

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ СТРОИТЕЛЬ

БЕСКОНЕЧНАЯ ИСТОРИЯ / 17
ИНЕРТНЫЙ РЫНОК / 18
УСПЕТЬ ДО СЛЕДУЮЩЕГО ЛЕТА / 25
СТИМУЛЫ ДЛЯ ПОКУПКИ / 28

Четверг, 10 августа 2017 №145
(№6139 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

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА



ООО «ЛСР. Недвижимость – Северо-Запад»

ПАРТНЕР ВЫПУСКА

РОССТРОЙИНВЕСТ

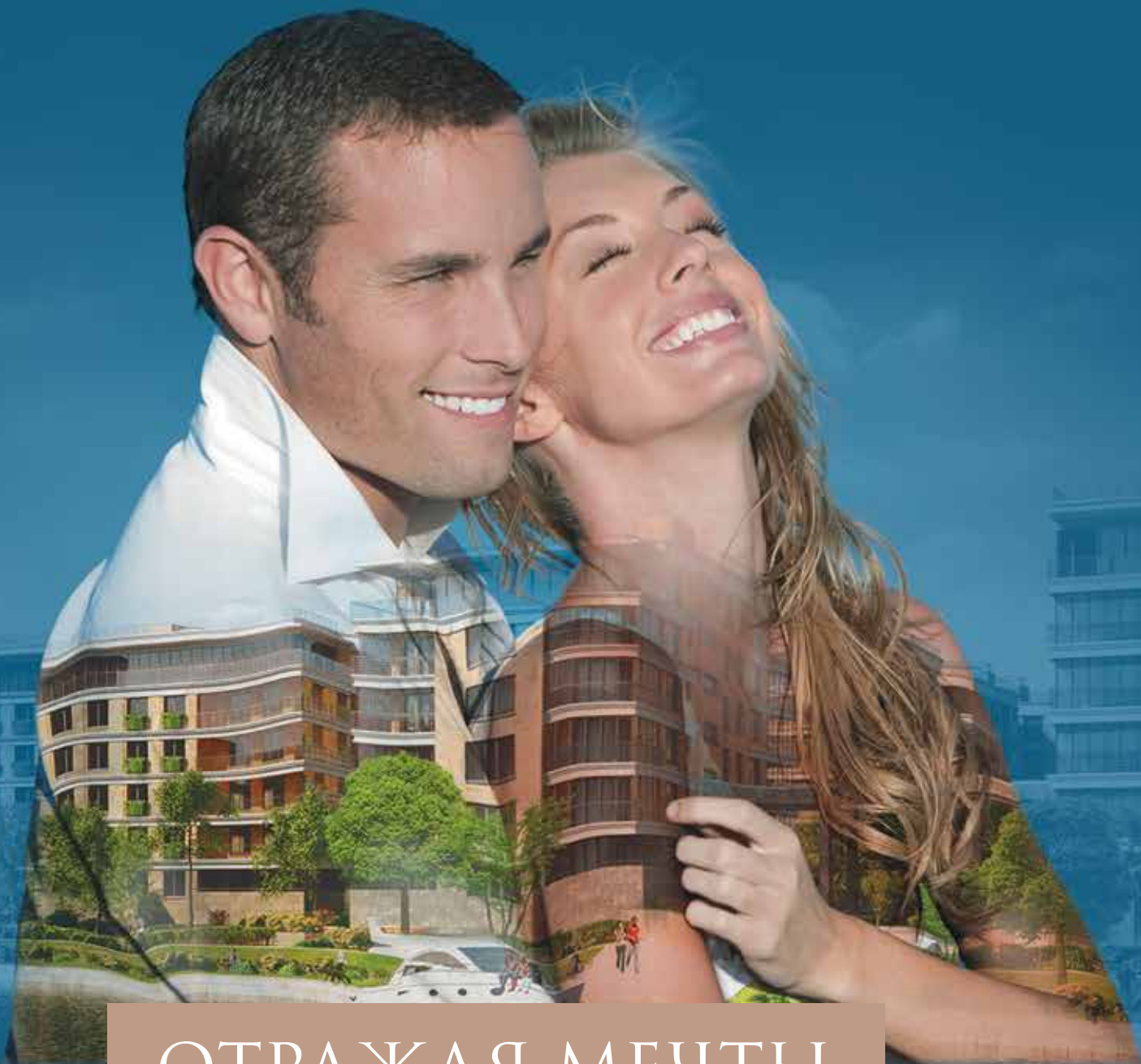


ЗАО «РосСтройИнвест»

РЕКЛАМА



КЛУБНЫЕ РЕЗИДЕНЦИИ
КРЕСТОВСКИЙ
 DE LUXE



ОТРАЖАЯ МЕЧТЫ
 О ГАРМОНИИ

Клубные резиденции «Крестовский de luxe» созданы для гармоничной жизни в мегаполисе.

Современные планировочные решения, прогрессивные инженерные технологии, высококласная инфраструктура района, близость к центру Санкт-Петербурга обеспечивают непревзойдённый уровень комфорта жителей и удачно сочетаются с атмосферой уединения и спокойствия, которую формирует эстетика места – виды на набережную Малой Невки, изысканная архитектура зданий и роскошный ландшафтный дизайн внутренних дворов.





ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«СТРОИТЕЛЬ»

НЕ ВСЕ ПОТЕРЯНО

Главным событием нынешнего года для строительного сообщества, безусловно, станут стремительно принятые Госдумой нововведения, касающиеся привлечения средств дольщиков. Документ вызвал настоящий шок у девелоперов. Значительная часть руководителей компаний, привлекающих средства населения в строительные проекты, настроена крайне пессимистично.

Пожалуй, последний раз столь апокалиптические настроения в девелоперской среде ходили в начале 2000-х, когда принимался 214-ФЗ. Тогда тоже многие эксперты полагали, что время для принятия документа, «закручивающего гайки», не самое подходящее. Эксперты рынка уверяли, что для начала отрасли надо встать на ноги, в стране должен закончиться «переходный период» (в котором, добавим от себя, она живет практически постоянно). Тем не менее оказалось, что серьезного урона девелоперскому бизнесу закон, принятый двенадцать с лишним лет назад, не нанес. Как, впрочем, и не решил проблему обманутых дольщиков.

Сегодня самые опытные и трезвомыслящие девелоперы не кричат заполошно о том, что бизнесу пришел конец, а спокойно изучают возможности. Нововведения вступают в силу лишь через год, время подумать есть. Один из самых авторитетных строителей города — Александр Вахмистров — советует девелоперам смириться с неизбежным: закон принят, и очевидно, что надеяться на его отмену совершенно бесполезно. В течение этого года строителям стоит получить как можно больше разрешений на строительство — такие проекты будут реализовываться еще по старым правилам. И параллельно, советует господин Вахмистров,— начать готовить поправки в закон, которые сделают нововведения не столь катастрофичными.

Если строители выступают скоординированно, вероятность, что в законе могут появиться поправки, не такая уж маленькая. Власти нужно показать, что проблема дольщиков будет решена к следующим президентским выборам. Они пройдут в марте следующего года, а нововведения в порядок привлечения средств дольщиков начнут действовать лишь с июля — вполне приличный срок для внесения изменений.

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ПОКУПАТЕЛИ ВОЗВРАЩАЮТСЯ В ГОРОД СТРОИТЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС ПОДВЕЛ ИТОГИ РАБОТЫ ЗА СЕМЬ МЕСЯЦЕВ 2017 ГОДА. ВВОД СОХРАНЯЕТСЯ ПРИМЕРНО НА ТОЙ ЖЕ ОТМЕТКЕ, ЧТО И ЗА АНАЛОГИЧНЫЙ ПЕРИОД ПРОШЛОГО ГОДА, НЕ УМЕНЬШИЛСЯ И ОБЪЕМ ВЫВЕДЕННОГО В ПРОДАЖУ ЖИЛЬЯ. ОДНАКО ОБЪЕМЫ ПРОДАЖ ПАДАЮТ, АНАЛИТИКИ ГОВОРЯТ, ЧТО РЫНОК «ПРОСЕЛ» ПРИМЕРНО НА ЧЕТВЕРТЬ. ПРИЧЕМ ОСОБЕННО СИЛЬНО ПАДЕНИЕ ОЩУЩАЕТСЯ В БЛИЖНЕМ «ЗАКАДЬЕ». ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

По данным АН «Итака», объем строящейся жилой недвижимости в Санкт-Петербурге составляет около 6,4 млн кв. м, из них 55% приходится на эконом-класс, на класс комфорт — 29%, на бизнес-класс — 11%, на премиум-сегмент — 5%. В сравнении с предыдущим годом количество строящегося жилья снижается, но стоит учесть, что тогда значительную долю составляли недостроенные корпуса с переносом срока сдачи. Для сравнения, в первом квартале 2014 года объем «стройки» составлял 5,9 млн кв. м, а к третьему кварталу 2014 года подрос до 6,7 млн кв. м. С тех пор только в первом квартале 2015 года площадь строительства в Петербурге составила 6,3 млн кв. м, во все остальные периоды была не ниже 6,6 млн кв. м, а в начале прошлого года и вовсе составила 7 млн кв. м.

В продаже в Петербурге сейчас представлено около 37 тыс. новых квартир. Из них, по данным АН «Итака», на студии приходится 16%, на однокомнатные квартиры — 39%, на «двушки» — 27%, на трехкомнатные — 16%. Остальное — многокомнатные квартиры и таунхаусы, их доля в общей сложности составляет не более 2%. Наибольшим спросом в городе пользуются однокомнатные квартиры, на них приходится 47% от общего объема спроса. 26% покупателей предпочитают студии, 20% — двухкомнатные квартиры. В спросе преобладают квартиры эконом- и комфорт-класса (90% от общего объема спроса).

ПЕРИФЕРИЙНЫЙ ИЗБЫТОК По данным Knight Frank St. Petersburg, по итогам первого полугодия 2017 года на первичном рынке недвижимости Петербурга и пригородов было продано 1,5 млн кв. м жилья. По сравнению со вторым полугодием 2016 года объем спроса снизился на 34% в квадратных метрах и на 38% в штуках квартир. Если сравнивать с аналогичным периодом прошлого года (с первым полугодием 2016-го), то снижение продаж составило 24% в площади и 26% в штуках квартир. Снижение продаж географически распределяется неравномерно, рынок жилья в пригородах сокращается быстрее. Если в городе спрос за второй квартал 2017 года снизился всего на 5%, то на пригородных территориях — на 20%.

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, полагает, что это связано с переизбытком предложения невысокого качества в периферийных районах. За последние годы сконцентрировалась львиная доля проектов, которые по своим невысоким потребительским характеристикам мало

чем друг от друга отличаются и конкурируют в основном ценой. «Как показывается практика, спрос смещается в сторону обжитых городских районов, несмотря на то, что цены там заметно выше. Люди с достатком, наблюдая за тем, что строится в „прикадье“ и какие проблемы их ожидают с инфраструктурой, предпочитают „поднапрячься“, но купить жилье в более обжитом и менее транспортно удаленном районе»,— говорит эксперт.

За первое полугодие 2017 года в Петербурге и пригородах было выведено в продажу около 2 млн кв. м нового предложения, что на 17% больше, чем за первое полугодие 2016 года.

Господин Пашков считает, что ситуация на первичном рынке жилья объективно усложняется: спрос снижается, а объем предложения продолжает нарастать.

Директор по работе с инвесторами и связям с общественностью группы ЛСР Юрий Ильин прогнозирует, что с рынка могут уйти небольшие застройщики, которые не могут продолжать работать в текущих экономических условиях.

ПЕССИМИСТЫ Алексей Корнев, аналитик ГК «Финам», говорит: «В целом по России можно сказать, что строительная отрасль находится в состоянии вялотекущей рецессии без очевидных признаков выхода из данной фазы экономического цикла в обозримом будущем. Анализируя настроения экспертов в области строительства относительно состояния делового климата в этой области, динамику основных операционных показателей, характеризующих деятельность подрядных организаций, можно с уверенностью констатировать, что они самые депрессивные среди других базовых отраслей экономики страны».

По словам аналитика, главный результирующий композитный индикатор — сезонно скорректированный индекс предпринимательской уверенности (ИПУ) в строительстве сохранил отрицательное значение, составив –16%. «Среди факторов, лимитирующих строительную деятельность, традиционно отмечаются недостаток заказов, высокий уровень налогообложения и завышенная стоимость строительных материалов и оборудования»,— считает эксперт. Господин Корнев добавляет, что единственным сегментом, имеющим отношение к строительству жилой недвижимости и показывающим относительно хорошие результаты, является рынок ипотечного кредитования. По данным анализа предварительных итогов, опубликованных АИЖК, за первый квар-

тал 2017 года было выдано ипотечных кредитов на сумму 324 млрд рублей — столько же, сколько в первом квартале 2016-го. При этом в марте 2017 года рынок ипотеки полностью преодолел спад и перешел к стабильному росту (за март было выдано ипотечных кредитов на 150 млрд рублей, что на 26% выше аналогичных показателей прошлого года, составивших 119 млрд рублей). По абсолютному значению объем выданных ипотечных кредитов за март является рекордным результатом за всю историю развития российского рынка ипотечного кредитования, отмечают в ГК «Финам».

Виталий Виноградов, директор по маркетингу и продажам ГК «Лидер Групп», слова аналитиков в части выдачи жилищных кредитов подтверждает. По его мнению, в последнее время снова начала расти доля ипотечных сделок, и это стало возможным благодаря новым лояльным условиям, предоставляемым банками. «Сегодня минимальная ипотечная ставка — не маркетинговая, а указанная в договоре — составляет 8% годовых, ее предоставляет Сбербанк. Помимо этого, Сбербанк совместно с крупными застройщиками разработал программу „Ипотека в рассрочку“. Программа предусматривает снижение ипотечных платежей в два раза на период, пока строится дом. Сейчас мы наблюдаем заметный рост активности и интереса к этой программе со стороны покупателей»,— говорит эксперт.

ПРОТИВ ТЕЧЕНИЯ Директор по маркетингу и продажам компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Екатерина Гуртовая констатирует, что в первом полугодии у всех компаний и во всех сегментах зафиксировано довольно существенное снижение объемов продаж. При этом она отмечает, что рынок Петербурга ведет себя несколько иначе, чем во многих регионах России. «Так, в 2016 году во всех регионах присутствия концерна ЮИТ, за исключением Петербурга, была достаточно большая „просадка“ первичного рынка жилья. Напротив, в 2017 году в Петербурге наблюдается заметное снижение, а в других регионах, где работает ЮИТ, отмечается минимальное снижение к предыдущему периоду (хотя и базовый уровень в 2016 году у них был небольшой). Рынок Петербурга почти в каждый момент изменений в рамках циклов, которые проходит в целом рынок, находится на иных отметках, чем в других регионах, и сейчас эта отметка не радует нас как девелоперов, работающих именно на локальном рынке»,— сокрушается госпожа Гуртовая. ➔ 16

ИТОГИ

ГРАФИКА НА ОБЛОЖКЕ: АРСЕНИЙ БЛИНОВ

15 → Андрей Останин, директор по продажам группы «Эталон», считает, что первое полугодие 2017 года ознаменовалось укреплением тенденции редевелопмента территорий «серого пояса» Петербурга и увеличением предложения в развитых районах, в том числе вблизи исторического центра. «Застройка участков становится массовой, от точечных проектов в сегменте „элита“ и „бизнес“ она смещается в сторону квартальных проектов в классах „комфорт+“ и „комфорт“, — говорит он.

Господин Ильин считает, что одна из последних тенденций с начала года — это избыток некачественных проектов: «В последние несколько лет на рынок вышло довольно много проектов массовой застройки, при этом ничем друг от друга не отличающихся кроме как ценой и локацией — зачастую не самой удачной. В итоге в определенных районах наблюдается переизбыток подобного предложения: проектов, не обладающих ни достойной транспортной доступностью, ни должной инфраструктурой. Поэтому спрос покупателя смещается на более качественное жилье».

НЕ ТАКОЕ ПЛОХОЕ ЛЕТО Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена», впрочем, полагает, что для летнего периода продажи остаются на хорошем уровне, а цены, по его словам, растут на уровне инфляции.

Господин Останин слова коллеги подтверждает: «Отличительная особенность текущего лета — меньший сезонный спад продаж. Спрос подстегнуло понижение ведущими банками процентных ставок по ипотеке в мае-июне текущего года. Минимальная ставка, предлагаемая покупателям квартир от группы „Эталон“, составляет сегодня 8,4%».

Господин Виноградов считает, что в последнее время скачков цен на недвижимость не наблюдалось, стоимость квадратного метра растет пропорционально росту строительной готовности объекта,



ЕВГЕНИЙ ГАВЛЕНКО

ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ, ЧТО СПРОС С ОКРАИН ВОЗВРАЩАЕТСЯ В ПРЕДЕЛЫ КАД

что абсолютно логично. «Хотя на ряде объектов темп роста цен опережает строительную готовность. Прежде всего это касается жилых комплексов, которые привлекают покупателей яркой и интересной концепцией, как правило, они расположены в уникальных местах или в популярных „спальниках“. Ежемесячное увеличение цен в таких проектах составляет 1–2%», — поясняет он.

Вера Сережина, директор управления стратегического маркетинга и исследований рынка холдинга RBI, также говорит, что в первом полугодии 2017 года на первичном рынке Петербурга отмечен некоторый рост цен — в пределах 2–3%. «Он более заметен в массовом сегменте: на сегодня средняя цена квадратного метра здесь составляет 99,3 тыс. рублей (в конце 2016 года — 95,8 тыс.). Этот рост можно охарактеризовать как „отложенный“: в те-

чение последних двух лет, начиная с 2015 года, цены практически не увеличивались, хотя себестоимость строительства росла в результате инфляции. В бизнес-классе средняя цена квадратного метра сегодня составляет 161,7 тыс. рублей (в конце 2016 года — 157,8 тыс.). Объем продаж в первом полугодии 2017 года находится на том же уровне, что и годом ранее», — говорит госпожа Сережина.

Господин Ильин считает, что цены изменялись неравномерно и все зависело от конкретного объекта. «Так, по ряду наших жилых комплексов наблюдался рост цен, связанный с высоким спросом, а также стадией строительства домов. До конца года также возможно продолжение роста цен на востребованные объекты», — прогнозирует эксперт.

Несмотря на серьезные изменения в законодательстве, вступившие в силу в

2017 году, вывод в продажу новых объектов в первом полугодии 2017 года не уступает показателю аналогичного периода 2016-го. По данным RBI, в массовом сегменте выведено 1,3 млн кв. м, в бизнес-классе — 112 тыс. кв. м. Некоторое снижение вывода, наблюдавшееся в первом квартале, компенсировалось большими объемами второго квартала: девелоперам потребовалось некоторое время, чтобы приспособиться к новым требованиям законодательства. «Так, если в первом квартале на рынок вышло только три новых объекта бизнес-класса, то во втором — шесть. В массовом сегменте тенденция к увеличению нового вывода за последние три месяца также заметна: 480 тыс. кв. м было выведено в первом квартале и 827 тыс. — во втором», — приводит данные госпожа Сережина. ■

«СПРОС СМЕЩАЕТСЯ В СТОРОНУ БОЛЕЕ КОМФОРТНОГО ЖИЛЬЯ»

СТРОИТЕЛИ ПЕТЕРБУРГА И ЭКСПЕРТЫ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ НАЗВАЛИ НЕСКОЛЬКО КЛЮЧЕВЫХ ТЕНДЕНЦИЙ НЫНЕШНЕГО ЛЕТА

АРСЕНИЙ ВАСИЛЬЕВ,
генеральный директор ГК «Унисто Петросталь»:

— Основной тенденцией рынка является постепенное снижение спроса. И сегодняшние реалии заставляют застройщиков искать пути оптимизации затрат, чтобы не в ущерб качеству повышать привлекательность объектов, сдерживая при этом цены на конкурентном уровне.

ОЛЬГА ЗАХАРОВА,
директор по продажам и продвижению ООО «СПб Реновация»:

— Основополагающей тенденцией для первичного рынка мы считаем снижение ипотечных ставок, которое активизировалось летом, на фоне смягчения денежно-кредитной политики, предпринятого Центробанком России в июне. Растущая доступность ипотеки смещает спрос в сторону более комфортных метражей и планировок. Так, в структуре продаж «СПб Реновации» доля двухкомнатных квартир выросла с 17% в первом полугодии нынешнего года до 30% в первом полугодии нынешнего.

ВАН ЛИ,
директор департамента по маркетингу и продажам ЗАО «Балтийская жемчужина»:

— Основной тренд — продолжение смещения спроса в сторону более комфортного жилья. Покупатели голосуют за квартиры в обжитых частях города с уже сформированной социально-бытовой инфраструктурой, хорошей транспортной доступностью и благоприятной экологической обстановкой. Это понимают и сами застройщики, которые снижают объемы нового строи-

тельства в необжитых частях Петербурга и Ленобласти, испытывающих серьезные транспортные проблемы, выводя там в основном очереди уже существующих проектов.

ЕВГЕНИЙ КОЛГАНОВ,
управляющий партнер «Нмаркет.ПРО»:

— В целом для первого полугодия было характерно увеличение времени экспозиции предложения на рынке строящегося жилья как в Санкт-Петербурге(+7%), так и в Ленинградской области (+1,8%). Хотя в марте-апреле и наблюдалась противоположная тенденция по жилым комплексам в Санкт-Петербурге: время экспозиции квартир до фактической продажи существенно снизилось в связи с появлением предложений от новых игроков и открытия продаж квартир в новых ЖК у многих застройщиков. Так, средний показатель времени экспозиции по трехкомнатным квартирам в этот период упал до 359 дней (–12% к предыдущему периоду), по двухкомнатным квартирам время экспозиции сократилось на 8%, по однокомнатным на 7%. Квартиры-студии резкого падения не показали.

МАЙЯ АФАНАСЬЕВА,
руководитель отдела маркетинга ООО «Н+Н»:

— Отмечается перемещение проектов нового строительства из области в город. Задав новые условия работы на областном строительном рынке (программа «Светофор»), власти Ленинградской области стремятся сдерживать неконтролируемый рост объемов жилого строительства на границах с Петербургом, который опережает рост областной социальной, транспорт-

ной, дорожной и инженерной инфраструктуры. По заявлению областного правительства, региону вполне достаточно 2 млн кв. м нового жилья в год. И по экспертным оценкам, этот показатель будет достигнут в этом году.

АНАСТАСИЯ ТУЗОВА,
президент ГК E3 Group:

— На рынке увеличилось предложение квартир с готовой отделкой. По нашим данным, их доля составляет 40% от всего предложения. Для покупателя, особенно в сегменте масс-маркета, это является конкурентным преимуществом. Поэтому можно отметить, что квартир с отделкой предлагается больше в районах с высоким уровнем конкуренции или в районах, где уровень спроса низок.

ВИТАЛИЙ КОРОБОВ,
директор по развитию ГК «Аквилон Инвест»:

— В целом по рынку первичной недвижимости, расположенной в черте Петербурга, по итогам первого полугодия 2017 года наблюдается незначительный спад в пределах нескольких процентов, на территориях «закадья» ситуация более сложная. Там падение на несколько десятков процентов.

ИЛОНА ЛАПИНСКАЙТЕ,
управляющий директор Docklands Development:

— На наш взгляд, рынок дифференцируется: растет интерес к проектам с качественной отделкой, которые расположены в черте города, в обжитых локациях с развитой инфраструктурой. ■

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

БЕСКОНЕЧНАЯ ИСТОРИЯ

МЕСЯЦ НАЗАД ЗАВЕРШИЛАСЬ СТАРТОВАВШАЯ ГОД НАЗАД РЕФОРМА САМОРЕГУЛИРОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ. ПО ОЦЕНКАМ ЭКСПЕРТОВ, ЧИСЛО САМОРЕГУЛИРУЕМЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ СОКРАТИЛОСЬ НА ТРЕТЬ. НО БОЛЬШИНСТВО ЭКСПЕРТОВ СЧИТАЕТ, ЧТО СЕРЬЕЗНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ НА РЫНКЕ В СВЯЗИ С ЭТИМ НЕ ПРОИЗОЙДЕТ, ИСЧЕЗЛИ ТАК НАЗЫВАЕМЫЕ «ПУСТЫШКИ». НЕСМОТЯ НА ЗАВЕРШЕНИЕ РЕФОРМЫ, УВЕРЕННО ГОВОРИТЬ, ЧТО ТРАНСФОРМАЦИЯ СРО ЗАВЕРШИЛАСЬ, ПОКА МАЛО КТО РЕШАЕТСЯ: ИНСТИТУТ САМОУПРАВЛЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫМ РЫНКОМ ПО-ПРЕЖНЕМУ ВОСПРИНИМАЕТСЯ ДО КОНЦА НЕ СФОРМИРОВАННЫМ И В СРЕДЕ ДЕВЕЛОПЕРОВ НЕ ИСКЛЮЧАЮТ ВОЗВРАТА К ГОСУДАРСТВЕННОМУ РЕГУЛИРОВАНИЮ ОТРАСЛИ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

На падающие объемы строительства правительство России ответило реформой саморегулирования в строительном секторе и федеральным законом от 3 июля 2016 года № 372-ФЗ «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации».

В период с 1 июля 2016 года до 1 июля 2017 года строительные СРО должны были привести документы компенсационных фондов СРО в соответствии с Градостроительным кодексом РФ, подать в Ростехнадзор документы для подтверждения статуса СРО в соответствии с новыми требованиями законодательства. Сами же строительные компании были обязаны прекратить членство в нерегиональных СРО и вступить в саморегулируемые организации по месту регистрации своих компаний, подать сведения о специалистах в Национальный реестр специалистов (НРС), внести средства в компенсационный фонд возмещения вреда и, если строительной компании требуется участие в конкурсах, — в компенсационный фонд возмещения за неисполнение договорных обязательств.

ДЫРЫ В ЗАКОНЕ Еще до принятия закона многие эксперты предупреждали, что далеко не все риски просчитаны, а механизмы — продуманы. «Пожалуй, главный недостаток нового закона заключается в том, что его текст написан очень размыто, большинство статей предполагает двоякое толкование. Добросовестные исполнители видят в этих дырах возможность поворачивать закон как угодно, тогда как компании тратят время и деньги на то, чтобы выполнить этот закон. Неясно, в частности, какими дополнительными преимуществами обернется для строительных и проектных компаний регионализация (отныне им разрешается членство только в СРО своего региона). По факту компании строят и проектируют по всей стране и даже за ее пределами, и для настоящего контроля специалистам региональной СРО придется по этим стройплощадкам ездить. А это значит, что увеличится нагрузка на штат СРО, да и сам штат должен вырасти — за счет увеличения членских взносов, конечно. То есть строители и проектировщики должны будут оплачивать контроль за ними», — говорит Анастасия Семенченко, коммерческий директор проектно-инжиниринговой компании М.К.З.



ТРИ ГОДА НАЗАД ПРЕДЛАГАЛОСЬ ОТМЕНИТЬ СРО ПО ПРИЧИНЕ БЕСКОНТРОЛЬНОЙ ВЫДАЧИ СВИДЕТЕЛЬСТВ О ДОПУСКЕ К РАБОТАМ, ДВА ГОДА НАЗАД СРО ХОТЕЛИ УСТРАНИТЬ ПО ПРИЧИНЕ НЕРАБОТАЮЩИХ КОМПЕНСАЦИОННЫХ ФОНДОВ. А ТЕПЕРЬ ВДРУГ ВЫЯСНИЛОСЬ, ЧТО ФОНДОВ-ТО ПРОСТО НЕТ, ПО КРАЙНЕЙ МЕРЕ, В ПРЕДПОЛАГАЕМОМ ОБЪЕМЕ

ИСЧЕЗАЮЩИЕ ФОНДЫ Другая важная проблема — сохранность компенсационных фондов СРО. По задумке Минстроя и правительства РФ, закон должен вывести из тени компенса-

онные фонды, их размер должен быть наконец обнародован, а сами средства — размещены в надежных банках. «Из 100 млрд рублей, которые должны быть к настоящему времени накоплены в строительных СРО, Минстрой ожидал увидеть около 75 млрд, которые можно было бы направить на жилищное строительство или на выкуп ипотечных облигаций. Надежды не оправдались: из 100 млрд рублей на счетах обнаружилось меньше половины, еще 15–20 млрд, по разным оценкам, обнаружится в ближайшее время — но не более того. При этом по новому закону практически все компании, которые работают с бюджетными деньгами, должны не только являться членами СРО, но и сформировать компенсационный фонд договорных обязательств со взносами от 200 тыс. до 25 млн рублей в зависимости от объема контракта. Это значит, что крупные генподрядчики должны будут выложить десятки миллионов рублей дополнительно. В соответствии с законом эти затраты могут учитываться при исчислении налога на прибыль, а за чей счет они будут покрыты? В конечном итоге придется увеличивать стоимость строительства, что никак не поможет и без того вялым продажам на рынке недвижимости», — сокрушается госпожа Семенченко.

Она отмечает, что число СРО после реформы сократилось весьма значительно, но, как считает эксперт, в этом сложно видеть угрозу рынку, поскольку многие СРО по факту являлись «пустышками». «Небольшая чистка рядов была не лишней», — говорит госпожа Семченко.

Сегодня, по словам координатора НОСТРОЙ по Петербургу, президента «Объединения строителей Санкт-Петербурга» Александра Вахмистрова, в городе работают 28 саморегулируемых организаций.

КАК СНЕГ НА ГОЛОВУ Генеральный директор страхового общества «Помощь» Александр Локтаев говорит, что несмотря на то, что все необходимые шаги этого пути были известны еще год назад, когда был принят 372-ФЗ, обозначивший суть реформы, большинство СРО оказалось либо не готово, либо не способно исполнить все новые требования.

«С учетом огромного масштаба строительной отрасли и немалого количества СРО и компаний в них задача оказалась достаточно трудной к исполнению. Формально на стадии формирования СРО требования по размещению средств

компенсационных фондов были достаточно просты, и главы СРО при открытии депозита в банке руководствовались принципом, «где выше процент и меньше вопросов от банка, туда и направим на хранение средства компенсационного фонда СРО». И так было с начала введения СРО в строительстве в течение лет пяти. А потом наступил кризис в банковской отрасли, и ЦБ начал чистку сектора от неблагонадежных банков. Побочным, но очень чувствительным результатом этого процесса стала утрата, или так называемое «застывание», средств компенсационных фондов СРО, на удивление часто выбиравших «не тот» банк для хранения средств, — говорит господин Локтаев. — Сегодня у всех СРО появилось законодательное требование разместить все средства компенсационных фондов на специальных счетах уполномоченных банков, фактически это топ-13 по объему собственных средств. А где же эти средства? Частично фонды уже переведены на спецсчета, и те СРО, которым повезло сохранить компенсационные фонды, сейчас уже решают другие свои задачи, коих немало. Однако судьба примерно половины СРО остается под вопросом, тем самым — про деньги. И, подводя итоги семи лет саморегулирования в России, противники подобного способа регулирования в отрасли снова поднимают вопрос о демонтаже этой системы».

ПО-ПРЕЖНЕМУ НА ВОЛОСКЕ Большинство опрошенных экспертов действительно не исключает возможность отмены саморегулирования и возврата к лицензированию строительной деятельности.

Дмитрий Шиманов, генеральный директор исследовательской компании MAR Consult, говорит: «СРО, по сути, никогда не работали, не была реализована ни одна из наложенных функций, кроме сбора членских и компенсационных взносов. Стройки как банкротились, так и банкротятся, дольщиков в стране становится все больше, а решать проблемы, связанные с этим, приходится в любом случае правительству. Ярким доказательством неэффективности СРО является то, что нет ни одной СРО, которая имела бы публичное признание. Другими словами, на деле ни одна из СРО не доказала своей полноценности за счет качественного выполнения возложенных на нее функций. → 18

17 → По факту мы видим, что допуск СРО стоит от 50 тыс. рублей и получить его можно за 24 часа. Это схоже с покупкой водительских прав или медицинских справок, с аналогичным эффектом для общества».

Алексей Корнев, аналитик ГК «Финам», добавляет: «Сейчас трудно оценить вероятность возврата от системы саморегулирования к лицензированию, так как оба этих подхода имеют немалое количество своих сторонников и противников. В известной степени результаты будут зависеть от лоббирования интересов тех или иных группировок в органах власти. Вероятнее всего и сокращение численного состава СРО, и возможный возврат на систему лицензирования не окажут заметного влияния на объемы вводимого в строй жилья».

Светлана Денисова, начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент», также признает, что риск отказа от саморегулирования и возврата к лицензированию существует. «Но мы считаем неправильным постоянно менять правила игры. В условиях саморегулирования рынок работал еще недостаточно долго, нужно совершенствовать механизмы и отказаться от революционных методов, чтобы СРО стали действенным инструментом для отбора добросовестных игроков на рынке. Пока все это напоминает анекдот про хирурга, у которого ничего не получается», — говорит эксперт. Она добавляет, что кризис 2014 года принес на строительный рынок много проблем, мелкие и средние компании переживают большие трудности, вплоть до ухода с рынка и банкротства. По мнению госпожи Денисовой, численный результат СРО по итогам реформы сократился на 30%. «И мы думаем, что это еще не конец», — полагает она.

ТРИ ГОДА НЕИЗВЕСТНОСТИ Александр Локтаев отмечает, что саморегулирование «отменяют» уже третий год. «В 2014 году предлагалось демонтировать СРО по причине бесконтрольной выдачи свидетельств о допуске к работам. В 2015 году собирались отменить СРО по причине неработающих компенсационных фондов. Ну а в течение 2016–2017 годов, с началом исполнения 372-ФЗ, вдруг выяснилось, что и фондов-то нет, по крайней мере, в предполагаемом объеме», — говорит он.

Господин Локтаев считает, что правильным было бы сейчас дать устояться строительной отрасли в новых законодательных рамках, наладить работу с региональными СРО и дать спокойно жить. «Ведь какими бы благими ни казались намерения реформаторов, нужно помнить, что любая реформа приводит к стрессу, и понятно, что позитивным результатам реформы смогут порадоваться далеко не все строительные компании, вкладывавшие свои кровные заработанные деньги в фонды СРО, платившие взносы и оказавшиеся без права работать в результате лишения СРО статуса. Должно также быть понимание того, что деятельность в проектировании и строительстве значительно растянута во времени, а результат ошибки строителя или проектировщика может выявиться через десятилетия. Сегодня СРО не отвечают за ошибки или вред, случившиеся до появления СРО, а случись сегодня отмена саморегулирования — новый регулирующий институт не станет нести ответственности за семилетнюю эпоху СРО», — предостерегает господин Локтаев. ■

ИНЕРТНЫЙ РЫНОК

ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ НА РЫНКЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ В ПЕТЕРБУРГЕ НАБЛЮДАЕТСЯ СТАГНАЦИЯ, СЕРЬЕЗНОГО РОСТА ИЛИ СНИЖЕНИЯ ЦЕН НЕ ПРОИЗОШЛО, ХОТЯ НЕКОТОРЫЕ СЕГМЕНТЫ СТРОЙМАТЕРИАЛОВ ВЕДУТ СЕБЯ НЕСТАБИЛЬНО. НАПРИМЕР, АРМАТУРА В ПЕРВЫЕ МЕСЯЦЫ ГОДА ПОДЕШЕВЕЛА НА 15%, НО СЕЙЧАС СНОВА РАСТЕТ В ЦЕНЕ.

ВЕРОНИКА АБРАМЯН

Первое полугодие обычно сопряжено с вхождением в строительный сезон. Так что строительные материалы, которые обычно пользуются спросом для квартирного ремонта или загородного строительства (например, пиломатериалы, теплоизоляция, краски), традиционно испытывают небольшой сезонный рост цен.

«Вряд ли можно говорить о каком-то удешевлении стройматериалов, скорее речь идет о скидках в случае больших или комплексных закупок», — считает генеральный директор Н+Н Нина Авдюшина. По ее словам, не отмечается и дефицит основных товарных позиций. На рынке b2c, если на ту или иную продукцию есть спрос, в случае дефицита строительная розница обязательно найдет и предложит покупателю альтернативные варианты, чтобы эту потребность удовлетворить. В определенной степени это касается и ситуации с импортными материалами, доля которых из-за скачков курса валют и инфляции сократилась еще в прошлые годы.

«Сегодня на рынке осталась лишь та зарубежная продукция, которая доступна по бюджету покупателю. Кстати, в определенной степени эту нишу заняли белорусские товары. Что касается рынка газобетона, то мы как производители отмечаем стабильную ценовую ситуацию. Демпинга на рынке нет: цены ведущих игроков примерно сопоставимы. Мы отмечаем попытки зайти на наш региональный рынок белорусских и московских производителей, но объемы этих поставок незначительны и оттого существенно они на общую ситуацию не влияют», — рассказывает госпожа Авдюшина.

ПРЕМИАЛЬНЫЙ ИМПОРТ Как правило, импортные материалы используют компании, строящие жилье в верхнем ценовом сегменте. В холдинге RBI рассказали, что сегодня на их объектах в стоимостном выражении доля импорта составляет около 15%. «В первую очередь это шпунт, конструкции витражного остекления, электротехнические и сантехнические материалы (радиаторы, автоматы, выключатели), лифтовое оборудование или отдельные его компоненты», — перечисляют в RBI.

По оценке Екатерины Раяхалме, директора по продажам ООО «Руукки Рус», доля импорта на российском рынке постоянно снижается. «К примеру, доля импортной металлочерепицы составляет только 5%», — говорит она.

При этом она констатирует рост сегмента премиум-класса, а также дешевого бюджетного материала. «Очевидно, что заказчики, как и конечные потребители, разделились на две группы: те, кто пытается максимально сократить расходы на материалы, а также, наоборот, подобрать



ВВЕДЕНИЕ С 1 ИЮЛЯ ЦЕНТРАЛИЗОВАННОЙ СИСТЕМЫ УЧЕТА ВСЕХ СДЕЛОК ПО ДРЕВСИНЕ ЕГАИС ИСКЛЮЧИЛА ВОЗМОЖНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ ЛЕСОМАТЕРИАЛОВ ПО НЕЗАКОННЫМ СХЕМАМ, ЧТО МОЖЕТ В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ ПРИВЕСТИ К ИХ ДЕФИЦИТУ И, СООТВЕТСТВЕННО, К УВЕЛИЧЕНИЮ ЦЕНЫ

высококачественную продукцию. Отсюда идет спад других сегментов рынка. Вместе с тем спрос на стройматериалы среднего ценового сегмента и на импорт продолжает снижаться», — поясняет эксперт.

Алексей Цветков, генеральный директор компании «Кераматика», считает, что в первом полугодии 2017 года в целом рынок вел себя предсказуемо, без резких скачков. «С одной стороны, объемы продукции европейских производителей керамогранита и керамической плитки класса luxury существенно упали, я бы сказал, что рынок достиг дна. Это обусловлено политической импортозамещения, в результате которой продукция отечественного производителя заняла большую часть рыночного объема. С другой стороны, за счет колебаний курса евро стоимость материалов европейских производителей снизилась примерно на 10%. Спрос отреагировал и несколько подрос, сегодня объем импортного керамогранита и керамической плитки класса luxury на рынке составляет примерно 15%. Что касается керамогранита и керамической плитки крупных отечественных производителей, то спрос на них стабилен, объем рынка равен примерно 85%. Ценовая политика российских фабрик также остается неизменной: ежегодное повышение цены колеблется от 5 до 7%», — говорит господин Цветков.

«С падением курса рубля доля импорта в строительстве резко снизилась еще

в 2014–2015 годах и стабилизировалась где-то в районе 5–10%. Цены на жилье не растут, темпы строительства снижаются, строительные организации оптимизируют затраты, по возможности стремясь использовать недорогую местную продукцию. Нерудные материалы, бетон, стекло, трубы, строительные железобетонные изделия, стальные конструкции — здесь доля импорта стремится к нулю. Строительная химия, электрические кабели и провода, отделочные, лакокрасочные и гидроизоляционные материалы на 30–50% обеспечиваются отечественным производством. Впрочем, тут многое зависит от класса возводимых объектов. В отделочных материалах высокого качества доля импорта может составлять 60–70%. Самая большая зависимость от импорта сохраняется в производстве строительной техники, инженерного и технологического оборудования, лифтов, систем вентиляции и кондиционирования», — говорит Алексей Калачев, эксперт-аналитик ГК «Финам».

КОЛЕБАНИЯ АРМАТУРЫ Марина Потпова, генеральный директор ЗАО «УПТК-ЛенСпецСМУ» (входит в группу «Эталон»), отмечает, что нестабильной ситуация остается на рынке арматуры. По ее словам, в первом полугодии снижение цен на арматуру достигало 15%, однако в начале июля уже наблюдается рост цен. → 20

Квартира с евроотделкой **3,2** млн руб.

Октябрьская
набережная



- Дома комфорт-класса в Невском районе
- 4 детских сада и 2 школы на территории комплекса
- Современные спортивные площадки и зоны отдыха
- Новые пешеходные улицы, скверы, площадь и бульвар

Застройщик: ООО «ЛСР. Недвижимость — СПб». Проектная декларация на сайте www.lsr.ru. Свидетельство № С-003-78-0109-78-260117 от 26.01.2017. Вся размещенная информация носит исключительно ознакомительный характер и ни при каких условиях не является публичной офертой, определяемой положениями Гражданского кодекса Российской Федерации, не содержит точного и полного описания и характеристик объекта, и может быть изменена. Изображения на фотографиях и рисунках могут отличаться от реального объекта. Реклама

325-01-01

LSR.RU



18 → Юрий Неманежин, управляющий партнер Gravion Group, говорит, что ситуация на рынке арматуры в нынешнем году все же отличается от прошлых лет: «Зимой на рынке низкий сезон, и арматуру можно было купить по 20–25 тыс. рублей за тонну. Это самая нижняя граница. Начиная с марта арматура стремительно дорожала и достигла к лету своего пика в 30–35 тыс. рублей за тонну. При этом был жесткий дефицит, и арматуру продавали тем, кто больше платил. Кроме российской арматуры, продавали еще украинскую, белорусскую, египетскую и турецкую. Осенью цены начинали медленно падать, и к зиме арматуру начинали распродавать по самым низким ценам. Сегодня ситуация в корне изменилась. Производители ждали начала сезона, но он не принес ожидаемых прибылей. Сейчас объемы строительства уменьшились, и, как следствие, резко снизился спрос на стройматериалы, и производители готовы продавать арматуру по цене, близкой к себестоимости, лишь бы не останавливать заводы. Если раньше строители начинали закупать металл в начале весны (а речь идет о тысячах тонн) и отправляли его на склад, потому что это позволяло сэкономить на летних накрутках, то сегодня берут фактически день в день, потому что вчерашние цены могут быть выше, чем цены сегодня».

ТЕ ЖЕ И ПЛОХАЯ ПОГОДА «В ближайшие месяц-два ожидается некоторый рост стоимости лесопиломатериалов. Введение с 1 июля централизованной системы учета всех сделок по древесине ЕГАИС исключит возможность производства и реализации лесоматериалов по незаконным схемам, что может привести к их дефициту и, соответственно, к увеличению цены», — поясняет госпожа Потапова.

«Что касается других материалов — бетона, кирпича, утеплителя, железобетона, нерудных материалов, то по сравнению с прошлым годом цены если и выросли, то минимально. Причина банальна — очень низкий спрос», — говорит господин Неманежин.

По данным пресс-службы холдинга RBI, в сегменте жилья класса «комфорт+» стоимость основных стройматериалов из расчета на 1000 кв. м. строительной площади сегодня составляет около 16 млн рублей, с учетом транспортных расходов. За последние полгода эта цифра практически не изменилась. «Колебания цен в течение первого квартала 2017 года не превышали 3–4%. В том числе имели место традиционные сезонные колебания. Например, бетонные смеси и растворы в летние месяцы дороже, чем зимой. Помимо сезонного увеличения спроса, сказывается повышение отпускных цен на цемент, что дало итоговый рост в размере 2–3% за полугодие. Стоимость импортных материалов и комплектующих по традиции зависит от колебаний курса валют. Так, сантехнические материалы, электрика, лифтовое оборудование и другие импортные компоненты сегодня на 2–4% дороже, чем в конце 2016 года», — рассказали в RBI.

На рынке бетона значительных изменений не происходит. Несмотря на рост стоимости цемента, цены на бетонную смесь в первом полугодии 2017 года не изменились. Стабильность обусловлена большим количеством игроков на рынке и довольно жесткой конкуренцией между ними. Стоимость кирпича при этом с начала 2017 года выросла на 5–12%.

Алексей Калачев говорит, что товарный бетон в мае 2017 года отпускался производителями в среднем по РФ по цене 3,535 тыс. рублей за кубометр, а приобретался строительными компаниями по

4,16 тыс. рублей. Разница составляла около 625 рублей за кубометр, или почти 18%, и, видимо, доставалась посредникам. «По СЗФО эти цены равны, соответственно, 4,283 тыс. рублей за кубометр у производителей и 4,883 тыс. рублей у строителей, разница 599,2 рубля за кубометр, или 14%. Кстати, в Петербурге в мае 2017 года средняя цена приобретения строительными организациями товарного бетона составляла 3,643 тыс. рублей за кубометр, что на 12% ниже среднероссийской и на 25% ниже средней цены по СЗФО», — приводит данные господин Калачев.

Он отмечает, что заметен разброс цен между регионами в зависимости от близости к источникам и производителям. Характерный пример — стоимость щебня, цены на который в Санкт-Петербурге и Ленинградской области традиционно различаются в два раза. «В мае 2017 года средняя стоимость кубометра щебня в области составляла 560,62 рубля, а в городе — 1,115 тыс. рублей (почти столько же, как и в среднем по РФ). И, кстати, этот стройматериал к маю подешевел в Санкт-Петербурге и области по сравнению с декабрем на 12–15%, в то время как в среднем по РФ подорожал почти на такую же величину», — говорит аналитик.

В среднем по РФ стоимость стройматериалов с декабря по май изменилась не слишком заметно. Изменения укладываются в диапазон плюс-минус 5–10%. «В мае цена цемента почти не отличалась от декабрьской, хотя в начале года она снижалась на 5%. В пределах 5% подорожали гравий, железобетонные стеновые панели и силикатный кирпич, на 12% — кирпич керамический, на 8% — железобетонные плиты перекрытия. А стеновые железобетонные блоки, в отличие от панелей, подешевели на 12%. В пределах 5% подешевели железобетонные сваи,

песчано-гравийные смеси и строительные растворы. Больше всего — на 30% — подешевела в среднем по РФ керамическая плитка для внутренней отделки», — говорит господин Калачев.

В ООО «Регент Балтика» отмечают, что на спрос на некоторые стройматериалы в этом году повлияла и плохая погода. Например, ниже, чем обычно, в этом сезоне был спрос на полиуретановые системы для напыления бесшовной теплоизоляции зданий и связующих для монтажа бесшовных резиновых покрытий детских и спортивных площадок. «Подрядчики не могут вести работы на объектах, так как это не рекомендуется при низких температурах и высокой влажности. Если все же нарушить технологию и условия применения материалов, то есть риск того, что в результате заказчик получит брак: материал даст усадку, работы придется переделывать, возможен перерасход продукта. Все это повлечет за собой издержки как по времени, так и по стоимости», — пояснили в компании.

Светлана Булкина, ведущий бренд-менеджер ООО «Корпорация „Крепс“», резюмирует: «Рынок строительных материалов весьма зависим от общеэкономической ситуации в стране. Поэтому динамика рынка будет зависеть прежде всего от дальнейшего курса развития экономики. В Санкт-Петербурге продолжается вывод территорий промзон с формированием жилых микрорайонов, формируются новые участки под застройку. Однако более жесткие требования к документации привели тому, что разрешений на строительство выдается меньше, чем вводится в эксплуатацию построенного жилья. Предложение на рынке недвижимости в настоящий момент превышает спрос. Перечисленные факторы дают основание полагать, что в целом рынок строительных материалов если и будет расти, то незначительно». ■

ПЛЕЧО ДЛЯ ПОДРЯДЧИКА

В ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ИЗ-ЗА ШИРОКОГО РАЗВИТИЯ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ, ПОРТОВОЙ И АВТОМОБИЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПРИ ПЕРЕВОЗКЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ АКТИВНО ИСПОЛЬЗУЮТСЯ ВСЕ ВИДЫ ДОСТАВКИ. ОКОЛО 80% ПЕРЕВОЗОК ПО-ПРЕЖНЕМУ ОСТАЕТСЯ ЗА АВТОТРАНСПОРТОМ, КОТОРЫЙ ХОТЬ И ДОРОЖЕ, НО ЗАТО БЫСТРЕЕ И УДОБНЕЕ. ЕСЛИ ЖЕ НУЖНО ОТПРАВИТЬ КРУПНУЮ ПАРТИЮ СТРОЙМАТЕРИАЛОВ НА ДАЛЬНИЕ РАССТОЯНИЯ, В БОРЬБУ ЗА КЛИЕНТА ВСТУПАЮТ ЖЕЛЕЗНАЯ ДОРОГА И ВОДНЫЙ ТРАНСПОРТ.

ЛИДИЯ ГОРБОРУКОВА

На выбор того или иного вида транспорта при доставке стройматериалов влияют тип и объем грузов, география перевозок, а также сроки поставок. «Сыпучие материалы в основном перемещаются по железной дороге до узловых станций, более дорогие материалы изначально идут автотранспортом. В подавляющем большинстве финальная доставка осуществляется тоже грузовиком. Нецелесообразно возить по „железке“ или фрахтовать судно для малой партии на небольшие расстояния. С другой стороны, доставка больших партий нерудных материалов (щебень, песок) и других стройматериалом автотранспортом на расстояния более 5 тыс. км, как правило, нерентабельна», — рассказал директор подразделения

Global Supply Chain компании FM Logistic Алексей Мисаилов.

По данным участников рынка, автомобильным транспортом осуществляют около 80% всех перевозок строительных грузов. Несмотря на это, у него есть недостатки: высокая цена и малая грузоподъемность. Железнодорожный транспорт обслуживает от 12 до 18% общего количества перевозок строительных грузов и используется при перевозках значительных объемов на большие расстояния. Водный транспорт обслуживает до 5% перевозок грузов на строительные площадки.

Руководитель отдела региональных продаж компании «GEFCO Россия» Евгения Антипова отметила, что если речь идет об отгрузках пяти транспортных

средств в день при маршруте до 500 км, то чаще всего используется автотранспорт. Если количество перевозок сокращается до одного раза в неделю, то даже при расстоянии более 1500 км приоритет отдается автомобильным перевозкам. При больших объемах отгружаемых партий, а также, если длина маршрута превышает 1000 км, целесообразнее использование железнодорожного транспорта, так как он позволяет отгрузить большую партию, которая будет доставлена одновременно. В то же время, по мнению руководителя проектов направления «Оценка и финансовый консалтинг» группы компаний SRG Дарьи Кондауровой, применение того или иного вида транспорта определяется, в том числе, физическими характери-

стиками материалов. Например, срок застывания бетона — два-три часа, в процессе перевозки состав должен постоянно перемешиваться. При транспортировке битума и асфальта необходимо соблюдение температурного режима. Все это может обеспечить только специальный автотранспорт. Кирпич, например, везут преимущественно автомобильным транспортом, поскольку он легко бьется.

В случаях, когда главным условием перевозки строительных материалов является срочность, выручает авиатранспорт, но выбор в его пользу вполне оправдан, когда ваш груз — дорогостоящая лакокрасочная продукция или эксклюзивный отделочный камень, уверен генеральный директор FKK Group Владислав Фадеев. → 22

«СЛАБЫЕ ЗАСТРОЙЩИКИ ОТДАЮТ СДЕЛКИ СИЛЬНЫМ» НА СТРОИТЕЛЬНОМ РЫНКЕ ПЕТЕРБУРГА ПРОИСХОДИТ КОРРЕКЦИЯ ОБЪЕМОВ ПРОДАВАЕМОГО ЖИЛЬЯ. ПРИ ЭТОМ ТЕ ЗАСТРОЙЩИКИ, КОТОРЫЕ МОГУТ ПОЗВОЛИТЬ СЕБЕ НЕ ТЕРЯТЬ ВЫРУЧКИ И НЕ ПАДАТЬ В ЦЕНЕ, ЛИБО НАРАЩИВАТЬ ВЫРУЧКУ И ПОВЫШАТЬ ЦЕНУ, ЯВЛЯЮТСЯ РЕАЛЬНЫМИ ЛИДЕРАМИ РЫНКА, УВЕРЕН ОСНОВАТЕЛЬ И ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ LEGENDA ВАСИЛИЙ СЕЛИВАНОВ. В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG ЛИДИИ ГОРБОРУКОВОЙ ОН РАССКАЗАЛ О ТЕНДЕНЦИЯХ, КОТОРЫЕ НАБЛЮДАЮТСЯ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ ПО ИТОГАМ ШЕСТИ МЕСЯЦЕВ 2017 ГОДА, А ТАКЖЕ ВЫРАЗИЛ СВОЕ ОТНОШЕНИЕ К ИЗМЕНЕНИЯМ В ПРОФИЛЬНЫХ ЗАКОНАХ.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

BUSINESS GUIDE: С какими итогами закончила первые шесть месяцев 2017 года компания Legenda? Соответствуют ли они рыночным тенденциям?

ВАСИЛИЙ СЕЛИВАНОВ: Мы не согласны с пессимистическими настроениями, которые в последнее время высказываются на строительном рынке Петербурга. Я всегда говорил, что Legenda, хоть и зависит от рынка, но изначально идет другим путем. У нашей компании за первое полугодие в сравнении с шестью месяцами 2016 года показатели очень позитивные: средняя цена выросла на 20%, а выручка в деньгах в части продажи квартир увеличилась на 47%. Общий рост выручки с учетом реализации коммерческих помещений составил 70%. Эти итоги говорят о том, что для компании Legenda пришло время собирать камни, получать результаты от проделанной работы. Происходящее на рынке мы оцениваем не как падение, а как некую коррекцию объемов. В целом по итогам 2017 года мы прогнозируем уменьшение продаваемого жилья в пределах 10–15%. Мы считаем, что слабые застройщики отдадут сделки сильным. Это проявляется по всему вееру как крупных, так средних компаний. Очень важно, что у сильных девелоперов цена не падает, она даже растет и может быть стабильной. Вывод прост: те участники рынка, которые могут позволить себе не терять выручки и не падать в цене, либо наращивать выручку и повышать цену, являются реальными лидерами рынка. Самый яркий пример — отчетность публичных девелоперских компаний, которая ярко иллюстрирует этот тренд.

BG: По-вашему мнению, как новые поправки в 214-ФЗ и норма об обязательных отчислениях в компенсационный фонд долевого строительства повлияют на рынок?

В. С.: Что касается компенсационного фонда, то его формирование по предложенной законом схеме для застройщика однозначно приведет к увеличению стоимости реализации проектов и отразится на цене жилья. В конечном итоге эти затраты будут переложены на покупателя. Плюсов в новом законе для рынка я не вижу. По сути, в новой редакции этот закон изначально вводит абсолютную презумпцию виновности застройщика.

Все забывают о том, что жилищное строительство — это один из немногих секторов

экономики, где доля государственного участия в выручке ничтожно мала. Кроме того, этот рынок удивительным образом не консолидирован: при общем объеме ввода жилья по стране в 80 млн кв. м в год, на долю самого крупного игрока приходится не более 1 млн — это чуть больше 1%. При этом объем средств, привлекаемых от физических лиц на этом рынке, сопоставим с объемом вкладов людей в банковской системе. На мой взгляд, именно это стало истинной предпосылкой недавних законодательных преобразований. Происходящее наталкивает на предположения о переделе рынка.

BG: Многие сомневаются, что закон в итоге начнет работать в том виде, в котором принят. Все ждут, что его изменят.

В. С.: Это разумная позиция. Я тоже не верю, что закон останется в таком виде к моменту вступления в силу. Ведь эти изменения серьезнейшим образом скажутся не только на средних и мелких компаниях. Они создают большие трудности и для крупных игроков. Например, застройщик по новым правилам может строить один дом с одним разрешением на строительство. Сразу масса вопросов возникает, а как быть с очередями в проектах и с тем, что публичные компании возводят все объекты от одного застройщика. Где крупному застройщику набрать столько юридических лиц, которые должны удовлетворять всем квалификационным требованиям: один застройщик — одно разрешение на строительство, наличие трехлетнего опыта строительства и не менее 10 тыс. кв. м в портфеле. Тогда получается, что одному крупному публичному девелоперу нужны десятки таких застройщиков. Посмотрите, сколько у топов рынка сегодня действующих разрешений на строительство, чтобы понять технические ограничения выполнения этих норм.

BG: Как компания Legenda планирует выстраивать свою работу в свете нового закона?

В. С.: Так или иначе, мы планировали снижать долю привлеченных средств дольщиков, особенно на ранних этапах строительства. И это не связано с новым законом, это заложено в нашей стратегии развития.

BG: Как будете заменять «долевку»?

В. С.: Продажей готового построенного жилья. Крупные объекты мы планируем реализовывать с учетом сложной модели

финансирования: синергии из публичных заимствований, привлечения к проекту крупных инвесторов и за счет покрытия затрат при помощи проектного финансирования. Это модель для нас экономически выгоднее, интереснее как с точки зрения развития продукта, так и с позиции управления этими процессами.

На нынешнем этапе наша экономическая модель предполагает финансирование начальных стадий строительства и за счет продаж, и за счет банковского проектного кредитования, которое является главным инструментом стабильности финансового обеспечения стройки. Мы, конечно, пока планируем продавать жилье и на стадии строительства, но, имея резервы финансирования, по тем ценам и на тех условиях, которые нам интересны. Именно так мы поступили со строительством жилого комплекса на Комендантском проспекте. Также мы в стадии получения проектного финансирования на еще один проект — «Legenda Героев».

BG: Компания Legenda одержала победу в двух номинациях Urban Awards («Девелопер года» и «Персона года»). Эти награды компании в реальной жизни помогают продавать жилье?

В. С.: Согласитесь, не бывает такой ситуации, когда никому не известная компания из ниоткуда вдруг получает, уж простите, медальку. Любая честная награда — это результат работы, стараний. Победа в номинации «Девелопер года» Urban Awards для нас приятна и почетна, это отражение нашей работы. Это сбор тех самых камней, о которых я говорил выше, итог наших усилий. Я знаю, как устроено голосование в рамках Urban Awards. Это объективное суждение, а не распределение результатов среди «своих». Самое ценное, что происходит репутационная оценка огромного количества профессионалов отрасли, которые знают, кто как строит. И потребительский рынок должен принимать во внимание результаты таких конкурсов, опираться на них, учитывать при выборе жилья. Безусловно, победа в Urban Awards повышает ценность компании и бренда Legenda, а также подтверждает, что мы делаем важные вещи и идем в правильном направлении. Не зря у нашей компании очень много сделок, в которых дольщиками выступают

профессионалы рынка — риелторы, архитекторы, строители.

BG: Сколько объектов сегодня строит Legenda?

В. С.: Их несколько. Три — в активной стадии. В самое ближайшее время приступаем к строительству второй очереди smart-квартала «Legenda Комендантского». Продолжаем реализацию проекта на Дальневосточном проспекте. В этом году запустили «Legenda Героев» в рамках проекта «Балтийская жемчужина». Таким образом, сегодня у нас в стройке находится около 250 тыс. кв. м.

BG: Какая первая реакция у покупателей на новый проект «Legenda Героев»?

В. С.: Очень хорошая реакция. Мы подтвердили свою логику по поводу того, что на рынке есть пласт семей, понимающих и принимающих наш продукт. Спрос на семейные квартиры очень высокий. Поэтому даже на начальной стадии подтверждается наша необычная для рынка стратегия ценообразования, когда цена квадратного метра в крупногабаритных квартирах такая же, а порой выше, чем в маленьких квартирах. Мы наблюдаем хороший рост внутреннего спроса. Его драйвером выступают адепты квартала «Балтийская жемчужина», в котором уже сформирована качественная и комфортная городская среда. Эти люди живут в этой локации, понимают ее преимущества. Именно они притягивают к нам очень много своих знакомых, родственников, друзей.

BG: Если ли планы по запуску новых объектов?

В. С.: До конца года мы планируем начать полномасштабное строительство объекта на Институтском проспекте. Это проект будет реализовываться в высоком ценовом сегменте, и мы приняли решение не начинать продажи на начальном этапе строительства. Дом на Институтском будет напоминать уже построенный нами элитный комплекс премиального класса «Победы, 5» по своим средовым и качественным характеристикам и функционалу. Автором проекта выступает Евгений Герасимов, чья архитектура имеет огромный потенциал раскрытия во времени, и это очень ценно. Безусловно, мы хотели бы и дальше развиваться на территории «Балтийской жемчужины», поэтому не исключаем, что будут покупки земли в этой локации. ■

20 → При этом генеральный директор ПАО «ТрансФин-М» Дмитрий Зотов говорит, что для перевозки строительных материалов в Петербурге и Ленинградской области используют все виды грузового транспорта ввиду большого количества железнодорожных путей, значительного объема портовых мощностей и широких судоходных рек. «Большинство строительных грузов из Петербурга по железной дороге перевозятся на расстояние от 200 до 600 км внутри Ленинградской и Новгородской областей и от 1000 до 1400 км в Тверскую и Московскую области. В Ленинградской области, в отличие от других регионов, по железной дороге перевозится меньшая доля строительных грузов, так как в портах Балтийского моря ведется активная экспортная перевалка. Это заставляет сеть РЖД задействовать основные ресурсы локомотивных мощностей в перевозке экспортных грузов. Ежегодно из Ленинградской области железнодорожным транспортом перевозится около 20 млн тонн строительных грузов», — рассказал Дмитрий Зотов. При этом, по его словам, около половины судоборота Волго-Балтийского водного пути в последние годы — 5–6 млн тонн за период навигации — составляют перевозки строительных грузов.

НЕПОДЪЕМНЫЕ ЦЕНЫ Строительные материалы — это очень дешевый товар с низкой стоимостью и невысокой маржинальностью. Соответственно, издержки на логистику составляют значительную часть и поставщикам крайне важно минимизировать расходы на доставку, рассуждает коммерческий директор компании АКФА Алексей Чернышев. Именно поэтому, по его словам, самым дешевым видом транспорта является доставка морем в контейнерах. Но это довольно длительный процесс, тем не менее он наиболее удобен для перевозки стройматериалов из других стран. Например, строительные отделочные материалы (ламинат, подвесные потолки, двери, радиаторы отопления, сантехника) в Россию массово везутся из Китая в связи с их невысокой стоимостью и приемлемым качеством, как правило, в контейнерах морским транспортом. Это позволяет контролировать сохранность грузов, снизить стоимость доставки (в контейнерах дешевле, чем сборные грузы).

Генеральный директор ООО «Авелана Форвардинг» Александр Гумель также считает, что по маршруту Москва — Китай самым дешевым и безопасным способом доставки будет перевозка морским транспортом в контейнере из порта Китая до порта Усть-Луга (\$1,5 тыс. за 20-футовый контейнер и \$2,2 тыс. за 40-футовый). Далее в составе контейнерного поезда «Усть-Лужский экспресс» груз направят из порта Усть-Луга до железнодорожной станции в Москве (21 тыс. рублей за 20-футовый контейнер и 27,25 тыс. за 40-футовый).

Что касается цены перевозки грузов по железной дороге, то она, по словам Дмитрия Зотова, складывается из расходов на тарифы РЖД (от 30 до 50 копеек за один тонно-километр грузооборота) и привлечение вагона (от 20 до 30 копеек за один тонно-километр). Общие затраты на железнодорожную перевозку могут составлять 50–80 копеек за один тонно-километр. «Получается, что стоимость перевозки одного вагона щебня на расстояние 500 км варьируется от 17 до 28 тыс. рублей в зависимости от направления. Аналогичная перевозка 20 тонн строительных материалов



ОДНОЙ ИЗ ГЛАВНЫХ ПРИЧИН УВЕЛИЧЕНИЯ ИНТЕРЕСА К ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫМ ПЕРЕВОЗКАМ В 2016 ГОДУ СО СТОРОНЫ ГРУЗОВЛАДЕЛЬЦЕВ СТАЛ РОСТ СТОИМОСТИ АВТОТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ ИЗ-ЗА ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ «ПЛАТОН»

на грузовике может стоить от 50–60 тыс. рублей: цена за один тонно-километр — 5–6 рублей, что почти в десять раз дороже, но в два-три раза быстрее. Перевозка 1000 тонн строительных грузов по реке на 500 км может стоить 200–300 тыс. рублей с перегрузкой на берег, что составляет 40–60 копеек за один тонно-километр», — привел примеры господин Зотов.

КОНКУРЕНЦИЯ ВНУТРИ СЕГМЕНТОВ

Участники рынка отмечают, что явной конкуренции между видами транспорта не наблюдает, так как все определяют география и специфика грузов. Генеральный директор логистической компании Nawinia Rus Марат Зайнетдинов говорит, что конкуренция есть в рамках сегмента грузоперевозок. «Большое количество экспедиторов и перевозчиков участвует в тендерах на право работать с федеральными и локальными ритейлерами — ценовая конкуренция обостряется. Также из трендов можно отметить общую налоговую легализацию перевозок и требования клиентов по дополнительному сервису по приемке и сдаче товара, информационному сопровождению», — прокомментировал эксперт.

Совладелец компании «Вторчермет-Находка» Артур Нурмухамедов отмечает, что реальная конкуренция существует в железнодорожном сегменте между операторами грузовых вагонов. Каждый старается предложить грузоотправителю уникальный или самый выгодный сервис. Например, многие компании предлагают мультимодальные перевозки (от двери до двери). В автомобильном транспорте, по его словам, ситуация от региона к региону разная. Но к сезону конкуренция возрастает, а к его окончанию она снижается.

«Если мы говорим про внутрирегиональные перевозки, то конкуренции среди видов транспорта нет», — считает директор управления по экспедиторской деятельности ГК «Деловые линии» Михаил Петров. — Если же коснуться перевозок на дальние расстояния (свыше 1000 км), то автомобильный транспорт конкурирует с железнодорожным. Но острой борьбы нет, так как мощности железнодорожных перевозок весьма ограничены. За доставку негабаритных же грузов конкурируют автомобильный и водный транспорт». По его словам, преимущества автомобильной перевозки заключаются в возможности доставить груз прямо до двери клиента или магазина без перегрузки, а также скорости доставки. «Ведь сейчас стройматериалы продают почти там же, где производят. Это связано со спецификой самого товара, стоимость перевозки которого достаточно высока.

Поэтому доставлять дальше, чем на 700 км, становится уже невыгодным. Поэтому главным фактором при выборе перевозчика является цена», — добавил господин Петров.

По мнению операционного директора компании «Грузовичкоф» Эдуарда Апакедова, автотранспортом можно доставить практически любой груз, поскольку существует огромное количество специальных видов авто со своими характерными особенностями: «Транспортные компании сейчас работают на чрезвычайно конкурентном рынке. У каждой из них разные опыт работы, менеджмент и подход к организации логистики. На рынке формируется что-то похожее на разделение труда. Все заказчики знают, что с цементом лучше работает одна компания, со сборными грузами другая. А если нужно перевезти брус или кирпич, обращаются в третью компанию».

Директор по развитию российского представительства итальянского производителя Global Radiatori Роман Шидлаускас единственным минусом автомобильных перевозок по территории России и ближнего зарубежья называет низкое качество дорог. В некоторых случаях длительная транспортировка по неровному и разбитому покрытию может привести к деформации упаковки или самой продукции. Особенно проблемно из-за этого доставлять грузы в отдаленные регионы России.

Одной из главных причин увеличения интереса к железнодорожным перевозкам в 2016 году со стороны грузовладельцев стал рост стоимости автотранспортных услуг из-за внедрения системы «Платон» (взимание платы с грузовиков, имеющих разрешенную максимальную массу свыше 12 тонн). При этом руководитель отдела логистики и ВЭД компании «BASF Строительные системы» Мария Разумовская отмечает, что в России недостаточно быстро растет сервис у железнодорожных перевозок. «Несмотря на правильную тенденцию развития больших железнодорожных хабов, грузовладельцы с некоей настороженностью относятся к железнодорожным перевозкам. Во-первых, потому что не гарантируются сроки поставки. Во-вторых, имеется большой риск повреждений груза. И в-третьих, у железнодорожных операторов ответственность за поврежденный груз размытая. Таким образом, все расходы ложатся на плечи компании-экспедитора или самого грузовладельца», — перечислила госпожа Разумовская.

В ЦЕЛОСТИ И СОХРАННОСТИ Производители стройматериалов, опрошенные BG, предъявляют различные требования к

подвижному составу, который будет перевозить их продукцию. Самыми главными из них являются безопасность, сохранность потребительских свойств груза и доставка его точно в срок. По словам эксперта в сфере стратегической логистики Института МИРБИС Вячеслава Белобжецкого, важно, чтобы подвижной состав обеспечивал сохранность груза от потерь в пути, кражи, атмосферных явлений, а также удобство погрузки и разгрузки. Например, для перевозки круглого леса может использоваться либо специальную платформу (прицеп-ропуск), либо обычный полувагон. Для наливных грузов (например мазута) идут цистерны, пиломатериалы перевозятся на обычных платформах, бортовых автомобилях либо тентованных. Щебень, песок — на самосвалах, баржах, полувагонах, хопперах. Для перевозки штучно-тарной продукции (красок, смесей, шпатлевки) могут использоваться контейнеры.

По словам руководителя службы логистики центрального управления по закупкам и логистике группы «Кнауф СНГ» Светланы Витязевой-Хуссманн, для компании важно, чтобы при автомобильной перевозке была возможность боковой загрузки в транспортное средство, для этого используются полуприцепы «шторного типа» или спецтехника с манипулятором, а для перевозки сыпучих грузов вроде силоса — смесовозы.

«У нашей компании есть своя инструкция по загрузке, транспортировке и разгрузке выпускаемой продукции. Во-первых, при поставках газобетона нужен определенный транспорт. Во-вторых, принципиальный момент — это подготовка площадки для разгрузки и хранения газобетонной продукции во избежание его повреждения. Поддоны с газобетоном Н+Н должны храниться на ровных, подготовленных площадках, исключающих увлажнение изделий», — рассказала руководитель отдела маркетинга компании Н+Н Майя Афанасьева.

Руководитель отдела логистики «Корпорации „Технониколь“» Владислав Беляев говорит, что при отгрузке продукции на автомобильный транспорт одним из основных требований является отсутствие выступающих частей и посторонних предметов в кузове автомобиля, которые могли бы повредить груз при транспортировке. «Для безопасной погрузки транспортное средство должно иметь ровный пол без выломов и трещин, а также должно быть оборудовано крепежными ремнями», — перечислил требования своей компании господин Беляев. ■

В ОЖИДАНИИ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

НЕСМОТЯ НА НЕКОТОРУЮ СТАБИЛИЗАЦИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В СТРАНЕ, ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ, ПРАКТИЧЕСКИ СВЕРНУТОЕ В 2014 ГОДУ, НА РЫНКЕ ПО-ПРЕЖНЕМУ ПРЕДСТАВЛЕНО СЛАБО. ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Развитие ипотечного кредитования дает возможность застройщикам привлекать для реализации своих проектов средства дольщиков, не ввязываясь в сложную процедуру оформления проектного финансирования. Впрочем, эксперты считают, что это, возможно, ненадолго.

Как говорят эксперты, на настоящий момент проектное финансирование составляет незначительную долю, существенно уступая гораздо более удобному и простому кредитованию строительства за счет долевого участия. Основными сдерживающими факторами здесь являются высокая процентная ставка по кредитам, требование к достаточно большой доле участия со стороны застройщика (в среднем от 35 до 50% с учетом участия в финансировании дольщиков, то есть на долю банка приходится от 50 до 65% объема финансирования), жесткие требования к размерам капитала и кредитной истории застройщика, требования в качестве обеспечения дополнительного залога, ограничения на кредит в части возможности его использования только на строительно-монтажные работы (на создание коммуникаций, систем пожарной безопасности, слаботочных систем проектного кредитование, как правило, не распространяется). «Исключения могут составлять лишь объекты, вводимые в рамках госзаказа, в частности, при подготовке к чемпионату мира по футболу в 2018 году», — отмечает Алексей Корнев, аналитик ГК «Финам».

ЗАЩИТА ДЛЯ ВСЕХ Арсений Васильев, генеральный директор ГК «Унисто Петросталь», говорит, что сегодня ставки банков при проектном финансировании начинаются от 12%, но большинство предложений скорее составляют 14–15%. Он отмечает, что во время слабого покупательского спроса кредитование могло бы сохранить не только проекты застройщиков, защитив участников долевого строительства, но и производства.

Генеральный директор «Первого ипотечного агентства» Максим Ельцов считает, что начиная с конца прошлого года банки все-таки стали проявлять минимальную активность в вопросе предоставления кредитов строителям, хоть и признает, что говорить о том, что проектное финансирование возвращает прежние позиции по финансированию застройщиков, еще рано.

Елизавета Яковлева, руководитель отдела маркетинга и аналитики «Лаборатории метров», также считает, что ситуация по проектному финансированию меняется в положительную сторону: за последние полгода банки стали, по ее словам, «поворачиваться лицом» к застройщикам. Ситуация меняется к лучшему, но пока очень медленно.

«Ставка по кредитному финансированию зависит от застройщика. Чем крупнее застройщик, тем ниже для него ставка. Для примера, для компании с несколькими проектами в реализации ставка сейчас



СТАВКА ПО КРЕДИТНОМУ ФИНАНСИРОВАНИЮ ЗАВИСИТ ОТ ЗАСТРОЙЩИКА. ЧЕМ КРУПНЕЕ ЗАСТРОЙЩИК, ТЕМ НИЖЕ ДЛЯ НЕГО СТАВКА

около 14–15%, год назад она была около 16% годовых. В этом году, думаю, будет 14–15%, — говорит госпожа Яковлева. — Почти все начинают смягчать кредитную политику. У банков сейчас чуть ли не исторический максимум по ликвидности — слишком много свободных денег. Просто стартовые позиции «разворота банков в сторону застройщиков» у банков разные: кто-то ранее вообще прекратил кредитование застройщиков, а кто-то продолжал кредитовать, но ужесточил требования. Сейчас потихоньку начался обратный процесс».

Михаил Ривлин, руководитель проекта «Клубный дом Art View House» компании «Охта Групп», рассказал, что Art View House получил проектное финансирование банка ВТБ. «На момент обращения в банк мы вложили не менее 30% стоимости проекта из собственных средств: покупка участка, разработка проектной документации. Еще один проект, на который «Охта Групп» получила проектное финансирование, — это новый ЖК «Приморский квартал», возводит который девелопер будет совместно с компанией «Мегалит» рядом со станцией метро «Пионерская». Банк «Санкт-Петербург» не просто предоставил проектное финансирование, а стал полноценным финансовым партнером проекта и участвовал в сделке по приобретению объекта. Такое сотрудничество не часто происходит на рынке строящегося жилья Петербурга», — радуется эксперт.

Господин Ривлин считает, что проектное финансирование — это самая удачная и безопасная схема кредитования строительной отрасли. «Но из всех банков, которые заявляют о наличии у них программ такого кредитования, на деле проектным финансированием, пожалуй, занимаются только ВТБ, Сбербанк и банк «Санкт-Петербург», — сокрушается девелопер.

КРЕДИТОВАТЬ ГОТОВЫ, НО НЕ ВСЕ ХОТЯТ БРАТЬ «Кредитовать готовы, застройщики тоже готовы кредитоваться,

но уровень требований банков очень далек от реального состояния и надежности застройщиков. Получается, что готовы давать, но с текущими требованиями выделять кредиты почти некому. Пока проектное финансирование по хорошим ставкам доступно только самым крупным застройщикам. В общем, пока есть только некоторые предпосылки к росту объемов. И еще один важный фактор: в последние три года ипотека практически заместила проектное финансирование. Банки стремятся перенести кредитный риск с одного большого заемщика на большое количество физлиц. Ставка по ипотеке ниже, и проще стимулировать клиентов брать ипотеку, чем выбивать дорогие кредиты у банков, да еще и с дополнительным обеспечением», — говорит господин Ельцов.

Впрочем, не все крупные девелоперы спешат брать кредиты банков. Директор по работе с инвесторами и связям с общественностью группы ЛСР Юрий Ильин рассказал, что компания не использует в своей практике механизм целевого банковского проектного финансирования застройщиков. «Для многих девелоперов, работающих по 214-ФЗ, использование такого продукта обычно связано с дополнительными банковскими требованиями к строящимся объектам, накладными расходами на рецензию проектов в инженеринговых компаниях и страховании объектов на сумму проектного финансирования, а также другими обременениями, усложняющими работу», — пояснил он.

Господин Ильин говорит, что из-за отсутствия прозрачности и простоты этого процесса, оперативного юридического механизма высвобождения продаваемых дольщикам квартир из-под залога в банке у строительной компании есть риск того, что дольщик откажется от приобретения квартиры в случае наличия на нее какого-либо залогового обременения. «А дополнительные накладные расходы наряду с высокими процентными ставками по кредиту

существенно снижают общую рентабельность проекта», — разъясняет эксперт.

При этом господин Ильин называет сегодняшний уровень банковских кредитных ставок для крупнейшего бизнеса приемлемым. «Начиная с декабря 2016 года банки стали охотно предлагать крупным заемщикам выгодные кредитные условия по обычному кредитованию хозяйственной деятельности предприятий (пополнение оборотных средств), что делает еще менее привлекательным рассмотрение вопроса об оформлении проектного финансирования», — говорит он. Среди других источников финансирования строек он также называет размещение облигационных займов на публичном рынке, реализацию квартир в рамках государственных контрактов и привлечение соинвесторов для реализации крупных проектов.

Алексей Ефремов, вице-президент по финансам и экономике RBI, сообщил, что в проектах холдинга доля заемных средств на практике не превышает 30–40% от бюджета проекта, хотя открываемый кредитный лимит обычно больше — около 60%. «Это дает дополнительную гарантию на случай ухудшения экономической ситуации», — поясняет он.

Господин Ефремов отмечает, что хотя в последние годы ставки кредитования снижаются, пока они не достигли уровня 2007–2008 годов (11–13%). «Кризисные явления в экономике за последние восемь-девять лет привели к тому, что условия кредитования и требования банков к заемщикам стали более жесткими. Банки более внимательно анализируют экономическую составляющую проектов. Выросли требования к финансовой прозрачности заемщика, к обеспечению кредита. С другой стороны, существующая на рынке кредитования конкуренция способствует тому, что банки практикуют более гибкий, индивидуальный подход к заемщику», — говорит господин Ефремов.

Господин Корнев предполагает, что с учетом явно выраженной стагнации в строительной сфере доля проектного финансирования в существующих условиях расти не будет до тех пор, пока не будут кардинально пересмотрены базовые условия данного вида кредитования, банки не пойдут на существенное смягчение своих требований к застройщикам и не произойдет заметного увеличения объемов вводимого в стране жилья за счет изменения платежеспособного спроса со стороны населения. «Данная перспектива, хоть и представляется сама по себе вполне реальной, видится весьма отдаленной», — скептически эксперт.

Впрочем, недавно принятые поправки в 214-ФЗ (читайте в материале на стр. 25) могут кардинально переменить ситуацию. Как отмечают эксперты, с 1 июля 2018 года, когда поправки вступят в силу, привлекать средства дольщиков станет гораздо сложнее, чем сейчас, и одним из выходов в данной ситуации станет возврат к проектному финансированию. ■

«НАМ НЕБЕЗРАЗЛИЧНО ОКРУЖЕНИЕ НАШИХ ОБЪЕКТОВ»

О КОМПЛЕКСНОМ ОСВОЕНИИ ТЕРРИТОРИИ ГОРОДА И РИСКАХ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ МАСШТАБНЫХ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ BG РАССКАЗАЛ УПРАВЛЯЮЩИЙ ООО «ЛСР. НЕДВИЖИМОСТЬ — СЕВЕРО-ЗАПАД» ДМИТРИЙ ХОДКЕВИЧ. МАРИНА КОСТЮКЕВИЧ

BUSINESS GUIDE: Компания приобрела земельные участки общей площадью 34 га в южной части намывных территорий Васильевского острова Петербурга. Могли бы вы рассказать подробнее, что это будут за проекты?

ДМИТРИЙ ХОДКЕВИЧ: «Группа ЛСР» приобрела земельные участки и права на реализацию инвестиционного проекта, который уже начинали развивать другие компании. Вдоль Финского залива мы планируем построить жилой комплекс высокого класса комфортности. Реализуемая площадь составит около 500 тыс. кв. м жилья. Кроме жилых домов проект предполагает создание благоустроенной пешеходной набережной и большого парка. Конечно, предусмотрена социальная и коммерческая инфраструктура. Из окон квартир откроется панорама на Финский залив, Васильевский остров и новые современные доминанты Северной столицы — футбольный стадион на Крестовском острове и «Лахта-центр». Говорить о конкретных деталях рано, так как предстоит выполнить значительный комплекс работ по корректировке проекта, в том числе будем дополнительно стабилизировать территорию и повышать этажность. Эти работы будут выполнены силами «Группы ЛСР» к середине 2019 года, после чего сразу приступим к самому строительству.

BG: Как часто сталкиваетесь с инфраструктурными конфликтами при застройке?

Д. Х.: Конфликтов нет, есть разные по сложности ситуации. Мы всегда стараемся находить общий язык с городом и администрацией, вступаем в диалог и вместе выработываем правильное решение. Нам небезразлично окружение наших объектов, стараемся благоустраивать прилегающие территории, увеличивая уровень комфорта для всех. Например, в жилом комплексе «Европа Сити» мы построили и передали городу детский сад с бассейном, в ЖК «Калина Парк» возвели самую большую школу в городе на 1375 мест. В жилом комплексе «Новая Охта» нами будут построены детские сады и школа, которые также будут переданы городу. Ведем переговоры о планах по благоустройству вдоль Октябрьской набережной — напротив жилого комплекса «Цивилизация». И других примеров много.

BG: Расширение и освоение территории города — это тренд для застройщика? Насколько выгодно и рискованно такое вложение?

Д. Х.: Это тренд для сильных застройщиков. Комплексное освоение территории требует серьезных инвестиций. Это большая ответственность и гордость для застройщика, ведь мы вносим свою лепту в улучшение городского облика. Вложение выгодное — прежде всего за счет возможности создания красивого, гармоничного продукта, который будет востребован рынком. Застройка масштабных территорий позволяет применить единое стилевое архитектурное решение и правильно спроектировать пространство, включив все необходимое: помещения для магазинов, школы и садики, спортивные и детские площадки, пешеходные зоны. И никаких непривлекательных домов типа хрущевок рядом — красота! Такой продукт обеспечит хорошие темпы продаж, следовательно, и экономика проекта будет успешной. Риски заключаются в необходимости четко следовать финансовому плану. Неверное планирование доходных и расходных частей, а также отсутствие собственной финансовой подушки безопасности могут привести к банкротству.

У нас хороший опыт освоения таких глобальных проектов. «Цивилизацию» в Невском районе мы осваиваем немногим больше года, и уже восемь домов в стройке и продаже. «Новая Охта» и «Цветной город» в Красногвардейском районе — это целые микрорайоны. Первая очередь «Новой Охты» уже заселена, работают магазины, аптеки, поликлиника и детский сад. Всего на территории квартала предусмотрено три школы и четыре детских сада. «Цветной город» продолжает застройку в этой локации, здесь появятся четыре садика и две школы.

BG: Какие точки Петербурга, на ваш взгляд, могут быть еще комплексно освоены застройщиком? Остались ли таковые в городе или без искусственного расширения территории уже не получится?

Д. Х.: В городе такие места есть. Это бывшие промышленные территории, работа по которым обычно ведется в рамках освобождения города от «серого пояса». Обычно собственники промышленных территорий не стремятся их продавать: эти земли выгодно сдавать в аренду и иметь постоянный доход. Однако если у нас будет нормативно-правовая база для борьбы с подобными ситуациями, это станет сильным ресурсом для развития города.



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

Кроме того, в центре Петербурга, например, в Адмиралтейском районе, есть другие потенциальные для застройки пространства. Это старые полуразрушенные дома, пустые и нежилые, но охраняющиеся государством. Средств на их восстановление в бюджете нет. Логичный вариант — предоставить девелоперам возможность реконструировать здания с сохранением исторического облика. А внутри можно создать все новое с учетом современных требований к комфорту.

BG: Заметна ли борьба застройщиков за городские пятна для застройки? В чем она проявляется?

Д. Х.: Хорошие земельные участки с выгодной локацией всегда в цене, но позволить их себе могут только крупные игроки рынка, особенно если речь идет о больших участках. Чтобы их освоить, у застройщика должны быть все необходимые ресурсы — финансовые, административные, технические. В Петербурге крупных компаний с серьезным портфелем проектов не так много. Поэтому какой-либо серьезной конкуренции по интересным нам участкам мы не наблюдаем.

BG: Какие локации в городе вам интересны как застройщику? Что еще вы в ближайшие годы будете осваивать?

Д. Х.: Наш земельный портфель сформирован достаточно гармонично. Хватит для освоения на протяжении десятилетия. Однако мы постоянно рассматриваем варианты и пополняем комплект участков при наличии интересных предложений. Сейчас наш ближайший новый старт — это реализация элитного проекта под названием Neva на Петровском острове,

где будет построено 238 тыс. кв. м недвижимости высокого класса. Это как раз комплексное освоение и редевелопмент промышленной территории одновременно. Все как мы любим. Проект объединяет три участка, первым начинаем строить комплекс премиум-класса Neva Haus на берегу реки Ждановка. Начало продаж по нему намечено на осень этого года.

BG: Чего сейчас не хватает Петербургу и застройщикам при комплексном развитии территорий?

Д. Х.: Состояние строительной среды во многом зависит от административных положений. Как уже было обозначено, не хватает прозрачного четкого законодательства, соответствующих инструментов, которые позволили бы застройщикам работать более эффективно. Городская власть и девелоперы должны сотрудничать друг с другом, быть в диалоге, чтобы вместе помогать городу расти и развиваться.

BG: По итогам полугодия группа компаний показала падение по всем сегментам. С чем вы связываете такие показатели?

Д. Х.: Первое полугодие стало непростым для всего рынка недвижимости. На фоне общего тренда к постоянным скидкам и ухудшению уровня продукта застройщики, не снижающие планку по качеству, а следовательно, и ведущие стабильную ценовую политику, не могли продемонстрировать рост. Зачастую покупатели смотрят только на цену, не задумываясь о последствиях. Мы планируем наверстать объемы продаж по итогам года в целом. Разумные покупатели, в конце концов, выбирают качество и надежность. А с этим у нас все в порядке, это наше кредо. ■

УСПЕТЬ ДО СЛЕДУЮЩЕГО ЛЕТА

ПОПРАВКИ В ЗАКОН О ДОЛЕВОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ ВВЕРГЛИ СТРОИТЕЛЬНОЕ СООБЩЕСТВО В ШОК. БОЛЬШИНСТВО ДЕВЕЛОПЕРОВ СЧИТАЕТ, ЧТО, ПО СУТИ, ДОКУМЕНТ МОЖЕТ ПОСТАВИТЬ КРЕСТ НА ДОЛЕВОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ В ТОМ ВИДЕ, В КОТОРОМ ОНО СУЩЕСТВУЕТ СЕЙЧАС. САМЫЕ ЖЕ ПРАГМАТИЧНЫЕ СТРОИТЕЛИ СОВЕТУЮТ ЗА ГОД, КОТОРЫЙ ОСТАЛСЯ ДО ВСТУПЛЕНИЯ ПОПРАВОК В СИЛУ, НАБИРАТЬ КАК МОЖНО БОЛЬШЕ РАЗРЕШЕНИЙ НА СТРОИТЕЛЬСТВО, ЧТОБЫ У СТРОИТЕЛЕЙ ПОЯВИЛСЯ ЗАПАС ПРОЕКТОВ, КОТОРЫЕ МОЖНО РЕАЛИЗОВЫВАТЬ ПО СТАРЫМ ПРАВИЛАМ.

ЮЛИЯ ЧИНДЯСКИНА, ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Строительные компании обсуждают закон «О публично-правовой компании по защите прав граждан-участников долевого строительства при несостоятельности (банкротстве) застройщиков и о внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ. По замыслу разработчиков документа, дополнительные требования к застройщикам должны минимизировать риски дольщиков. Девелоперы уверены, что изменения в законе о долевом строительстве создадут препятствия для строительства в регионах, осложнят выход на рынок новых строительных компаний и приведут к уходу с него небольших застройщиков. Издержки строительных компаний все равно придется оплатить гражданам, намеревающимся приобрести первичное жилье.

Дмитрий Панов, генеральный директор ГК «Доверие», отмечает: «Если государство идет к планомерному отказу от схемы долевого строительства, то весь пул поправок отвечает этой цели. Девелоперы придут к необходимости продавать уже готовое жилье, без привлечения средств



ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО НОВОВВЕДЕНИЯ ПРИВЕДУТ К ТОМУ, ЧТО ДЕВЕЛОПЕРЫ СО ВРЕМЕНЕМ ОТКАЖУТСЯ ОТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ СРЕДСТВ ДОЛЬЩИКОВ

дольщиков. Такая стратегия действительно сведет риски быть втянутыми в недострой для покупателя к минимуму — он просто будет покупать уже построенные метры. По какой цене — вопрос уже совершенно другой. Но вряд ли в этой ситуации мы можем говорить об увеличении доступности жилья. Предложение сократится, а стоимость его вырастет».

Федеральный закон среди прочего призван обеспечить целевое расходование средств дольщиков. Правило «одна компания — один объект» запрещает переводить денежные активы с одного объекта на другой. Теперь привлекать деньги дольщиков возможно только для строительства одного или нескольких многоквартирных домов, на которые и были внесены средства дольщиков. «Застройщиков обязали вести финансовую документацию отдельно по каждому объекту строительства. Нововведение определенно полезно для дольщиков, но серьезно усложняет жизнь застройщикам», — считает аналитик ГК «Финам» Алексей Коренев.

По мнению руководителя отдела по работе с клиентами дирекции по правовым вопросам компании «СПб Реновация» Александра Марченко, поправки могут стать результатом появления новых долгов. «При отсутствии денежных потоков от новых объектов старые объекты могут быть просто недостроены, если застройщик не найдет дополнительных источников финансирования», — считает эксперт.

«Государство намерено исключить риски, связанные с присутствием на рынке слабых и случайных игроков. Зачастую мы сталкиваемся с тем, что юридическое лицо застройщика абсолютно далеко от стройки с точки зрения профессиональной ориентации и проект является первым в данной сфере. Уход таких игроков должен положительно сказаться на отрасли по определенным моментам: меньше обманутых дольщиков и долгов, уменьшение количества некачественных и непродуманных проектов с точки зрения градостроительства», — комментирует руководитель по работе с ключевыми партнерами Est-a-Tet Роман Родионцев. ➔ 26

«ОТДЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ МОМЕНТЫ ВСЕ ЖЕ ПРИСУТСТВУЮТ»

ПОПРАВКИ В ФЕДЕРАЛЬНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО О ПРИВЛЕЧЕНИИ СРЕДСТВ ДОЛЬЩИКОВ ВЫЗВАЛИ РЕЗКУЮ КРИТИКУ СО СТОРОНЫ СТРОИТЕЛЕЙ. ВС ОБРАТИЛСЯ К УЧАСТНИКАМ РЫНКА С ВОПРОСОМ: «А ЕСТЬ ЛИ КАКИЕ-ТО ПЛЮСЫ ДЛЯ РЫНКА В НОВОВВЕДЕНИЯХ?»

МАКСИМ РАДЧЕНКО,
заместитель генерального директора по развитию ООО «ИСК „Ареал“»:

— В качестве плюса можно рассматривать уход с рынка мелких компаний, укрупнение и в своем роде оздоровление рынка — но эти тенденции будут характерны скорее для регионов. Сократится количество проблемных объектов, но вместе с тем нельзя исключать и роста цен на первичном рынке.

ДМИТРИЙ ПАНОВ,
генеральный директор ГК «Доверие»:

— Отдельные положительные моменты и для реализации схемы ДДУ в новеллах все же присутствуют. В частности, исключены требования по формированию перечня площадей всех помещений и характеристик оборудования, которые носили избыточный характер. Для дольщиков эти сведения не несут какой-либо информационной значимости, для застройщика — требуют значительных трудовых ресурсов для составления этого документа. Также можно поприветствовать появление единого государственного реестра застройщиков.

ЯРОСЛАВ КЛИМЕНКОВ,
юрист компании Storm Properties:

— Создание компенсационного фонда, в который все застройщики обязаны перечислять 1,2% от сметной стоимости строительства перед регистрацией первого ДДУ. С одной стороны, это кажется чрезмерным, но по факту механизм обеспечения исполнения обязательств перед дольщиками в виде страхования не работал для компаний, которые только вышли на рынок и у которых объект находился на уровне котлована. Страховые компании (их в списке ЦБ РФ сейчас 17) неохотно шли на при-

нятие рисков в таких ситуациях, по факту максимум две-три, а при этом требовали дополнительного обеспечения в виде поручительства третьего лица за застройщика. Ставки составляли около 1,5%, что в принципе не соответствует степени риска, но рынок сложился в таком виде. Отмена страхования немного снизит финансовую нагрузку на проект в целом и избавит от необходимости гоняться за страховщиками.

ДМИТРИЙ КОНОВАЛОВ,
управляющий партнер Glorax Development:

— Поправки больше всего ударят по небольшим организациям, у которых не хватает ресурсов. Среди подобных компаний немало и таких, которым на рынке делать нечего. Поэтому изменения в 214-ФЗ можно считать своеобразной «чисткой», по аналогии с той, что государство проводило на рынке страхования или в банковском секторе. Думаю, что уход нестабильных игроков в целом пойдет рынку на пользу, оздоровит его и сделает более конкурентным, на первое место будет выходить качество проектов, а не маркетинговые уловки.

СЕРГЕЙ ТЕРЕНТЬЕВ,
директор департамента недвижимости ГК «ЦДС»:

— Одно из немногих положительных нововведений касается исключения из проектной декларации информации о площади комнат и других помещений в доме. Из-за этих сведений, которые и так содержатся в поэтажных планах, объем проектной декларации увеличился до 300 страниц, что влекло за собой вероятность технических ошибок, да и просто много ненужной кропотливой работы, и многим застройщикам пришлось нанимать дополнительных специалистов для подготовки документов. Так что отмена этого требования кажется мне логичной.

МАРИНА СТОРОЖЕВАЯ,
руководитель отдела продаж компании «Лемминкяйнен»:

— Более жесткие требования к застройщикам позволяют отсеять недобросовестных застройщиков, оставив надежных, и дисциплинировать их. Отчисления в страховой фонд, вероятнее всего, повысят стоимость жилья, однако дадут дополнительные гарантии дольщикам. А в целом то, насколько эти поправки после принятия будут эффективными, покажет только время.

СВЕТЛАНА ДЕНИСОВА,
начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент»:

— С удовлетворением хочу отметить, что отменены некоторые позиции, в частности, об обязанности застройщика передавать участнику долевого строительства инструкцию по эксплуатации квартиры. Потребителю не нужна была объемная техническая информация, которая пишется для лицензированных организаций. Иначе каждому пациенту больница должна была бы выдавать медицинскую энциклопедию.

АРСЕНИЙ ВАСИЛЬЕВ,
генеральный директор ГК «Унисто Петросталь»:

— Не может быть никаких плюсов для рынка, и так находящегося в не лучшем положении, в порции очередных изменений, отягчающих условия хозяйствования и увеличивающих риски компаний, а значит, и дольщиков. Преобразования в отрасли надо проводить в период сильного спроса и сильного рынка, а то мы напоминаем простуженного человека, которого отправляют босиком на мороз закаляться. ■

25 → Новые правила предполагают отчисление застройщиком 1,2% от каждого договора долевого участия (ДДУ) в компенсационный фонд. Фонд будет формироваться за счет взносов застройщиков. Если застройщик обанкротится, фонд частично возместит убытки дольщиков. Кроме того, фонд сможет оказать финансовую поддержку девелоперам, которые захотят достроить проблемные объекты. На собрании участников долевого строительства граждане смогут принять решение, на какие цели будут потрачены их деньги, находящиеся на балансе фонда. Компенсация будет рассчитываться по формуле: площадь квартиры, умноженная на среднюю цену на первичном рынке. Ограничение выплаты связано с площадью. Согласно новому документу, получить денежные средства возможно лишь не более чем за 120 кв. м. Подобная практика, по мнению экспертов, ущемляет права дольщиков элитного жилья, которые не смогут вернуть взнос в полном размере. «Компенсационная выплата может оказаться значительно меньше потраченных средств, потому что показатели средней цены на жилье Росстата и агентств недвижимости расходятся», — рассказывает Екатерина Москвина, аналитик компании Meridian Development.

Компенсационный фонд будет раскрывать информацию о своей деятельности, его средствами будет управлять публично-правовая компания. Он должен заменить существующий механизм страхования ДДУ.

Координатор ассоциации «Национальное объединение строителей» по Санкт-Петербургу Александр Вахмистров считает, что серьезных проблем с переходом на работу по новым правилам у крупных холдингов не возникнет. Правда он полагает, что затруднительнее всего будет выполнить требование наличия на банковском счете на протяжении всего срока строительства 10% от планируемой стоимости проекта. Также господин Вахмистров опасается, что наличие в структуре публичных компаний

(к которым в Петербурге относятся группа ЛСР и «Эталон») большого числа мелких фирм (исходя из принципа «одна компания — один объект») может вызвать вопросы со стороны инвесторов.

ШКОЛЫ БЕЗ ЗАСТРОЙЩИКА При реализации крупных проектов для строительства в несколько очередей застройщикам придется создавать несколько дочерних компаний. Однако финансировать социальные проекты несколькими дочерними компаниями, например, строительство детских школ или тепловых сетей, окажется невозможным. Ведь образовывать отдельное заведомо убыточное юридическое лицо запрещается. Петербургское объединение строителей пока не придумало решение для данной проблемы.

Строительные компании смогут проводить денежные операции и кредитоваться только в одном банке. Банки будут осуществлять контроль соответствия платежей застройщиков и содержания обособляющих их документов. Компании, не сумевшие выдержать требования закона, скорее всего, прекратят работы с ДДУ и перейдут к проектному финансированию. Это обозначает, что застройщикам придется обращаться к кредитованию и объявлять старт продаж только после завершения строительства. Компенсация подобных издержек в итоге увеличит стоимость самого жилья. Профессиональное сообщество строителей убеждено, что ситуация окажется выигрышной только для банков, которые будут выдавать целевые кредиты для строительства застройщикам и ипотеку физическим лицам.

Изменения в законе могут вызвать отток из регионов компаний, занимающихся строительством многоквартирных домов. Президент «Леноблсоюзстроя» Георгий Богачев считает, что соблюсти все условия в регионах, где спрос на жилье и доходы застройщиков меньше, чем в Петербурге, будет очень проблематично. «Строительный

рынок не готов к таким нововведениям», — отмечает он.

Застройщиком будут считаться фирмы, зарегистрированные не позднее трех лет назад и построившие не менее 10 тыс. кв. м. На сегодняшний день, по информации Единого реестра застройщиков, только 9% девелоперов было зарегистрировано после 2015 года.

Кроме того, чтобы зарегистрировать для каждого объекта новую компанию, рынку понадобится значительно большее число специалистов. Сегодня, по подсчетам экспертов, в городе строительством занимается более 5 тыс. компаний. После вступления в силу закона число фирм вырастет в несколько раз. Но для того чтобы фирма была зарегистрирована, она должна иметь в штате двух специалистов. То есть количество специалистов строительной отрасли придется увеличивать в несколько раз. А они в городе уже и так в дефиците.

ГОНКА ЗА РАЗРЕШЕНИЯМИ В общем, пока вопросов больше, чем ответов. Петербургское объединение строителей советует застройщикам получить как можно больше разрешений на строительство в течение года, до 1 июля 2018 года, потому что разрешения, выданные до этой даты, предполагают, что строительство будет вестись еще по старым правилам.

Остается дискуссионным вопрос о штрафах за не сданный вовремя объект. Президент холдинга RBI Эдуард Тиктинский отмечает: «Для небольшой компании, задержавшей сдачу дома, причем, возможно, даже не по своей вине, такие санкции могут обернуться банкротством». Господин Коренев считает, что уменьшение размера неустойки за допущенную застройщиком просрочку передачи квартиры становится результатом затягивания стройки: «Установление минимально допустимого размера пени могло бы решить эту проблему», — добавляет он.

Застройщикам будет запрещено заниматься какой-либо другой предпринимательской деятельностью. В состав органов управления застройщика не смогут входить лица, у которых имеется неснятая или непогашенная судимость или деятельность которых стала причиной банкротства юридического лица.

Директор по стратегическому развитию ФСК «Лидер» Павел Брызгалов полагает, что поправки могут привести к тому, что с рынка уйдут мелкие и средние компании. В новых условиях они могут не выдержать конкуренции с более крупными компаниями.

Управляющий партнер Gravion Group Юрий Неманежин считает, что новые требования несвоевременные: «На строительном рынке сегодня очень тяжелая ситуация. По итогам первого полугодия в 2017 году рынок покинуло 23,7% строительных компаний. Аналитики прогнозируют, что к концу года в России останется не более 3700 активных застройщиков. И на этом фоне предлагается принять закон, способный окончательно обрушить строительный рынок».

Неясно, попадут ли под действие закона объекты, получившие разрешение сейчас, но планирующие внести изменения в свой проект после 1 июля 2018 года.

Сегодня участники строительного рынка надеются на корректировку некоторых пунктов федерального закона. Господин Вахмистров полагает, что уже к осени строительное сообщество подготовит свои предложения по внесению поправок в новый закон. Нина Авдюшина, генеральный директор компании Н+Н, говорит: «Строительное сообщество достаточно энергично взялось за прояснение и уточнение ряда подзаконных актов и других документов в рамках последних поправок в ФЗ-214, и эта активность, как мы уверены, даст искомый результат». ■

ИЗМЕНЕНИЯ РАЗ В ПОЛГОДА СЕГОДНЯ СТРОИТЕЛИ АКТИВНО ОБСУЖДАЮТ НОВОВВЕДЕНИЯ В ПОРЯДОК ПРИВЛЕЧЕНИЯ СРЕДСТВ ДОЛЬЩИКОВ ПРИ СТРОИТЕЛЬСТВЕ ЖИЛЬЯ. В ТО ЖЕ ВРЕМЯ, ПРОШЛО ВСЕГО СЕМЬ МЕСЯЦЕВ, КАК ВСТУПИЛИ В СИЛУ ПРЕЖНИЕ ПОПРАВКИ В 214-ФЗ. ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ИТОГИ ПОКАЗАЛИ, ЧТО СЕРЬЕЗНОГО ВЛИЯНИЯ НА СТРОИТЕЛЬНЫЙ БИЗНЕС ЭТИ НОВОВВЕДЕНИЯ НЕ ОКАЗАЛИ.

ДЕНИС КОЖИН

Самые существенные нововведения для застройщиков — увеличение уставного капитала и его привязка к объемам строительства. Если раньше его размер мог составлять 10 тыс. рублей, то сейчас минимальный размер уставного капитала должен составлять 2,5 млн рублей и достигать 1,5 млрд при объеме строительства в 500 тыс. кв. м и более. Хотя поправки в 214-ФЗ вступили в силу 1 января 2017 года, этот пункт застройщики обязаны были привести в реализацию к 1 июля 2017 года. Поэтому, говорят эксперты, делать какие-то выводы пока что рано.

«Я думаю, что это не станет проблемой и серьезным обременением для крупных застройщиков, но небольшие компании могут не справиться с возложенными обязательствами и покинуть рынок», — рас-

суждает Ван Ли, директор департамента по маркетингу и продажам ЗАО «Балтийская жемчужина».

Но это не последние дополнительные сложности для строителей. Обременением также станут отчисления в компенсационный фонд и эскроу-счета, фактически ликвидирующие возможность использовать средства дольщиков для строительства жилого комплекса. Это, говорят эксперты, приведет к повышению объема заемных средств для компаний, не обладающих необходимыми собственными финансовыми ресурсами. А значит, к снижению доходности или к росту стоимости квадратного метра жилья.

Арсений Васильев, генеральный директор ГК «Унисто Петросталь», говорит: «С 1 июля вступили в силу требования по

увеличению размера уставного капитала для застройщиков. Насколько успешно компании справятся с этой процедурой, мы сможем говорить не ранее чем через полгода». В части требований закона по усилению гарантий сохранности денежных средств дольщиков (компенсационный фонд, эскроу-счета) пока идут только организационные приготовления, продолжает господин Васильев. «Еще не разработан механизм исполнения данного требования закона, и застройщики продолжают страховать свою ответственность в аккредитованных страховых компаниях», — добавляет он.

По подсчетам аналитического центра ГК «Доверие», прямой экономический эффект от введений требований к уставному капиталу оценивается в снижении рента-

бельности проекта на 2–2,5% для типового проекта на участке в 1 га на 25–50 тыс. кв. м общей площади.

ПОТРЕБИТЕЛЬ НЕ ЗАМЕТИЛ Руководитель отдела маркетинга ООО «Н+Н» Майя Афанасьева уверена, что пока потребитель не заметил никаких изменений. «Роста цен на строящееся жилье не произошло, громких банкротств застройщиков, к счастью, тоже. Ситуация на рынке стабильная: идет реализация ранее запущенных проектов, строители выводят в продажу новые объекты. Так что самые пессимистические прогнозы, которые предсказывали чуть ли не остановку рынка, не сбылись», — говорит она.

С ней согласна Марина Сторожева, начальник отдела продаж компании «Лем-

минкяйнен»: «В целом с вступлением в силу изменений в 214-ФЗ ситуация на рынке не изменилась, равно как и ничего кардинально не поменялось для потребителя. Кто-то из застройщиков увеличил размер уставного капитала, кто-то привел в порядок свои сайты, некоторые небольшие строительные компании ушли с рынка. Однако в целом подводить какие-то итоги или говорить, что новые изменения существенно повлияли на рынок недвижимости, рано, поскольку все вышесказанные изменения носят больше единичный характер».

Эдуард Тиктинский, президент холдинга RBI, обращает внимание на то, что закон о долевом строительстве сейчас во многом срастили с законом о защите прав потребителей, что не всегда отвечает интересам дольщиков. «Ведь огромные штрафы, например, за несданный вовремя дом — это риск и для самих покупателей жилья. Разорившись на выплатах неустойки, застройщик точно не завершит свои следующие объекты... Поэтому штрафы не должны быть фатальными. Тем более что в законодательстве пока никак не учитывается, что перенос срока сдачи дома может быть и не по вине застройщика. Одновременная борьба и с монополистами, и с претензиями дольщиков может оказаться для застройщика непосильной», — предупреждает эксперт.

ВЫВОД ПРОЕКТОВ СОКРАТИЛСЯ Илона Лапинская, управляющий директор ГК Docklands Development, отмечает: «Изменения внесли свою лепту — это видно потому, что разрешений на строительство в первом полугодии было выдано меньше. Кроме того, объем информации, которую мы должны размещать в открытом доступе, стало больше, да и количество процедур для аккредитации стало больше. Но это неизбежность, которая в дальнейшем не сильно скажется на застройщиках — надо лишь наработать технологию».

Антон Банин, ведущий аналитик ГК «Доверие», также так поясняет причину сокращения количества выводимых застройщиками новых проектов в первом полугодии 2017 года: «Многие девелоперы стремились получить разрешения и начать продажи до вступления в силу поправок о необходимости получения декларации соответствия застройщика 214-ФЗ, поэтому в первом квартале 2017 года снижение вывода новых объектов в Санкт-Петербурге составило 24% по сравнению с четвертым кварталом 2016 года. Однако сегодня процедуру получения декларации соответствия 214-ФЗ можно назвать отработанной, и значительных сложностей ни у застройщиков, ни у представителей строительного комитета ее выполнение не вызывает».



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

КАК ГОВОРЯТ АНАЛИТИКИ, ПОТРЕБИТЕЛЬ НИКАКИХ ИЗМЕНЕНИЙ ПОСЛЕ ВСТУПЛЕНИЯ ПОПРАВОК В 214-ФЗ НЕ ЗАМЕТИЛ

ЖДУТ КОМПЕНСАЦИОННОГО ФОНДА

«Главная проблема сейчас в том, что страхование ответственности застройщика отменено с 1 июля, а функционирование компенсационного фонда предлагается только с 1 октября нынешнего года, в этот период застройщик не может законодательно обеспечить мероприятия по страхованию ответственности, а следовательно, заключать ДДУ, привлекать денежные средства дольщиков и осуществлять строительство», — говорит Виталий Коробов, директор по развитию ГК «Аквилон Инвест».

Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена», считает, что говорить о каких-либо изменениях, связанных с 214-ФЗ, пока рано: «Поправки, вступившие в силу 1 января 2017 года, пока не оказали существенного влияния на рынок — по большей части они направлены на объекты нового строительства, а их пока немного, так как в продаже остаются в основном объекты, которые живут и действуют в рамках старого закона».

Директор по маркетингу и продажам компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Екате-

рина Гуртовая полагает, что для добросовестных компаний эти изменения создают много дополнительных сложностей и препон. Сами по себе новшества, касающиеся уставного капитала, эскроу-счетов, совершенно не представляют проблемы для нормального крупного застройщика, который и так надежен и обладает необходимыми финансовыми ресурсами. «Гораздо больше издержек связано с возрастающим объемом администрирования при реализации проектов и необходимостью создавать еще большее количество всевозможных документов. Это требует от застройщика дополнительно массу трудозатрат и времени, не говоря уже о кипах бумаг, которые теперь приходится возить на согласование чуть ли не грузовиками. Подобные нововведения лишь усложняют жизнь для добросовестных, надежных, профессиональных застройщиков, способствуя росту себестоимости и, в конечном счете, создают предпосылки к росту цен на рынке. И естественно, что маржинальность бизнеса у застройщиков, которая и так постоянно сокращается, не может вплотную приблизиться к нулевому

уровню — это, понятно, не устроит никаких собственников и акционеров», — сетует госпожа Гуртовая.

Она говорит, что в законе появилось много поправок, выполнение которых является обязательным и при этом весьма «трудоемким». «Несомненно, это влияет на возможность реализации проектов и в итоге на себестоимость. Однако дальнейший рост себестоимости не означает, что и цена продаж вырастет моментально — ведь нужно учитывать и аспект рыночной ситуации, но в некоторой перспективе цена точно может вырасти. Кстати, и в 2016 году себестоимость строящегося жилья увеличилась в Петербурге, по оценкам экспертов, примерно на 9%. Понятно, что этот рост складывается не только из увеличения строительной себестоимости в „чистом“ виде, но и за счет влияния постоянно возникающих дополнительных административных сложностей (это и различные законодательные нововведения, и какие-либо изменения в правилах игры на уровне администрации, требующие дополнительных телодвижений)», — говорит госпожа Гуртовая. ■

ЛенТранслизинг

УНИВЕРСАЛЬНАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ

11 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-sp.ru
www.lts-sp.ru



Автомобили



Спецтехника



Оборудование



Вагоны

РЕКЛАМА ООО «ЛенТранслизинг»

СТИМУЛЫ ДЛЯ ПОКУПКИ

РЫНОК СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ, КАК И ВСЕ СОПУТСТВУЮЩИЕ СЕГМЕНТЫ ОТРАСЛИ, В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ НЕ ПРЕТЕРПЕЛ ЗНАЧИТЕЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ.

КИРИЛЛ ОРЛОВ

Во второй половине года эксперты ожидают увеличения лизинговых сделок, так как Минпромторг подготовил новую программу льготного лизинга по этому виду машин и оборудования. Стимулировать приобретение техники будет и ускорение подготовки объектов инфраструктуры к чемпионату мира по футболу 2018 года. Заставит оживиться строителей и тот факт, что 2017 год — последний, когда можно приобретать технику класса «Евро-4», с 1 января следующего года будет разрешена покупка лишь более дорогой техники класса «Евро-5».

По итогам 2016 года, по данным агентства «Эксперт РА», доля лизинговых сделок строительной техники в объеме нового бизнеса составила около 7%. В общем же объеме сделок по приобретению строительной техники лизинговые схемы уже превысили 50%.

ВОЗРАСТАЮЩАЯ РОЛЬ Ксения Щекотова, начальник отдела лизинга оборудования и спецтехники компании «Балтийский лизинг», отмечает, что количество лизинговых сделок всегда коррелирует с общеэкономической картиной в том или ином сегменте рынка, в данном случае — в строительном. Если застройщики переживают кризис и не стремятся приобретать новую технику, то ожидать высокой активности на рынке лизинга в данном сегменте не приходится. «По итогам последних исследований, доля лизинговых сделок в объемах нового бизнеса в РФ по сегменту строительной техники колеблется в районе 7%, для нашей компании в денежном эквиваленте эта доля на конец 2016 года составляла более 2,1 млрд рублей. Однако мы прогнозируем рост числа сделок по оформлению в лизинг дорожно-строительной техники во втором полугодии, в свете новой программы льготного лизинга спецтехники, которая реализуется при поддержке Минпромторга России. Наша компания в числе первых заключила с Министерством промышленности и торговли РФ соглашение о предоставлении субсидий», — рассказала госпожа Щекотова.

Алексей Тузов, эксперт транспортной отрасли, отмечает, что сегодня после лизинга вторая по популярности схема использования техники — аренда. «Доля арендованного оборудования в общем объеме строительной техники в России составляет 5–7%. Санкт-Петербург стоит на первом месте по данному показателю — доля строительной техники, которую фирмы берут в аренду в Северной столице, варьируется в пределах 25–30%. Лизинг играет сегодня большую роль для компаний, занимающихся строительством. В 2015 году доля лизинговых сделок на рынке строительной техники

составляла 30%, в прошлом году этот показатель вырос уже до 50%. Благодаря росту спецпредложений как со стороны поставщиков строительной техники, так и самих производителей, условия лизинга стали более привлекательными, чем в 2014–2015 годах. Например, за последний год минимальный аванс во всех российских лизинговых компаниях снизился на 10–15%. Плюс к этому активно развивается программа субсидирования, поддерживающая те предприятия, которые приобретают строительную технику в лизинг», — рассказал господин Тузов.

В целом по России, по его подсчетам, за январь — май 2017 года объем рынка дорожно-строительного транспорта значительно вырос по сравнению с годом ранее: на 75%, до 14,78 тыс. единиц. На рост рынка повлияло несколько факторов: стабильность рубля, восстановление финансирования государственных стройпроектов и так называемый эффект отложенного спроса. Доля Петербурга в объеме российского рынка строительной техники, как правило, составляет 25–30%. Одним из основных игроков рынка спецтранспорта в Ленинградской области считается завод Caterpillar в городе Тосно. Это одно из четырех крупнейших предприятий в России, выпускающих спецтехнику под всемирно известными брендами. Предприятие производит самосвалы и гусеничные экскаваторы.

БЮДЖЕТНЫЙ ВАРИАНТ Анна Филатова, генеральный директор ООО «ГКР-лизинг», говорит, что на рынке строительной техники существует стабильный спрос на бывшую в употреблении технику. «Как правило, лизинговые компании предоставляют в лизинг технику не старше семи лет. При этом важно провести правильную оценку стоимости и технического состояния техники, которая обычно осуществляется совместно с поставщиками. На рынке пользуются спросом самосвалы, самосвальные прицепы, экскаваторы, погрузчики. Практически все лизинговые компании имеют в своих портфелях строительно-дорожную технику и стараются увеличить свой портфель в этом сегменте», — отмечает она.

Госпожа Щекотова с ней согласна: «Поскольку в текущей ситуации существенная часть клиентов старается выбирать бюджетные варианты оборудования для своего бизнеса, доля бывшего в употреблении имущества возрастает. Из поддержанной техники представители строительной отрасли стараются оформлять в лизинг универсальные машины, например, экскаваторы, погрузчики. Наиболее перспективное в этом году направление — работа с компаниями, ведущими бизнес в сфере дорожного строительства».



В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2017 ГОДА ОБЪЕМ РЫНКА ДОРОЖНО-СТРОИТЕЛЬНОГО ТРАНСПОРТА ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ ПРОШЛОГО ГОДА ВЫРОС НА 75%

ТЯЖЕЛАЯ ДОЛЯ Эксперты говорят, что некоторые сегменты строительной техники растут быстрее рынка. Евгений Данилов, менеджер проекта HDT АО «Исузу Рус», отмечает, что сегмент новой тяжелой грузовой техники полной массой свыше 18 тонн растет быстрее рынка коммерческой техники: он увеличился на 18,4% (до 36 892 штук) в 2016 году и на 55,5% (до 8899 штук) по итогам первого квартала 2017 года. Рынок коммерческой техники полной массой от 3,5 тонны показал рост 15,3% (59 841 штука) в прошедшем году и 33,4% (12 511 единиц) по итогам первых трех месяцев 2017 года. «Две третьих сегмента HDT (техника с массой более 18 тонн) приходится именно на строительную технику, из которой, в свою очередь, большую часть составляют самосвалы, поэтому приведенные показатели в полной мере применимы и к строительной технике. Указанная тенденция к росту сохранится и по итогам первого полугодия 2017 года», — говорит господин Данилов.

По его мнению, восстановлению и росту рынка строительной техники обязан несколькими факторам. Четыре года подряд (с 2013 года) сегмент, следуя тренду всего рынка, падал, последний пик продаж пришелся на 2012 год, поэтому сейчас, в 2017–2018 годах, клиенты более активно обновляют технику, срок эксплуатации которой в среднем как раз и составляет пять лет. «Серьезное влияние на сегмент, где доля лизинговых сделок особенно высока в связи с дороговизной техники, оказывает программа Минпромторга РФ по субсидированию лизинга. Существенной поддержкой для рынка являются крупные инфраструктурные проекты. Прежде всего это трасса «Таврида» Керчь — Симферополь — Севастополь по территории Крыма, ВСМ Москва — Санкт-Петербург и Москва — Казань со среднесрочной перспективой продления до Екатеринбург, а также Белкомур — планируемая стратегическая железнодорожная магистраль, которая соединит регионы Сибири и Урала со стратегическими предприятиями СЗФО России. Наконец, текущий год является последним годом, когда клиенты могут сэкономить, приобретая новую технику класса «Евро-4»: согласно обновлениям технического регламента, вступающим в силу с 01.01.2018, произведенные с этого момента транспортные средства должны соответствовать более

дорогому классу «Евро-5», — рассказал господин Данилов.

Госпожа Филатова отмечает, что на 2017 и 2018 годы придется проведение значительной части работ по подготовке инфраструктурных объектов к чемпионату мира по футболу 2018 года и по реализации проектов по дорожному строительству. В связи с этим она прогнозирует дальнейший рост объема лизинга строительной техники.

Господин Данилов говорит, что за первые четыре месяца 2017 года объем рынка новой строительной тяжелой техники (свыше 18 тонн) в Петербурге составил, по оценкам компании, основанным на данных «Автостата», около 65 единиц. Показатель СЗФО в целом, включая Северную столицу, — 160–165 единиц. Если говорить обо всем сегменте, включая в него не только новую, но и бывшую в употреблении технику, то его объем в Петербурге составил 115 единиц, в масштабе всего СЗФО — 360–370 единиц. «Таким образом, оборот бывшей в употреблении техники по-прежнему высок и составляет значительную долю в сегменте», — отмечает эксперт.

В целом доля новой строительной техники в Санкт-Петербурге и СЗФО, по оценкам «Исузу Рус», составляет 40–45% от всего рынка новой техники HDT. Доля всего сегмента, включающего и поддержанную технику, для Петербурга — 25%, в СЗФО — около 37%.

«Сегментация рынка строительной техники единообразна для Санкт-Петербурга и СЗФО: в обоих случаях приблизительно половина приходится на самосвалы, две следующие по наибольшей распространенности надстройки — автокраны и дорожная комбинированная техника. Это справедливо как для новой техники, так и для всего сегмента, включающего поддержанную технику. Среди остальных типов кузовов — манипуляторы, автобетоносмесители, автобетононасосы, автобуровые, автовышки, цементирующие агрегаты», — перечисляет господин Данилов.

Безусловными лидерами сегмента строительной техники являются марки отечественных производителей — КамАЗ, МАЗ и «Урал». На их долю в Санкт-Петербурге и в СЗФО приходится 80–90% рынка новой и бывшей в употреблении техники суммарно. Если брать только новую технику, то здесь доля еще выше: она достигает 97%. ■

«С УЧАСТНИКАМИ СТРОИТЕЛЬНОГО РЫНКА НИКТО НЕ ПОСОВЕТОВАЛСЯ»

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ ГК «РОССТРОЙИНВЕСТ» ИГОРЬ КРЕСЛАВСКИЙ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ ЛИДИИ ГОРБОРУКОВОЙ ПОДВЕЛ ИТОГИ РАБОТЫ КОМПАНИИ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2017 ГОДА, А ТАКЖЕ ВЫСКАЗАЛ СВОЕ МНЕНИЕ О ТОМ, КАКОЕ ВЛИЯНИЕ НА СТРОИТЕЛЬНЫЙ РЫНОК ОКАЖУТ ПОПРАВКИ, ВНОСИМЫЕ В 214-ФЗ О ДОЛЕВОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ И ДРУГИЕ ПОДЗАКОННЫЕ АКТЫ.

BUSINESS GUIDE: Согласны ли вы с утверждением участников строительного рынка Петербурга о том, что наращивать продажи приходится за счет снижения прибыли?

ИГОРЬ КРЕСЛАВСКИЙ: В целом это верно. На это в принципе влияет общеэкономическая ситуация. На мой взгляд, в дальнейшем объемы строительства будут сокращаться: на рынок будет меньше выходить новых объектов. В результате предложение снизится, а спрос останется на прежнем уровне или вырастет. При такой ситуации цены должны пойти вверх. Так всегда бывает на рынке, это лишь вопрос времени. Это очередной виток развития рынка.

BG: Компании какого типа будут отказываться от новых проектов? Ваша компания, например, не отказывается от них.

И. К.: Речь не идет о том, что какие-то застройщики будут полностью отказываться от реализации новых проектов, хотя и такое возможно, учитывая те законодательные изменения, которые вступят в силу с июля 2018 года. Я в первую очередь подразумеваю, что компании будут придерживаться, откладывая запуск продаж и строительства новых очередей в комплексных проектах. Таким образом, объемы сократятся.

BG: Недавно Госдума РФ приняла закон о компенсационном фонде долевого строительства. Какое ваше мнение по поводу пунктов нового закона. Пойдут ли они на пользу рынку?

И. К.: Законодатель преследует с виду благородную цель — защиту прав дольщиков. Но при этом создаются условия, которые будут вредить всему строительному рынку, а в конечном итоге негативно скажутся и на покупателях жилья. Я считаю, что размер обязательных отчислений застройщиков в компенсационный фонд долевого строительства, установленный на уровне 1,2% от стоимости каждого договора с дольщиком, слишком большой. Раньше говорили, что ставка должна быть дифференцированной для разных компаний. Но в итоге сейчас она одинаковая и для компании с большим опытом и высокой надежностью, и для новичка, у которого за душой один проект. Так тоже неправильно. Ведь все это дополнительная нагрузка на себестоимость.

Компания «Росстройинвест» пока не проводила полную юридическую экспертизу нового закона. Но даже после первого прочтения нормативного акта можно сделать вывод, что в целом закон принят непродуманный. С участниками строительного рынка никто не советовался. Эта поспешность принятия закона удивляет. Уверен, что до 1 июля 2018 года этот закон еще претерпит изменения.

BG: Эти законодательные изменения как-то повлияют на ситуацию с количеством игроков на строительном рынке?

И. К.: Я думаю, что повлияют. В первую очередь они ударят по небольшим ком-



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ

паниям. Кроме того, общее ужесточение правил работы на рынке повлечет за собой уменьшение предложения. Безусловно, очистка рынка будет, более мелкие игроки покинут отрасль. Но при этом государство забывает про развитие рынка, регулируя его вот таким жестким способом. Судя по всему, стоит задача сделать отрасль менее конкурентоспособной, более управляемой. А ведь именно предпринимательство развивает рынок, дает налоги и другие блага государству, если создавать компаниям правильные условия для работы.

BG: А что насчет дольщиков, им изменения пойдут на благо?

И. К.: Увеличение себестоимости квадратного метра, думаю, им точно на пользу не будет. Надежность компаний увеличится, это плюс. Но тут важно посмотреть, как заработают все эти механизмы с юридической точки зрения. Не исключено, что некоторые положения закона в итоге функционировать не будут, так как найдутся лазейки для их несоблюдения. Это как с механизмом страхования. Я, например, не знаю ни одного случая, чтобы хоть одна страховая компания, в которую вся страна перечисляла деньги, достроила хоть один объект. А ведь страховых компаний не больше двадцати, а на самом деле рабочих из них только пять. Они уходят от ответственности, называя это нестраховым случаем. В результате деньги идут страховым компаниям, а дольщикам от них никакого толка. Это фикция чистой воды.

BG: Есть мнение, что застройщики начнут скупать участки земли и быстрее получать разрешение на строительство на них до 1 июля 2018 года, чтобы работать по старым правилам...

И. К.: В этом есть определенный смысл, и я уверен, что некоторые компании пойдут именно по этому пути. Хотя я и уверен, что запастись разрешениями на строительство на годы вперед невозможно, тем не менее увеличение разрешений на строительство мы точно увидим в первом полугодии 2018 года. В каком-то виде новый закон станет катализатором принятия решения по тем сделкам, которые сейчас находятся в затянувшейся стадии. Люди начнут быстрее принимать решения как по покупке, так и по продаже земли.

BG: На этом фоне что будет происходить со стоимостью земли?

И. К.: Цена на нее снизится, так как продать землю так же важно, как и ее купить. Сейчас земельный рынок подешевел, товар стал более сложным. Участки недостаточно проработаны, в основном продаются без необходимой разрешительной документации. А на решение этих вопросов уходит много дополнительного времени.

BG: Есть ли спад в продажах у компании «Росстройинвест» по итогам первого полугодия 2017 года?

И. К.: Вообще, если брать итоги продаж в целом по году, то спада мы не видим. Может быть, по отдельным месяцам есть незначительное снижение. У нас месяц от месяца данные меняются — где-то больше, где-то меньше. А общий объем продаж в первом полугодии близок к плану.

BG: «Росстройинвест» вышел на рынок Москвы. Как идет работа над проектом? Определелись ли уже с архитектурным обликом будущего объекта?

И. К.: Компания приобрела земельный участок площадью около 0,6 га на территории неработающего хлебозавода на Звенигородском шоссе, практически в центре Мо-

сквы. Мы провели архитектурный конкурс, победу в котором одержала мастерская очень известного московского архитектора Юрия Григоряна. Сейчас идет активная работа над проектом. Это будет элитный комплекс, очень привлекательный с архитектурной точки зрения. В нем в качестве доминант предусмотрены две башни высотой 75 метров. Фасады будут отделаны натуральными материалами. Непосредственно строительство объекта мы планируем начать в первом квартале 2018 года.

BG: Есть ли в планах компании дальнейшее расширение портфеля проектов в Москве?

И. К.: Да, конечно, мы пришли на рынок Москвы надолго. Мы рассматриваем все привлекательные предложения по локациям внутри МКАД. Но новые участки пока не купили. Переговоры идут, работа ведется, но сделок, о которых можно рассказать, пока нет.

BG: Интересно ли компании поучаствовать в программе реновации кварталов в Москве?

И. К.: Все зависит от конкретных условий программы. Пока ясности нет. Будет ли построен дополнительный объем жилья или все будет передаваться людям, переселившимся из кварталов реновации, что будет происходить с освободившимися в процессе реновации земельными пятнами...

BG: Как идет реализация проектов ЖК «Два ангела» и ЖК «Суворов», заявленных компанией в 2017 году?

И. К.: Мы считаем эти проекты более чем удачными. Оба объекта расположены в удобной локации. Жилой комплекс «Два ангела» мы строим в Красногвардейском на Республиканской улице рядом с Малоохтинским парком. А ЖК «Суворов» будет расположен в Калининском районе на проспекте Маршала Блюхера, 12. У каждого из объектов своя оригинальная архитектура и удобные планировки. После старта продаж по этим проектам мы видим на них устойчивый спрос.

BG: Смольный собирается создать НКО «Фонд социальных обязательств». Новая структура призвана унифицировать взаимоотношения между петербургским правительством и девелоперами в части социальных обязательств. По-вашему, такая структура нужна?

И. К.: Очевидно, что порядок в решении этих вопросов нужен. Все, как всегда, зависит от реализации. На мой взгляд, нужно тщательно продумать механизм, запуск которого предлагает Смольный, точно все просчитать, проконсультироваться со строительным сообществом, а потом начинать воплощать в жизнь.

BG: Планирует ли компания до конца 2017 года заявлять о реализации новых объектов?

И. К.: Да, мы намерены вывести на рынок еще один новый проект, о котором расскажем чуть позже. ■

СКЛАДЫ ПОДАЮТ СЛАБЫЕ ПРИЗНАКИ ЖИЗНИ

В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2017 ГОДА В ПЕТЕРБУРГЕ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ БЫЛО ВВЕДЕНО 33 ТЫС. КВ. М КАЧЕСТВЕННЫХ СКЛАДСКИХ ПЛОЩАДЕЙ, ЧТО НА 77% НИЖЕ ПОКАЗАТЕЛЯ АНАЛОГИЧНОГО ПЕРИОДА ПРОШЛОГО ГОДА, ИЗ НИХ В СПЕКУЛЯТИВНОМ СЕГМЕНТЕ РЫНОК ПОПОЛНИЛСЯ МИНИМАЛЬНЫМ ОБЪЕМОМ — 1,5 ТЫС. КВ. М.

РОМАН РУСАКОВ

Такие данные приводит компания Knight Frank St. Petersburg. Другой игрок рынка приводит несколько иные цифры, однако картина аналогична: по данным компании JLL, во втором квартале 2017 года в Петербурге было введено 25 тыс. кв. м складов, что на 64% ниже результата аналогичного периода прошлого года. В совокупности за первое полугодие рынок увеличился на 37 тыс. кв. м, что в четыре раза меньше, чем в январе — июне 2016 года.

ОДИН КРУПНЫЙ «Ключевым объектом, поступившим на рынок в течение полугодия, является складской комплекс логистической группы „Адмирал-ТСВ“, расположенный на территории индустриального парка „Марьино“. Складская площадь комплекса класса А составляет 18 тыс. кв. м», — говорит Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg.

В JLL отмечают, что, помимо этого, был введен в эксплуатацию торгово-складской комплекс «Петрович» на Таллинском шоссе (15 тыс. кв. м общей площади, из которых 5 тыс. кв. м относится к качественным складам).

По итогам полугодия суммарный объем качественных складских площадей Санкт-Петербурга и Ленинградской области составил 3,15 млн кв. м. Суммарное свободное предложение на рынке качественной складской недвижимости составило 190 тыс. кв. м. В течение рассматриваемого периода суммарная вакантная площадь увеличилась на 10 тыс. кв. м преимущественно в классе А. Доля свободных площадей в классе А составила 5,4%, в классе В — 7,1%.

Объем сделок аренды и продажи за первые шесть месяцев 2017 года превы-

сил значения первых полугодий предыдущих лет и достиг 150 тыс. кв. м. «При этом ждать рекорда по итогам всего года не стоит: результат прогнозируется на уровне 2016 года — 256 тыс. кв. м. Это существенно ниже уровня 2014 года, когда за счет сделок built-to-suit объем купленных и арендованных площадей достиг 389 тыс. кв. м», — добавляет Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге.

Наибольшая доля в структуре спроса пришлась на логистические компании — 31%. Объем арендованных и купленных площадей производственными компаниями, торговыми операторами и дистрибуторами распределен равномерно (по 22%).

АРЕНДАТОРЫ ВОЗВРАЩАЮТСЯ Ситуация в складском сегменте рынка недвижимости Санкт-Петербурга постепенно стабилизируется. На протяжении полугодия наблюдались положительные тенденции. В первую очередь отмечен рост спроса со стороны арендаторов, что подтверждается заключением целого ряда крупных сделок, в том числе — по аренде строящихся складских площадей. Также отмечается активность компаний, оперирующих в сферах торговли, логистики и дистрибуции. Общий объем сделок аренды по итогам полугодия превысил 95 тыс. кв. м.

Несмотря на высокий объем сделок, доля вакантных площадей снизилась не очень значительно — на 0,4 п. п., с 6,5 до 6,1%. «Это связано с тем, что большая часть сделок представляют собой переезд с улучшением коммерческих условий. В абсолютных цифрах на конец второго квартала было свободно 174 тыс. кв. м складов», — поясняют в JLL.

Чистое поглощение качественных складских площадей по итогам полугодия, по данным Knight Frank St. Petersburg, составило 23 тыс. кв. м, в сравнении с аналогичным периодом прошлого года показатель снизился на 79%. «Стоит отметить, что основной объем поглощения первого полугодия 2016 года был достигнут за счет вывода на рынок площадей, реализованных по схеме built-to-suit или предназначенных под собственные нужды компаний. Динамика ввода в эксплуатацию площадей, ориентированных на данные схемы использования, в 2017 года значительно ниже», — говорят в компании.

Как отмечают в компании, хотя интерес к built-to-suit по-прежнему высок, изменился характер запросов: если ранее дистрибуторские компании ориентировались в основном на долгосрочную аренду, то в текущий момент заказчики преимущественно нацелены на последующую покупку построенных под них складских площадей.

По данным Knight Frank St. Petersburg, запрашиваемые ставки аренды качественных складских комплексов в среднем стабильны и остаются на уровне конца 2016 года, пообъектное изменение незначительно. Средневзвешенная запрашиваемая ставка аренды по итогам полугодия в классе А составила 470 рублей за квадратный метр в месяц, включая НДС и ОР. В классе В ставка аренды составила 436 рублей за квадратный метр в месяц, включая НДС и ОР. По сравнению с итогами 2016 года уровень средневзвешенной запрашиваемой ставки аренды в классе В увеличился на 3% в связи с изменением структуры предложения вакантных площадей.

Спрос на аренду помещений производственного назначения в основном ори-

ентирован на объекты, расположенные в черте города. Наиболее интересными являются помещения, расположенные на первом этаже площадью от 1 до 2 тыс. кв. м. В структуре производственных запросов преобладают заявки на долгосрочную аренду со средним бюджетом 370 рублей за квадратный метр в месяц, включая НДС и ОР.

Суммарный объем ввода по итогам года прогнозируется на уровне как минимум в два раза ниже в сравнении с аналогичным показателем 2016 года. Согласно заявленным девелоперами планам, до конца 2017 года прирост площадей составит еще около 70 тыс. кв. м, из них половина предназначена для рынка аренды. Основными строящимися спекулятивными объектами, запланированными к вводу, являются пятый и шестой корпуса комплекса «Октавиан» во Всеволожском районе и четвертая очередь складского комплекса «Орион» в Выборгском районе.

«Совокупная площадь строящихся складских комплексов, которые находятся в высокой степени готовности и могут выйти на рынок в августе — декабре 2017 года, составляет 22,5 тыс. кв. м. Это на 78% ниже результата второго полугодия 2016 года», — отмечают в JLL. Сроки окончания строительства нескольких складских объектов были перенесены на будущий год, что привело к пересмотру аналитиками JLL прогноза ввода по итогам 2017 года в сторону снижения — до 59,5 тыс. кв. м. Это на 65% ниже, чем объем ввода в 2016 году.

Существенный рост девелоперской активности, в том числе в спекулятивном сегменте, ожидается в 2018 году.

«Из ключевых проектов стоит отметить развитие логистических комплексов Armada Park и Nordway, где проектируются новые очереди, предназначенные для рынка аренды, их суммарная складская площадь превышает 80 тыс. кв. м», — говорит Светлана Московченко. Рост запрашиваемых арендных ставок качественных складских комплексов возможен в конце 2017 года по мере поглощения объема вакантных площадей на фоне низкого годового ввода, прогнозирует она.

Михаил Тюнин, заместитель генерального директора Knight Frank St. Petersburg, добавляет: «Несмотря на то, что на рынке вакантно 190 тыс. кв. м складских площадей классов А и В, найти свободную площадь больших форматов от 10 тыс. кв. м сложно. А спрос на такие помещения есть. Этим объясняется рост интереса клиентов к формату built-to-suit с последующей покупкой построенного объекта. Сейчас ведущие девелоперы способны предложить высочайшее качество строительства объекта, сохранив при этом доступную для потребителя цену. И это важный момент в развитии складского рынка: сделки по аренде начинают уступать преимущество сделкам по продаже». ■



ИНТЕРЕС К BUILT-TO-SUIT ПО-ПРЕЖНЕМУ ВЫСОК, НО ХАРАКТЕР ЗАПРОСОВ ИЗМЕНИЛСЯ: РАНЕЕ КОМПАНИИ ОРИЕНТИРОВАЛИСЬ В ОСНОВНОМ НА ДОЛГОСРОЧНУЮ АРЕНДУ, ТЕПЕРЬ ЗАКАЗЧИКИ ПРЕИМУЩЕСТВЕННО НАЦЕЛЕНЫ НА ПОСЛЕДУЮЩУЮ ПОКУПКУ ПОСТРОЕННЫХ ПОД НИХ ПЛОЩАДЕЙ



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

УЧАСТНИКИ КРУГЛОГО СТОЛА ПРИШЛИ К ВЫВОДУ, ЧТО ДАЖЕ НЕОЧЕВИДНАЯ ВЫГОДА ОТ ВНЕДРЕНИЯ «ЗЕЛЕННЫХ» ТЕХНОЛОГИЙ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ СТАНЕТ ЯВНОЙ ЧЕРЕЗ НЕКОЛЬКО ЛЕТ

Немецкая компания «Кнауф» провела среди европейских девелоперов, инвесторов, архитекторов и производителей материалов исследование, результаты которого выявили ведущие тренды в «зеленом» строительстве. К основным из них относятся: энергосбережение и снижение выбросов углекислого газа, быстрый и легкий процесс строительства, а также низкая стоимость материалов и их функциональность.

Руководитель отдела продукт-менеджмента Северо-Западной сбытовой дирекции компании «Кнауф» Евгений Павлов рассказал о том, что компания добилась существенных результатов в экостроительстве с помощью специально разработанных цементных плит. По его словам, они не только повышают энергоэффективность здания, но и обеспечивают самый низкий уровень выбросов углекислого газа в атмосферу при производстве в сравнении с материалами для систем аналогичного применения.

Генеральный директор Docklands Development Екатерина Запороженченко отметила, что при строительстве энергоэффективных зданий они применяют усиленную теплоизоляцию фасадов (в два-три раза выше нормы) и особую конструкцию и стандарты при установке энергоэффективных окон. «Сейчас покупателям стали важны не только такие критерии, как цена, локация и планировка, но и качество проекта, а также технологии, применяемые при его строительстве», — уверена госпожа Запороженченко.

ДОРОГАЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ

Требования по повышению энергоэффективности и экологичности объектов недвижимости, а также минимизации воздействия на окружающую среду на этапах строительства заложены в российском профессиональном «зеленом» стандарте Green Zoom, появившемся на рынке в 2014 году. По словам заместителя генерального директора по вопросам устойчивого развития «Бюро техники» Евгения Тесли, стандарт стал популярен среди российских девелоперов: по нему прошли сертификации 24 проекта в Москве, Санкт-Петербурге, Казани, Екатеринбурге, Хабаровске и Тюмени. Также специалист сообщил, что по системам BREEAM (английский мировой

стандарт) и LEED (американский мировой стандарт) в России сертифицировано 92 проекта, причем среди них всего пять проектов жилой застройки.

По мнению представителя «Бюро техники», несмотря на кризис, наметился рост числа «зеленых» проектов в жилой и коммерческой недвижимости. Небольшой спад наблюдается в промышленности, что эксперт связывает с незавершенным пока процессом строительства нескольких объектов. «В коммерческой недвижимости более понятная реализация энергоэффективных решений. При их применении наблюдается снижение платы за электро- и теплопотребление на 20–25% исходя из арендной ставки», — рассказал господин Тесля. Он сообщил, что при использовании десяти самых популярных энергоэффективных решений (светодиоды, приточно-вытяжная система с рекуперацией, датчики освещенности, энергоэффективные стеклопакеты) на 6 тыс. кв. м жилой площади дополнительные затраты составляют 5 млн рублей, из которых более 50% — это расходы на приточно-вытяжную систему. Это увеличивает стоимость строительства примерно на 900 рублей на квадратный метр.

Господин Тесля заметил, что некоторые энергоэффективные решения применять в России экономически невыгодно, хотя и целесообразно: «Вода у нас безумно дешевый энергетический ресурс. Когда она подорожает раз в десять, тогда ее и будет экономить инвестор».

В то же время заместитель генерального директора института территориального планирования «Урбаника» Александр Холоднов рассказал об итогах обследования введенных до 2014–2015 годов жилых комплексов в Петербурге (а таковых было около 300). «Те комплексы, которые позиционировали себя в качестве «зеленых» и энергоэффективных, получили в нашем рейтинге высокие позиции», — сказал он.

КРИЗИС УДАРИЛ ПО ЭКОТЕХНОЛОГИЯМ

«Я считаю, что никакого «зеленого» строительства в России вообще нет», — заявил генеральный директор проектного бюро Rumpi Евгений Богданов. — Значение «зеленого» строительства подразумевает определенный менталитет общества. Мы в России можем говорить о «зеленом»

В «ЗЕЛЕНОМ» ТРЕНДЕ

ОБ ЭКОЛОГИЧНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ В ПЕТЕРБУРГЕ ЗАГОВОРИЛИ ОКОЛО ДЕСЯТИ ЛЕТ НАЗАД. НО ДО СИХ ПОР В ГОРОДЕ НЕМНОГО ОБЪЕКТОВ, ВОЗВЕДЕННЫХ С ПРИМЕНЕНИЕМ ЭКОТЕХНОЛОГИЙ И СЕРТИФИЦИРОВАННЫХ ПО МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ. НАСКОЛЬКО ЭФФЕКТИВНО И ЭКОНОМИЧЕСКИ ЦЕЛЕСООБРАЗНО ВНЕДРЕНИЕ «ЗЕЛЕННЫХ» ТЕХНОЛОГИЙ В ЖИЛОЕ, КОММЕРЧЕСКОЕ И ПРОМЫШЛЕННОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО И КАКОВЫ ПЕРСПЕКТИВЫ ИХ ПРИМЕНЕНИЯ, ОБСУЖДАЛИ УЧАСТНИКИ КРУГЛОГО СТОЛА «ТЕХНОЛОГИИ „ЗЕЛЕНОГО“ СТРОИТЕЛЬСТВА В РОССИИ», ОРГАНИЗОВАННОГО ИД «КОММЕРСАНТЪ».

МАРИНА КОСТЮКЕВИЧ

строительстве, только когда существует запрос конкретного частного лица или компании». По мнению господина Богданова, в России можно говорить об энергоэффективности, реализованной в жилом строительстве лишь посредством утепления контура здания и применения механической вентиляции, в некоторых случаях — с рекуперацией.

«Проектировщик сталкивается на пути совместного движения с заказчиком к „зеленому“ строительству не только с явно устаревшими СНиПами и ГОСТами, но и с крайне консервативными согласующими органами — экспертизой и монополистами, которые, уж совершенно точно, как космос далеки от „зеленого“ строительства и крайне неохотно согласуют нам с заказчиком современные нормы водопотребления, например», — высказался специалист.

По заверению Евгения Богданова, кризисные времена привели к тому, что строительные компании отказываются от внедрения энергоэффективных технологий. «Мы дошли до того, что заказчики сегодня отказываются не только от механической вентиляции в пользу железобетонных вентканалов, но возвращают в свои проекты вертикальную систему отопления», — привел пример господин Богданов и отметил, что внедрение механической вентиляции экономически целесообразно при стоимости квадратного метра от 80 тыс. рублей. «Более 60% рынка вообще мало чего общего имеет не только с „зеленым“ строительством, но даже и с энергоэффективным», — подчеркнул участник круглого стола.

Главный инженер МФК «Лакта-центр» Сергей Никифоров отметил, что нет дефицита в технологиях. «Они все доступны, но их все нужно правильно применить и обчитать. Иначе получится затратная и бесполезная каша. Мы использовали более 100 «зеленых» решений на нашем объекте. Сейчас есть даже замки, которые в рабочем состоянии потребляют ноль ватт. И если комплекс достаточно большой (а у нас площадь более 400 тыс. «квадратов»), то «зеленая» тема актуальна», — считает специалист.

Сомодератор круглого стола, старший менеджер компании ЕУ в Санкт-Петербурге Александр Чижов напомнил присутствующим, что владельцы зданий

высокого класса энергоэффективности могут быть освобождены от уплаты налога на имущество на три года.

ДРАЙВЕР «ЗЕЛЕНОГО» РОСТА

Руководитель отдела исследований JLL Владислав Фадеев рассказал, что драйверы развития «зеленого» девелопмента в российских городах существенно отличаются. «Начало его в Москве связано со спросом международных компаний-арендаторов, в стандартах которых было записано, что они должны находиться в сертифицированных комплексах, а на рынке таковых не было. В Петербурге драйвером стало предложение недвижимости — высокий уровень вакантных площадей заставил девелоперов задуматься о маркетинговых «фишках» для привлечения внимания. И следуя за успешным опытом Москвы, они начали предлагать экостроения», — отметил аналитик.

На его взгляд, в Петербурге крупных арендаторов можно пересчитать по пальцам одной руки. Среди них самый крупный — это «Газпром». Господин Фадеев подчеркнул, что в городе сейчас семь офисных сертифицированных «зеленых» зданий, шесть из которых занимают структуры газовой корпорации. «В международной практике все понимают, что основным арендатором офисных зданий выступают компании, оказывающие негативное влияние на окружающую среду, — нефтеперерабатывающие, добычающие», — поделился своим мнением Владислав Фадеев. Он также рассказал, что в России увеличивается доля сертифицированных торговых центров — за 2016 год она выросла с 2 до 18%.

Среди обсуждаемых плюсов применения инновационных экотехнологий (повышение качества и производительности работ, экономия энергоресурсов, экологичность) доцент кафедры строительного производства СПбГАСУ Вера Челнокова выделила и существенные минусы: отсутствие законодательной базы, неготовность рынка к применению технологий, удорожание строительства, длительный срок окупаемости, нехватку специалистов нужного уровня. Генеральный же директор Maris Properties Борис Мошенский отметил, что развитие «зеленых» технологий невозможно без создания системы переработки и утилизации мусора. ■



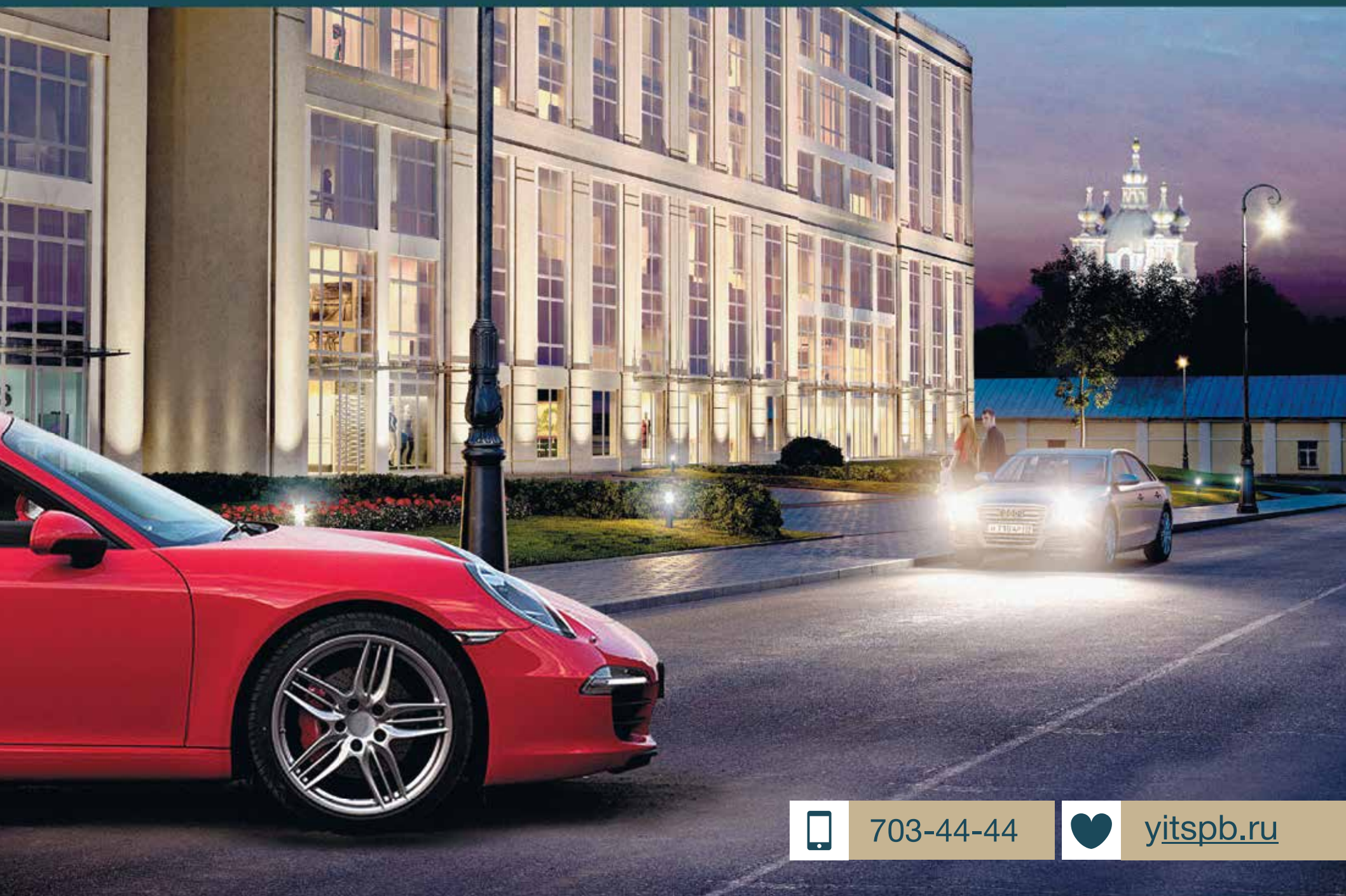
СМОЛЬНЫЙ
ПРОСПЕКТ
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

Подземный паркинг

за **1 руб.**

при покупке
квартиры
на Смольном проспекте.

Место определяет положение.



703-44-44



yitspb.ru

Застройщик АО «ЮИТ Санкт-Петербург». Акция действует при покупке любой квартиры стоимостью от 35 до 70 млн. руб. в новом строительстве и распространяется на одно стандартное машиноместо. Скидка предоставляется от базовой стоимости квартиры и не суммируется ни с одной из действующих акций. Машиноместо приобретается по акции в единовременную оплату. Период действия акции с 20.07 по 15.09.2017. Количество машиномест участвующих в акции, ограничено. Все подробности акции уточняйте по телефону 703-44-44. Проектные декларация на сайте yitspb.ru. Реклама