для нас как застройщика, у которого в работе достаточно большое количество объектов одновременно. В нынешнем году, например, мы планируем ввести в эксплуатацию совокупно в Ленинградской области и Санкт-Петербурге примерно 400 тыс. кв. м. В силу комплекса причин, если идет массовое строительство, конечно, удобнее это организовывать по 214-ФЗ. А если компания реализует индивидуальные проекты, то вполне разумно их строить по схеме ЖСК.

BG: Как переход на заключение договоров долевого участия повлияет на стоимость вашего жилья для потребителей?

М. М.: Дело не в том, что с договоров паевого взноса мы переходим на договоры долевого участия. Дело в том, что строители в принципе работают на грани рентабельности, причем уже достаточно давно, больше года. И, как в любом секторе экономики, чем дольше сдерживается экономически оправданный рост цен, тем более резко они начинают расти впоследствии. Причем драйвером этого роста с большой вероятностью станет изменение модели потребительского поведения. Спрос на жилье остается достаточно большим, но реализуется только частично. Пока еще достаточно много потенциальных покупателей откладывают покупку жилья отчасти в ожидании снижения цен, отчасти из-за удовлетворения других потребностей. Сейчас сказывается и фактор сезонности: летом принятие решения о совершении сделок с недвижимостью отнимает больше времени. Но как только покупатели массово придут к пониманию того, что сегодня инвестиции в квадратные метры действительно очень выгодны, усилившаяся покупательская активность станет стимулом для роста цен.

BG: Насколько сбалансированы сейчас спрос и предложение на региональном рынке строящегося жилья? Новые игроки,



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ

появившиеся за последние месяцы, серьезно усилили конкуренцию?

М. М.: Я бы сказал, что нет поводов для беспокойства ни у застройщиков, ни у покупателей. С одной стороны, рынок достаточно емкий и он не перегрет ни в черте Петербурга, ни в ближайших популярных пригородах вроде Мурино или Кудрово. С другой стороны, достаточно большое и гибкое предложение сегодня готово к выводу на рынок. Утвержден достаточный объем градостроительной документации, и проекты будут выводиться в зависимости от спроса. Разумеется, общая ситуация в экономике может скорректировать планы застройщиков. Но пессимистичные прогнозы на второе полугодие 2014 года и 2015 год, к счастью, не оправдались. Наверное, вообще самое важное достижение строительного комплекса — ровная, без потрясений, работа в самый трудный период. Большинство участников строительного рынка сумели адаптироваться к новым экономическим реалиям. Это очевидно по темпам строительства, объему привлекаемых денежных средств. И поскольку как очень благоприятные, так и очень неблагоприятные фазы экономических циклов не длятся слишком долго, сегодня уже можно предполагать, что в ближайшее время более серьезным испытаниям рынок вряд ли подвергнется. Чем дольше мы работаем в условиях низкой рентабельности, тем ближе изменения в позитивную сторону.

BG: А как себя чувствуете сегодня на строительном рынке, по вашей оценке, малый и средний бизнес? Реально ли для таких компаний участие на условиях субподряда в проектах крупных застройщиков вроде ЦДС?

М. М.: Все маленькие когда-то становятся большими. Или кто-то не хочет (или не может) становиться большим и остается маленьким. Поддерживать малый бизнес — задача государства, но не лидеров рынка. Мы никого не привлекаем — мы просто объявляем тендеры, когда возникает необходимость в субподряде. А уж кто эти тендеры выиграет, зависит только от самих участников — от качества их предложения. Но могу точно сказать, что от субподрядчиков мы отказываться не будем, поскольку нет задачи еще более диверсифицировать бизнес, и создавать собственное производство мы точно не будем. Моя оптимистичная оценка перспектив рынка жилищного строительства не предполагает инвестиций в структуры, которые могут пригодиться, а могут и не пригодиться.

Развитие структуры ГК «ЦДС» целесообразно в направлении усиления генподряда, еще более строгого контроля за производственным процессом.

BG: Достаточно ли квалифицированных кадров для реализации ваших планов? Как вы оцениваете ситуацию в профессионально-техническом образовании?

М. М.: Да, кадров хватает, но только потому, что в строительстве работает немало граждан ближнего зарубежья. Так что повышение престижа строительных специальностей, развитие системы профессионально-технического образования — задачи актуальные. Если говорить о формах участия в этом процессе самих работодателей, то, может быть, создавать учебные центры на базе строительных компаний — не совсем эффективно и целесообразно. Но в обеспечении практики для студентов, целевом трудоустройстве мы участвовать готовы. Заявок на квалифицированные кадры достаточно много.

И в любом случае, если система профессионально-технического образования достаточно сильно была разрушена, она будет через какое-то время восстанавливаться, если это будет востребовано. А это востребовано.

BG: Вы утверждаете, что инвестиции в жилье сегодня особо выгодны для потребителей. Целесообразны ли инвестиции в земельные участки для самих застройщиков, девелоперов?

М. М.: Сегодня наши запасы земельных участков достаточны для строительства 6,5 млн кв. м жилья. И мы продолжаем мониторинг предложения на рынке земли, в частности, бывших промышленных участков. Думаю, что до конца года заключим еще несколько сделок для пополнения земельного банка. Но это не самоцель. Сейчас мы двигаемся по пути повышения ликвидности земельного банка, а не его объема. На территории Петербурга и Ленинградской области нам интересны локации, где квартиры будут продаваться достаточно прогнозируемо. Сегодня к моменту ввода любого нашего объекта в эксплуатацию доля непроданных квартир на нем — менее 5%. Хотелось бы, чтобы этот показатель оставался в нынешних пределах. Поэтому, например, пока в планах нет приобретения новых земель в местах с выраженной исторической составляющей вроде Пушкина.

BG: Многие петербургские строительные компании предлагают сегодня очень существенные, на первый взгляд, скидки на жилье. Это действительно выигрышные для потребителя предложения или красивые, но не несущие реальной экономии маркетинговые ходы?

М. М.: Все зависит от степени ликвидности квартир. Самое востребованное жилье изначально и стоит дороже, и предлагается на чуть менее привлекательных для потребителя условиях (например, требуется большой вступительный взнос или цена квартиры заметно выше при оплате в рассрочку). Условия акций не противоречат первоначальным условиям приобретения. Поэтому больше всего от участия в акциях выигрывают те покупатели, которые выбирают объективно не самое дорогое предложение.

BG: А какие квартиры сегодня наиболее востребованы? Предпочтения потребителей изменились за последнее время?

М. М.: Любое жилье по-прежнему находит своего покупателя — весь вопрос в разумном балансе качественных и ценовых характеристик. И хотя доля компактных квартир остается высокой, мы не строили и не строим много студий. Они есть в предложении для полноты ассортимента, как и большеформатные трехкомнатные квартиры. ■

МИЛЛИОНЫ В БЫТОВКУ

ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОЧЕГО ПРОЦЕССА НА СТРОЙКЕ — ДЕЛО ЗАТРАТНОЕ. В КРУПНЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТАХ СТОИМОСТЬ РАБОТ ПО СОЗДАНИЮ БЫТОВЫХ УСЛОВИЙ ДЛЯ РАБОЧИХ НА СТРОЙПЛОЩАДКЕ МОЖЕТ ПРЕВЫШАТЬ 10 МЛН РУБЛЕЙ.

ДЕНИС КОЖИН

Перед проведением строительно-монтажных работ на объекте определяются размеры городка, схема размещения зданий, а также уточняются способы подключения к необходимым коммуникациям. Заместитель управляющего по строительному производству «ЛСР. Строительство — Северо-Запад» Григорий Череповский говорит, что кроме бытовок на строительном объекте должны быть предусмотрены гардеробные с умывальниками, душевыми и сушильными, помещение для обогрева, отдыха и приема пищи, прорабская и другие санитарно-бытовые помещения.

Строительные бытовки — продукция массового производства и потому стандартизированная. Вариантов конструкций крайне мало, так как ключевая задача этих помещений — временное размещение большого количества людей с минимальным комфортом и максимальной дешевизной, при условии соблюдения конкретных норм безопасности, и это сужает номенклатуру до предела. Проживание рабочих на стройках регламентируется нормами охраны труда, а также общими санитарными и противопожарными требованиями к временным сооружениям.

Традиционная строительная бытовка применяется на стройплощадках и промышленных объектах очень давно. Этот мобильный хозяйственный или жилой блок можно использовать с целью отдыха или временного размещения персонала, задействованного на строительстве объекта. Бытовки бывают разных типов. Их делают из разных материалов: из дерева, металла, многослойных конструкций. Чаще всего строительная бытовка доставляется на место установки в собранном виде, хотя некоторые могут монтироваться и прямо на месте. Существуют даже мобильные строительные бытовки, поставленные на платформе с колесами, представляющие большое удобство в перемещении бытовки в нужное место. Большое многообразие строительных бытовок позволяет выбрать для каждого конкретного варианта использования самую удачную конфигурацию и комплектацию: функциональную, качественную и за оправданную цену.

Начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент» Светлана Денисова говорит, что на сегодняшний день самыми востребованными считаются бытовки в виде блок-контейнеров из сэндвич-панелей. Это модули, которые могут быть использованы как в единственном числе, так и собранными в целые здания. Готовая строительная бытовка чаще всего металлическая и представляет из себя каркас, на который крепятся сэндвич-панели с прослойкой из утеплителя. Усиленная конструкция блок-контейнеров позволяет комплектовать ими строительные городки с минимальной занимаемой площадью, устанавливая бытовки в два этажа. Обычная площадь бытовки — около 15 кв. м.

Как правило, строительный городок занимает минимум площади застройки,



В СРЕДНЕМ ЗАТРАТЫ НА ОРГАНИЗАЦИЮ РАБОЧЕГО ПРОЦЕССА НА СТРОЙПЛОЩАДКЕ СОСТАВЛЯЮТ 1-2% ОТ СЕБЕСТОИМОСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА

ведь размещение некапитальных стационарных сооружений на территориях строительства не должно мешать передвижению работников, мешать заезду или работе техники, нарушать противопожарные требования, условия инсоляции территории и зданий, рядом с которыми они расположены, ухудшать визуальное восприятие среды населенного пункта и благоустройство территории застройки. Блок-контейнеры очень практичны в использовании: прочные сэндвич-панели защищают сооружение от возможных нежелательных последствий транспортировки, обогрев такого помещения возможен единственным электроприбором. После завершения работы модули легко разбираются и перевозятся на следующий объект. Даже несмотря на непрямую экономическую ситуацию, цены на бытовки остаются доступными. Их можно приобрести и за 30 тыс. рублей. Понятно, что в такую сумму оцениваются самые бюджетные варианты с удобствами «во дворе». Однако при ближайшем рассмотрении это оказываются вполне подходящие для длительной эксплуатации объекты: с внутренней и внешней отделкой, отопительным прибором, окнами и утепленной дверью. Выбор зависит от финансов и дальнейших планов на использование строительных бытовок. В современных строительных бытовках обычно предусмотрены системы отопления, водоснабжения и освещения.

Строительные городки, сооружаемые для обеспечения строительства, в зависимости от назначения и особенностей объекта строительства и технологии его возведения, занимают от 0,5 до 20% территории. Сюда входят складские сооружения, столовая, цех арматуры, штаб строительства, где работают инженеры и

прорабы, открытые складские сооружения, санитарно-гигиенические постройки.

В 2015 году в силу вступили новые правила по охране труда в строительстве, утвержденные приказом Минтруда России от 1 июля 2015 года № 336н. Данный нормативно-правовой акт, в том числе, содержит требования, предъявляемые к организации рабочих мест на территории строек.

Согласно положениям принятых правил, работодатель обязан обеспечить работников, занятых в строительном производстве, санитарно-бытовыми помещениями: гардеробными, сушилками для одежды и обуви, душевыми, туалетами, помещениями для приема пищи и отдыха. Необходимым требованием к организации рабочего места является также наличие устройств для обогрева, снабжения питьевой и горячей водой. При строительстве высотных домов работодателю необходимо дополнительно предусмотреть возможность использования работниками на строящихся верхних этажах зданий (начиная с шестого этажа) переносных биотуалетов.

Обустройство санитарно-бытовых помещений обязательно должно быть закончено до начала производства строительных работ. В противном случае старт работ на строительной площадке не допускается. Правила обязательны для исполнения всеми работодателями, являющимися индивидуальными предпринимателями, а также работодателями — юридическими лицами, независимо от их организационно-правовой формы. За нарушение государственных нормативных требований охраны труда предусмотрена административная ответственность. В частности, для юридических лиц установлены штрафы в размере от 50 до 80 тыс. рублей. Также возможно административное приостановление деятельности на срок до 90 суток.

Зачастую ввиду дефицита площади земельного участка и из-за сложности получения на период строительства дополнительной земли бытовые помещения на строительной площадке устанавливаются в минимально необходимом количестве. В основном они предназначены для размещения инженерно-технических работников генерального подрядчика и подрядных организаций в рабочее время.

С целью экономии места часто используются металлические блок-контейнеры (бытовки) размером 6х2,5 м, которые собираются в два-три уровня. Внутренняя отделка контейнера может быть различной: от простейшей древесно-волоконной плиты до высокотехнологичных отделочных материалов.

На сегодняшний день на рынке представлено достаточно большое количество компаний, предоставляющих услуги по доставке блок-контейнеров. Средняя стоимость бытовки составляет 60–200 тыс. рублей.

Арсений Васильев, генеральный директор ГК «Унисто Петросталь», говорит, что размер бытового городка зависит от объекта, его расположения, объема застраиваемой территории. «Например, в крупных жилых объектах, таких как ЖК „Тридевяткино царство“, средняя площадь бытового городка составляет около 0,5% от территории стройки. Стоимость бытовых городков для масштабного проекта может достигать 11 млн рублей», — отмечает он.

Виктория Колосова, управляющий партнер строительства ЖК «Сказка», добавляет, что такой порядок цифр (10–12 млн рублей) применим к бытовым городкам примерно на 200 строителей.

Леонид Кузнецов, директор по строительству ЗАО «Строительный трест», отмечает: «Бытовые помещения должны быть максимально комфортными. Строители должны иметь возможность переодеться, принять душ, высушить одежду, поесть. Бытовые помещения должны создавать такие условия, чтобы работники могли спокойно отдохнуть, после чего приступить к работе с максимальной производительностью». По его словам, в среднем затраты на организацию рабочего процесса на стройплощадке составляют 1–2% от себестоимости строительства.

Евгений Киряев, генеральный директор «Треста № 7», NAI Becar, оценивает стоимость работ в 1,5–4,5% от сметной стоимости строительно-монтажных работ. «Но 4,5% — редкий случай, когда в стоимость входят не только бытовки и удобства для строителей, но и мойки, организация порядка на площадке. На сегодняшний день существует много современных бытовок с полным комплексом. Турецкие компании применяют модульную сборку бытовых городков, где наряду со штабом строительства и комфортными условиями есть и санузлы, и столовые», — говорит строитель. ■



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОМФОРТНОГО ПРОЖИВАНИЯ В МЕГАПОЛИСЕ ДОЛЯ ПОДЗЕМНЫХ СООРУЖЕНИЙ ОТ ОБЩЕЙ ПЛОЩАДИ ВВОДИМЫХ ОБЪЕКТОВ ДОЛЖНА СОСТАВЛЯТЬ 20–25%. В ПЕТЕРБУРГЕ ЭТОТ ПОКАЗАТЕЛЬ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ПЯТЬ ЛЕТ НЕ ПРЕВЫШАЛ 3–4%

РИСКОВАННАЯ ГЛУБИНА

ОБЪЕМ РЫНКА ПОДЗЕМНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА СТРАНЫ БЕЗ МЕТРОПОЛИТЕНА СОСТАВЛЯЕТ ОКОЛО 60 МЛРД РУБЛЕЙ. ПРИ ЭТОМ ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО В ПЕТЕРБУРГЕ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО КОЛОССАЛЬНЫ. ХВАТАЕТ И ТЕХНОЛОГИЙ, И ИМПОРТНОЙ ТЕХНИКИ. ОДНАКО ЗАКОНОДАТЕЛЬНО НЕУРЕГУЛИРОВАНИЕ СЕГМЕНТА И ОТСУТСТВИЕ ОБЩЕЙ ГЕОЛОГИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ О ГОРОДСКИХ НЕДРАХ НАДЕЛЯЮТ ПОДЗЕМНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО ТАКИМИ РИСКАМИ, ПРИ КОТОРЫХ ЕГО ВЫСОКАЯ СТОИМОСТЬ СТАНОВИТСЯ ОПРЕДЕЛЯЮЩЕЙ. ЕЛЕНА БОЛЬШАКОВА

По оценке инвестиционного холдинга «Финам», объем сегмента подземного строительства (не считая метрополитена) не превышает 1–2% от общего объема строительного рынка из-за своей капиталоемкости. «Поскольку объекты подземного строительства более дорогие, в условиях сложной конъюнктуры рынок сокращался опережающими темпами — более чем на 10% год к году», — говорит финансовый аналитик ГК «Финам» Тимур Нигматуллин. Если в 2015 году объем рынка строительства составил около 6 трлн рублей, то на рассматриваемый сегмент пришлось около 60 млрд рублей, очерчивает он.

БАЗОВАЯ СТОИМОСТЬ «Базовая стоимость строительства одного „подземного метра“, в зависимости от того, где реализуется проект — в „чистом поле“ или в условиях плотной городской застройки, в среднем может составлять от 30 до 150 тыс. рублей» — комментирует генеральный директор группы компаний «Геоизол» Елена Лашкова.

По словам Ольги Шарыгиной, управляющего директора департамента управления активами и инвестициями NAI Visar, по сравнению с докризисными сейчас цены существенно выросли (в среднем на 30–50%). А разница между окраинами и центром города, для которого характерны плотность застройки, обременения и контроль за сохранностью зданий, может достигать 100%. Подземные сооружения занимают до 30% от себестоимости здания (без предпроизводственных и подготовительных расходов).

Перспективы сегмента в Санкт-Петербурге предельно туманны. «Зарубежный опыт показывает, что для обеспечения комфортного проживания в мегаполисе доля подземных сооружений от общей площади вводимых объектов должна составлять 20–25%. В Петербурге этот показатель за последние пять лет не превышал 3–4%», — говорит генеральный директор ГК «Унисто Петросталь» Арсений Васильев.

В основном подземные сооружения здесь — это паркинги. Локальные точечные объекты не связаны друг с другом в единой концепции развития подземного пространства, и проблема с нехваткой дорог, парковочных мест или общественных пространств с помощью подземного строительства не решается, как это про-

исходит, например, в Москве, Хельсинки, Торонто, Сингапуре или Токио, рассказывает заместитель генерального директора ЗАО «Геострой» Игорь Абрамов.

«В мегаполисе существуют объективные и субъективные сложности с освоением подземного пространства: заболоченные грунты, отсутствие достоверной и подробной информации о геологии города, плотная городская застройка с большим количеством охраняемых государством памятников архитектуры и культуры, нехватка опыта проектирования, строительства и эксплуатации подземных сооружений, а также отсутствие общей концепции комплексного освоения подземного пространства», — объясняет Арсений Васильев.

Однако развитие сегмента вполне возможно даже с учетом текущих сложностей. Для ведения работ на нулевом цикле сегодня применяются хорошо известные в мире технологии, например, различные виды ограждающих конструкций, таких как «стена в грунте», шпунтовая стенка, эффективность которых существенно возрастает в сочетании с технологией струйной цементации грунтов jet grouting. «Мы можем выполнить, например, конструкцию для ограждения котлована „стена в грунте“ толщиной 1,2 м и глубиной до 50 м или буронабивные сваи диаметром 2 м и глубиной 85 м. Только представьте: диаметр такой конструкции выше человеческого роста, а глубина — с 30-этажный дом!» — оптимистичен Игорь Абрамов. Сокращает срок строительства и обеспечивает безопасность за счет одновременного освоения подземного пространства и возведения наземной части технология top-down (откопка котлованов методом «сверху вниз»), применимая, например, в метрополитене, где новые станции запроектированы неглубокого заложения. А «Геоизол» при ведении работ на объектах реконструкции активно использует практику пересадки зданий на буронабивные сваи собственного производства.

ИМПОРТНЫЙ ФАКТОР Дорогостоящие импортные машины и механизмы, не имеющие на сегодняшний день аналогов в РФ, увеличивают стоимость строительства. Однако в условиях практически отсутствия свободного пространства в черте города подземные объекты успешно реализуются и окупаются, замечают эксперты. По рас-

четам Игоря Абрамова, грамотный подход к проектированию и поиск оптимального решения могут дать экономический эффект при оптимизации первоначально заложенных решений до 30%, а порой и до 70%. «Стоимость строительства подземных сооружений часто в 1,5–2 раза выше стоимости строительства наземных сооружений, но при детальных расчетах, где учитывается цена высвобождаемой земли, затраты на эксплуатацию (а в подземных сооружениях она, как правило, обходится дешевле), подземное строительство может оказаться даже выгоднее. А комплексное освоение согласно единому плану освоения подземных пространств сможет еще несколько повысить его эффективность», — согласен господин Васильев.

По его мнению, наиболее актуальны для города были бы подземные пешеходные галереи с развитием торговой и развлекательной функций, паркинги, тоннели (части транспортных развязок).

Сегодня существуют тенденции по увеличению количества подземных этажей паркингов зданий: три, четыре и пять этажей, уходящих под землю, — это уже не редкость. «Двадцать лет назад для нашего города это было нереализуемо, а примеры освоения пространства в условиях существующей застройки сопровождались деформациями соседних зданий и трещинами на их стенах», — рассказывает господин Абрамов.

Противоположного мнения придерживается Василий Вовк, исполнительный директор ООО «Дудергофский проект» (ГК «БФА-Девелопмент»): «Не думаю, что в Северной столице будут пользоваться большой популярностью подземные торговые центры, места общепита или общественные пространства. Люди и так находятся много времени в общественном транспорте и подземке в течение дня, чтобы проводить свое свободное время, прогуливаясь „под землей“, а не наслаждаться красотой города. Для центра в первую очередь актуально строительство подземных паркингов и пешеходных переходов, а на периферии города еще хватает земельных пятен под застройку».

Все же крупные проекты освоения подземного пространства в Петербурге, как правило, касаются именно центра города. Все они, замечает господин Вовк, пока носят теоретический характер, хотя и имеют

возможность быть реализованы. Развитие очень сдерживают слабая законодательная база и нехватка бюджетных средств.

«Дело в том, что нынешние законы, с одной стороны, с трудом „допускают“ специалистов к строительству сооружений на глубину ниже пяти метров, а с другой, позволяют собственникам соседних участков практически запретить ведение подземных работ отказом осуществлять защитные мероприятия по усилению подземных конструкций окружающей застройки», — рассказывает Елена Лашкова.

По ее мнению, городу необходим градостроительный план освоения подземного пространства — аналог Генерального плана Санкт-Петербурга. Если же такого документа не будет, а стихийное развитие подземных парковок продолжится, это неминуемо приведет к невозможности освоения подземного пространства в будущем, считает она. При этом при разработке новых проектов в обязательном порядке необходимо учитывать уже сложившуюся инфраструктуру — «подключаться» к метро, подземным переходам, общественным зданиям, учитывать транспортную логистику.

В некоторых странах существуют программы развития подземного пространства городов, где учитываются все перспективные решения и увязываются в единую систему. Благодаря этому рядовой горожанин получает возможность удобного и быстрого перемещения по городу, порой даже без необходимости подниматься на поверхность.

Более веская проблема — в Петербурге так и не появилось общей рабочей геологической карты города, которой можно было бы пользоваться в технических целях. «Напластования грунтов столь пестры как в плане, так и по высоте, что для создания единой карты города может понадобиться провести колоссальный объем работ. По нереализованному проекту Орловского тоннеля была создана трехмерная геологическая карта, которая является успешным примером оценки возможности современных технологий в данном направлении, однако данный проект — один из немногих реализованных, пока их единицы», — замечает Игорь Абрамов.

Пока риски похода под землю для инвесторов так велики, что они вряд ли будут активно вкладывать свои средства в органичное развитие недр города. ■



СМОЛЬНЫЙ ПРОСПЕКТ

ИЗБРАННОЕ ОКРУЖЕНИЕ

0% РАССРОЧКА ДО 2019 ГОДА

ЖИВИТЕ БЕЗ СПЕШКИ



Смольный пр. д 17

Архитектор Рикардо Бофилл
Новые здания и исторические дома
Видовые квартиры | Просторные террасы
Тишина и комфорт в квартирах
Шумоизолирующие окна | Вентиляция
Двухуровневый подземный паркинг
Лифт из паркинга на этажи

Авторский дизайн холлов
Свободный от автомобилей большой двор
Ландшафтный дизайн
Финские детские площадки Lappset
Детский сад во дворе
Финские технологии и контроль качества
Интегрированные системы безопасности

СДАЁМ В 2017

Центральный офис продаж
АО «ЮИТ Санкт-Петербург»
Приморский проспект, 54



703-44-44



smolny.yitspb.ru