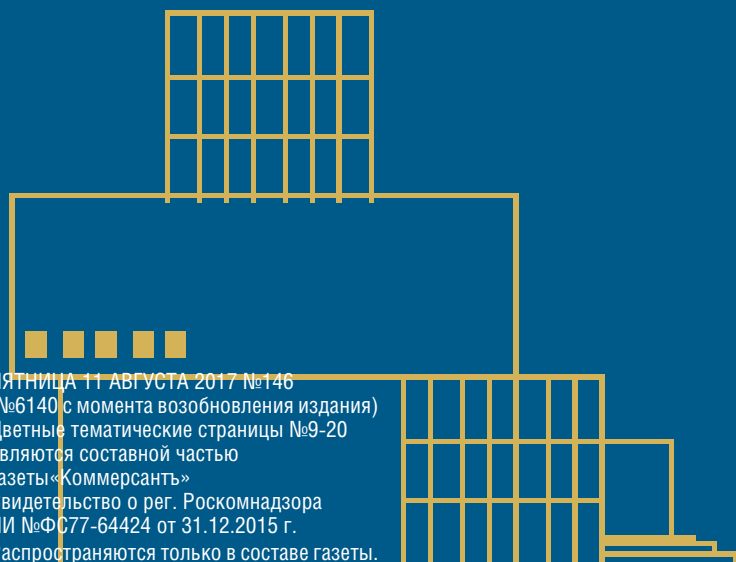
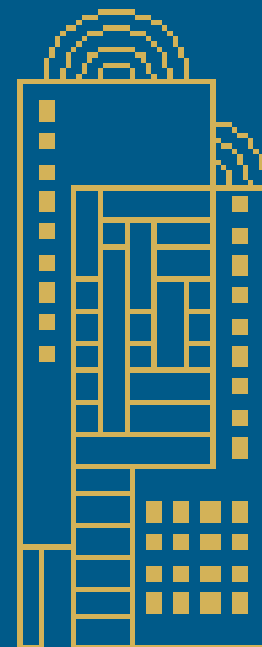
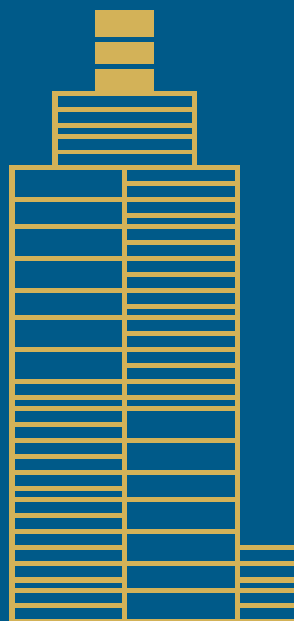
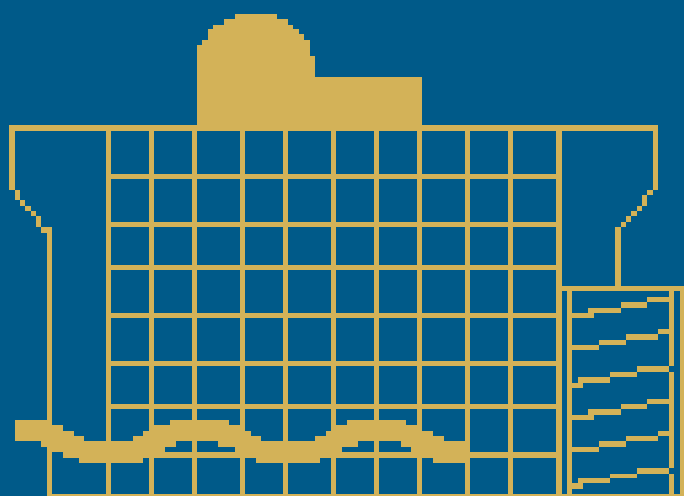
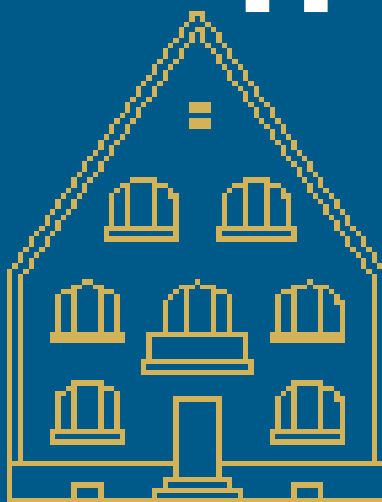
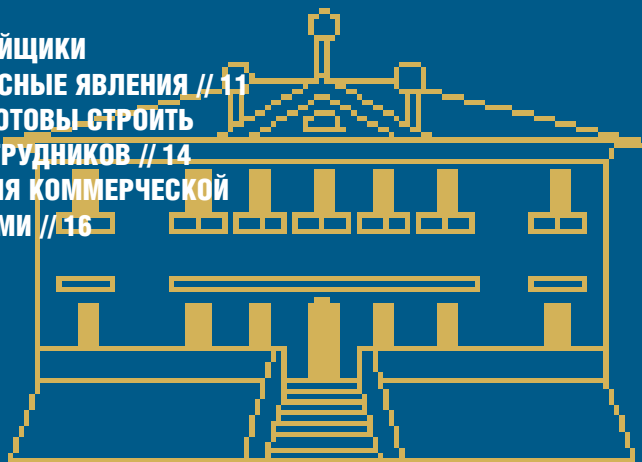


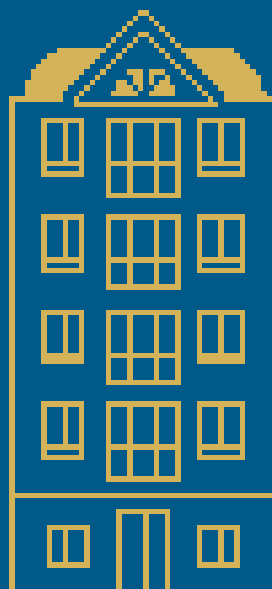
# СТРОИТЕЛЬСТВО И НЕДВИЖИМОСТЬ

КАК ПЕРМСКИЕ ЗАСТРОЙЩИКИ  
ПРЕОДОЛЕВАЮТ КРИЗИСНЫЕ ЯВЛЕНИЯ // 11  
КАКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ГОТОВЫ СТРОИТЬ  
ЖИЛЬЕ ДЛЯ СВОИХ СОТРУДНИКОВ // 14  
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ  
НЕДВИЖИМОСТИ В ПЕРМИ // 16



ПЯТНИЦА 11 АВГУСТА 2017 №146  
(№6140 с момента возобновления издания)  
Цветные тематические страницы №9-20  
являются составной частью  
газеты «Коммерсантъ»  
Свидетельство о рег. Роскомнадзора  
ПИ №ФС77-64424 от 31.12.2015 г.  
Распространяются только в составе газеты.

**Коммерсантъ**



# BUSINESS GUIDE

# КОММЕРСАНТЪ

**BUSINESS GUIDE** ТЕМАТИЧЕСКИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ К ГАЗЕТЕ **КОММЕРСАНТЪ**





ИРИНА ПЕЛЯВИНА,  
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE  
«СТРОИТЕЛЬСТВО И НЕДВИЖИМОСТЬ»

ВЫШЛИ ИЗ СТРОЯ

Строительный рынок переживает не самые легкие времена. Если по другим отраслям кризис ударил сразу, то его последствия для строительства стали наиболее очевидны только сейчас. На фоне общего снижения темпов строительства растет количество «проблемных» объектов. Больше тревоги вызывают трудности, возникшие у крупнейших застройщиков, которые стабильно работают на рынке Перми долгие годы. В существующих условиях и инвесторы, и покупатели хотят знать, как действовать дальше. Эксперты утверждают, что кризис — это как естественный отбор: выживут только сильнейшие. В дальнейшем эти трудности пойдут на пользу не только высококонкурентному рынку, но и покупателю. Сегодня у застройщиков есть шанс показать себя и избежать ошибок конкурентов. Покупатели же должны научиться тщательнее выбирать объекты и компании, с которыми готовы сотрудничать.

РАССТРОИЛИСЬ ПЕРМСКИЙ РЫНОК НОВОСТРОЕК В ЭТОМ ГОДУ ПЕРЕЖИВАЕТ СЕРЬЕЗНЫЕ ИСПЫТАНИЯ. НЕСКОЛЬКО КРУПНЫХ ПРОЕКТОВ КОМПЛЕКСНОЙ ЗАСТРОЙКИ БЫЛИ ПРИОСТАНОВЛЕНЫ, А ДЕВЕЛОПЕРЫ ВОШЛИ В ПРОЦЕДУРУ БАНКРОТСТВА. УЧАСТНИКИ РЫНКА ПРИЗНАЮТ, ЧТО НА ЭТОМ ФОНЕ ПОКУПАТЕЛИ СТАЛИ БОЛЕЕ ОСТОРОЖНЫМИ И ВЗЫСКАТЕЛЬНЫМИ. НЕКОТОРЫЕ ЗАСТРОЙЩИКИ УТВЕРЖДАЮТ, ЧТО ИХ ЭТО НЕ СМУЩАЕТ, КАК И БОЛЕЕ ЖЕСТКИЕ ТРЕБОВАНИЯ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАКОНА О ДОЛЕВОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ. СВЕТЛАНА БЫКОВА



ЭКСПЕРТЫ ПРОГНОЗИРУЮТ СОКРАЩЕНИЕ КОЛИЧЕСТВА УЧАСТНИКОВ СТРОИТЕЛЬНОГО РЫНКА И РОСТ ЦЕН НА НЕДВИЖИМОСТЬ

**ПРОБЛЕМНЫЕ МЕТРЫ** В мае этого года краевой арбитраж ввел наблюдение в отношении застройщика Первого Пермского микрорайона — ООО «Камстройинвест» (входит в ГК «Строительные проекты»), а 31 июля признал общество банкротом. Компания реализовывала один из крупных проектов комплексной застройки в крае, и ее проблемы вызвали широкий общественный резонанс. Осенью 2012 года ООО «Камстройинвест» выиграло на торгах федерального Фонда содействия развитию жилищного строительства право аренды земельного участка в Лобаново площадью 28,3 га. Участок предоставлялся в аренду на пять лет. Общий объем строительства, по планам девелопера, должен был составить 110 тыс. кв. м. В июне 2013 года компания получила разрешение на строительство первой очереди (около 35 тыс. кв. м). На начальном этапе в Первом Пермском микрорайоне застройщик собирался возвести 12 трехэтажных

домов на 515 квартир. Сдать первую очередь в эксплуатацию компания рассчитывала еще в третьем квартале 2015 года. Однако сроки несколько раз сдвигались, проект до сих пор не завершен. У финансового партнера «Камстройинвеста» — банка «БФГ-Кредит» — в июле прошлого года была отозвана лицензия. В числе проблемных оказались несколько проектов, девелопером которых выступала группа «Классик». Последние десять лет она занималась жилищным строительством и наращивала портфель проектов, в том числе в других регионах. В Перми у «Классика» было несколько жилых комплексов в активной стадии строительства: «Триумф. Квартал II» (общая площадь всего комплекса — 190 тыс. кв. м), «Компаунд Живаго», «Пермские высоты». При этом часть строек велась за счет создания жилищно-строительных кооперативов, а не по договорам долевого участия. В прошлом го-

ду пайщики таких ЖСК стали жаловаться на то, что сроки переносятся. В феврале этого года в арбитраж поступили иски о признании банкротами ЖСК «Триумф. Квартал II» и ЖСК «Триумф. Квартал II. Вторая очередь». С заявлениями обратились бывшие пайщики кооперативов, которые вышли из их состава, но не получили деньги за свои паи. По обоим искам разбирательства пока идут. Экс-председатель правления обоих кооперативов Сергей Синюшов пояснял, что в каждом кооперативе насчитывается около 350 пайщиков, чьи квартиры не достроены. Но ситуации у ЖСК разные. У ЖСК «Триумф. Квартал II», по его словам, все лимиты исчерпаны и средств на достройку объектов нет. «По „Триумф. Квартал II. Вторая очередь“ ситуация другая. На рубеже 2012–2013 годов и в 2014-м компания „Классик“ заимствовала у кооператива определенную сумму, которая в случае возвращения в кооператив позволит завершить

ОДНИМ ИЗ ВАЖНЫХ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ТРЕНДОВ, ВЛИЯЮЩИХ И НА РЕГИОНАЛЬНЫЙ РЫНОК, ДЕВЕЛОПЕРЫ НАЗЫВАЮТ ПОПРАВКИ В ЗАКОН О ДОЛЕВОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ, КОТОРЫЕ УЖЕСТОЧАЮТ ТРЕБОВАНИЯ К ЗАСТРОЙЩИКАМ



строительство», — заявлял он еще в мае. Он уточнял, что при строительстве домов в Индустриальном районе оба ЖСК выступали застройщиками, а «Классик» занимался консультациями и генподрядом: «Обязательства по достройке существуют только у кооператива». Инициативная группа пайщиков, в свою очередь, предполагала, что средства пайщиков «были выведены и растрочены по нецелевому назначению», в том числе на реализацию проекта комплексной застройки «Ахтуба Сити Парк» (Волжский, Волгоградская область, девелопер — ГК «Классик»). Они также настаивали, что к участию в делах о банкротстве ЖСК должны быть привлечены «истинные застройщики» — юрилица, входящие в группу «Классик». При этом часть компаний группы сегодня также находится в процедуре банкротства (например, введено наблюдение в отношении АО «Капжилстрой»).

По словам представителя инициативной группы Рамиля Ибрагимова, сейчас главная цель пайщиков — достроить объекты: «Мы понимаем, что с юридической точки зрения ответственными за строительство являемся мы сами. Но если бы мы знали о ситуации (с ГК «Классик». — ВГ) год назад, такого бы не было. Пайщики готовы доплачивать, чтобы достроить, они понимают, что другого выхода нет». По его оценке, на достройку только двух незавершенных секций «Триумф. Квартал II. Вторая очередь» (секция Е на стадии 6 этажей из 19, секция Л на стадии 18 этажей из 24) потребуется около 300 млн руб.

Сложности возникли и у другого игрока пермского рынка — СГ «Камская долина». Финансовые претензии к компании предъявили контрагенты и подрядчики. Кроме того, возникли задержки со сдачей объектов. Гендиректор АО «Камская долина» Андрей Гладилов пояснил ВГ, что ведется работа по урегулированию споров, в том числе во внесудебном порядке. В компании признают, что у группы есть задержки по срокам сдачи объектов, но под-

черкивают, что ситуация находится под контролем. «На рынке сложная ситуация, она коснулась и нас. Мы находимся в стадии реструктуризации кредитного портфеля со Сбербанком. Кроме того, по ряду объектов мы были вынуждены поменять подрядчиков. Но сейчас подрядчики везде есть, все структурировано и урегулировано», — отметила замгендиректора «Камской долины» Алевтина Романова. По ее словам, до конца лета группа планирует сдать четыре объекта: на Холмогорской, Хабаровской, Переселенческой, 104, и Самаркандской, 143. «По четырем объектам в ЖК „Весна“ до конца года мы постараемся максимально выполнить все работы. С клиентами находимся в контакте, есть инициативные группы, с которыми встречаемся каждую неделю», — сообщила госпожа Романова. Участники рынка полагают, что ситуация, в которой оказался ряд девелоперов, влияет на сегмент новостроек. Гендиректор «Орсо групп» Михаил Бесфамильный отмечает, что проблемы крупных игроков не стали неожиданностью. «Но, к сожалению, покупатели практически во всех отраслях привыкли доверять тем, кто присутствует на рынке десятилетиями. Сейчас мы наблюдаем растущую внимательность клиентов, что безусловно хорошо. Несмотря на происходящее спрос остается стабильным, планы продаж выполняются. Чем больше серьезных и ответственных игроков останется или появится на рынке, тем лучше будет и для застройщиков, и для покупателей. Конкуренция не позволит расслабиться и будет стимулировать движение вперед», — считает господин Бесфамильный.

По мнению начальника отдела маркетинга АО «ПЗСП» Кирилла Николаева, трудности крупных участников рынка сказываются на всем рынке — спрос покупателей смещается в сторону вторичного жилья. «Я бы не сказал, что спрос перетек на вторичку», — отмечает гендиректор АН «Респект» Алексей Ананьев. Он полагает, что приостановка



ИЗ-ЗА ТРУДНОСТЕЙ КРУПНЫХ УЧАСТНИКОВ РЫНКА СПРОС НА НОВОСТРОЙКИ НА РАННЕЙ СТАДИИ СТРОИТЕЛЬСТВА СУЩЕСТВЕННО НИЗИЛСЯ

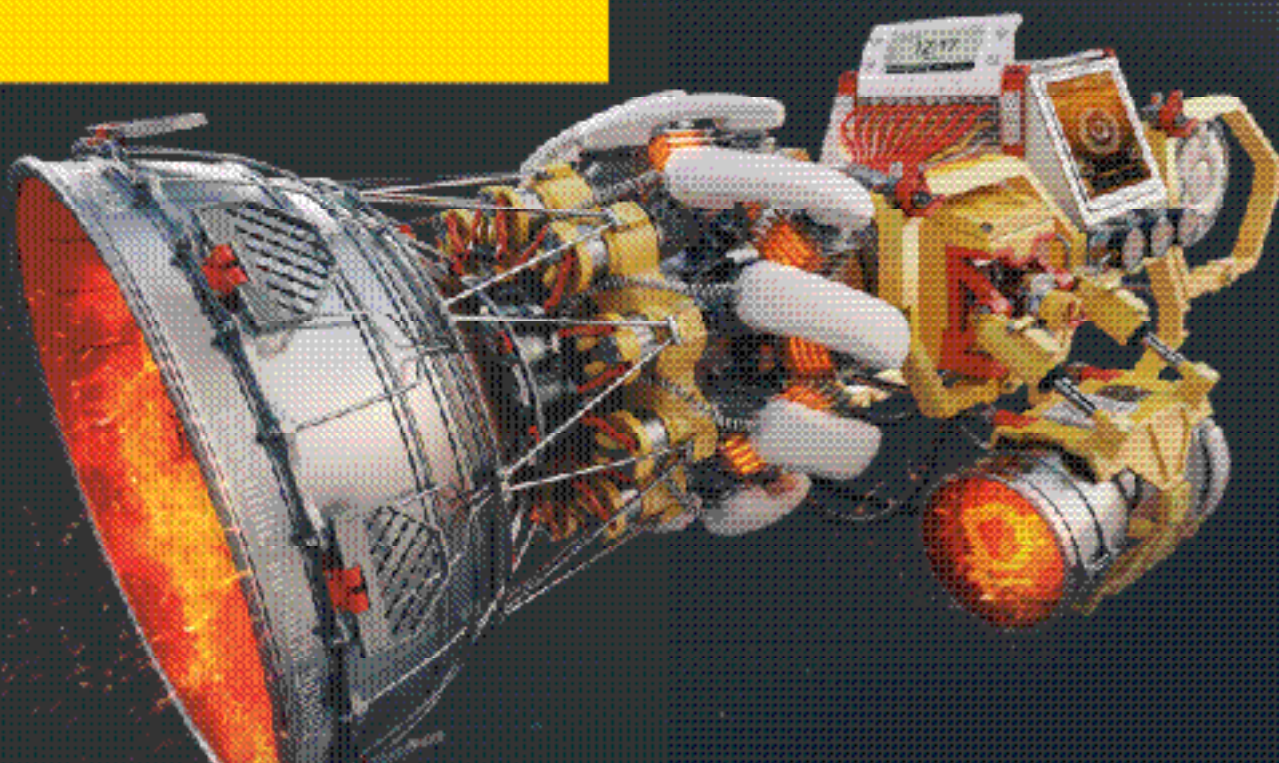
## Встречайте ускоритель продаж!

### Облачная телефония Дом.гу Бизнес:

- умное распределение звонков
- история и статистика разговоров
- интеграция с CRM

и десятки других функций для ускорения продаж!

от 490 ₽ в месяц



Узнайте подробнее  
8 800 222 92 84  
b2b.domgu.ru



ряда строительных проектов создала некоторое напряжение, в том числе среди потенциальных покупателей. «Спрос на объекты на ранней стадии строительства несколько упал. Но это общая тенденция на рынке недвижимости — количество сделок по покупке жилья на первичке и вторичке уменьшается. По сравнению с прошлым годом оно снизилось на 20–30%. Однако квартиры в объектах высокой степени готовности по-прежнему востребованы», — добавляет господин Ананьев. При этом, отмечает собеседник BG, в некоторых новостройках, где степень готовности составляет 90%, квартиры стоят столько же, сколько стоили на стадии котлована: «Дома не приросли в цене, как это наблюдалось раньше».

Девелоперы утверждают, что им удается поддерживать интерес покупателей, несмотря на общее падение объемов строительства и сделок с недвижимостью. «В начале 2017 года наблюдалось небольшое затишье в спросе на новостройки, это нормальная ситуация, она характерна для первых месяцев любого года. Затем покупательский спрос повысился», — говорит Кирилл Николаев. ПЗСП, по его словам, этого удалось достичь в том числе за счет акций и сниженных ставок по ипотеке. Михаил Бесфамильный заявляет, что уровень спроса и продаж в объектах «Орсо групп» «достаточно высок и стабилен»: «В среднем вымывание ассортимента происходит за 16 месяцев. Срок зависит от реализуемой площади того или иного объекта». Он считает, что сегодня как таковой нет конкуренции между сегментами — эконо-, комфорт- и бизнес-жильем: «Здесь правильнее говорить о конкретных проектах в определенной локации. Покупателям важна ликвидность. Инвесторы продолжают вкладывать свободные деньги в недвижимость. У нас их доля составляет около 10%». Некоторые участники рынка декларируют рост объемов строительства. По словам директора СГ «Развитие» Евгения Равцова, в 2017 году группа

увеличит количество площадей, сдаваемых в эксплуатацию, на 20% по сравнению с прошлым годом. Общий объем введенного жилья составит 23 тыс. кв. м. «У нас есть резервы, чтобы часть объектов, запланированных на следующий год, завершить досрочно. В этом случае к концу года мы сдадим около 30 тыс. кв. м», — добавляет господин Равцов. Он уточняет, что этот показатель компания намерена довести до 35–40 тыс. кв. м ежегодно, но не более: «Мы определили для себя то количество, которое нам комфортно строить и продавать независимо от волатильности строительного рынка».

**ТЯЖЕЛАЯ ДОЛЯ** Одним из важных федеральных трендов, влияющих и на региональный рынок, девелоперы называют поправки в закон о долевом строительстве, которые ужесточают требования к застройщикам. В их числе — соразмерность уставного капитала и объемов возводимого жилья. Эта поправка вступила в силу с июля 2017 года, но готовиться к ней многие компании начали заранее. Уставный капитал ПЗСП в начале года также был увеличен до 150 млн руб. — такая сумма требуется для одновременного строительства 100 тыс. кв. м жилья. «В прошлом месяце компания увеличила свой резервный фонд, так как согласно законодательству о деятельности акционерных обществ при увеличении уставного капитала должен быть увеличен и резервный фонд предприятия. Последний по закону должен составлять не менее 5% от уставного капитала. В самом начале августа ПЗСП в числе первых крупных застройщиков получил заключение о соответствии застройщика и проектной декларации требованиям федерального закона №214-ФЗ по объекту на ул. Менжинского, 13», — добавляет Кирилл Николаев. В марте этого года совет директоров одного из крупных пермских застройщиков — ПАО «Трест №14» — одобрил увеличение уставного капитала компании с 3,78 млн руб. до 151,5 млн руб. за счет



ОДИН ИЗ КРУПНЕЙШИХ ПРОЕКТОВ КОМПЛЕКСНОЙ ЗАСТРОЙКИ В КРАЕ — «ПЕРВЫЙ ПЕРМСКИЙ МИКРОРАЙОН» — ТАК И НЕ БЫЛ ВВЕДЕН В ЭКСПЛУАТАЦИЮ

нераспределенной прибыли прошлых лет. В мае этого года увеличило уставный капитал АО «Пермглавснаб» — с 6,4 до 152,6 млн руб. «Мы увеличили размер уставного капитала до 40 млн руб. Я бы отметил, что адаптация (к новым условиям. — BG) продолжается. При этом касается она не только застройщиков, но и административных органов. До сих пор, например, есть вопросы по компенсационному фонду», — говорит Михаил Бесфамильный. Компенсационный фонд долевого строительства будет формироваться за счет отчислений застройщиков в размере 1,2% от стоимости каждого договора долевого участия. Девелоперы прогнозируют, что с учетом экономической ситуации и новых нормативов рас-

клад сил на рынке изменится. «Однозначно число участников рынка сократится. Строить жилья будет меньше, соответственно и цена на квартиры будет расти. Компенсировать этот рост смогут банки, снижая ставки по ипотечным кредитам», — считает Кирилл Николаев. Михаил Бесфамильный добавляет, что сегодня в стройку выходит не очень много жилых комплексов: «Во втором квартале этого года в Перми запущено пять проектов. Это небольшая цифра. Таким образом, на рынке новостроек сформировался искусственный дефицит, который может повлечь за собой рост стоимости квадратного метра. Спрос стимулирует ипотека, которая становится дешевле и доступнее». ■

# СТРОИТЬ И ЖИТЬ

Для современного человека квартира — не просто дом, жилище, адрес для писем. В первую очередь это инвестиционный проект. Новоселы заинтересованы в том, чтобы их вложения оказались наиболее эффективными в долгосрочной перспективе. Главным критерием для принятия решения становится качество жилья. Обеспечить высокий уровень объектов недвижимости можно при четком соблюдении требований на всех этапах девелоперских проектов. Такой подход сегодня демонстрирует Группа компаний «ПМД», предлагая пермякам квартиры высокого качества.

«Решение о покупке жилья — очень важный шаг в жизни каждой семьи. Высокий ценовой порог сегодня заставляет традиционно придерживаться рыночного соотношения «качество — цена». Однако квартира — приобретение на длительный период, и чем тщательнее покупатель подойдет к вопросу качества, тем более успешными будут его инвестиции», — говорит Олег Стародубцев, директор ГК «ПМД». — Довольно узкий сегмент рынка обеспечивает нашей компании стабильный спрос, что, в свою очередь, позволяет вести гибкую ценовую политику и планировать продажи даже в периоды рыночных спадов».

Ориентируясь не только на цену за квадратный метр, собственник получает главное преимущество — жилье высокого качества. «Очевидно, что попытка сэкономить на стартовой цене может обернуться не только финансовыми потерями, но и потерей качества жизни», — поясняет директор «ПМД».

Востребованность таких квартир подтверждает статистика: за 10 лет ра-

боты ГК «ПМД» ввела в строй 134 550 кв. м жилья, в котором проживают более 3120 пермских семей. «Наша цель — не рекорды по сданным «квадратам». Для компании более важно обеспечить доверие к бренду, год за годом доказывая тот уровень, который мы стремимся обеспечить. Контролируемые объемы застройки позволяют нам совершенствовать каждый проект, выполняя все поставленные задачи», — считает Олег Стародубцев.

Главное в квартире — организация внутренней площади, поэтому в компании уделяют особое внимание планировке. В основу положена функциональность каждого квадратного метра, что позволяет, например, трехкомнатной квартире иметь функционал четырехкомнатной. Преимущество планировки оценит внимательный покупатель: гардеробные, ниши под шкафы-купе, два санузла, коридоры, кухни-гостиные спроектированы максимально комфортно. «Если вы приобретаете автомобиль, вряд ли вы будете доделывать его после покуп-

ки. Точно так же мы выдаем готовый продукт, чтобы нашим покупателям не пришлось переделывать квартиру, фактически второй раз оплачивая работу проектировщика», — рассказывает Олег Стародубцев.

Все проекты компании продуманы в контексте внешней среды — доступности магазинов, детских садов, школ и культурных объектов. «Даже будучи в эконо-сегменте, наши объекты несколько выше по статусу, чем в среднем по рынку. Поэтому покупатели очень часто возвращаются к нам», — комментирует топ-менеджер.

Цикл девелоперского проекта занимает от трех до пяти лет: поиск и покупка земельного участка, решение градостроительных вопросов, подготовка и согласование градостроительной документации, проектирование, строительство и ввод в эксплуатацию. Но главным ориентиром на всех стадиях будет концепт жилого дома, в котором люди проводят большую часть своей жизни. Двигателем процесса застройки выступает девелопер, который нанимает команду профессионалов из разных сфер, применяя для решения поставленных задач массу знаний: технических, финансовых, экономических. «Правильная расстановка сил и учет всех возможностей на этапе привлечения подрядчиков обеспечит именно тот результат, на который мы ориентируемся: дом, где безупречно



Директор Группы компаний «ПМД» Олег Стародубцев

работают все системы», — подчеркивает застройщик.

Сегодня ГК «ПМД» продолжает выполнять свою главную миссию — строить дома с уважением к городу и заботой о людях, дарить новое качество жизни новоселам. Сейчас в стадии активной реализации находятся завершающая, пятая очередь жилого комплекса «Солнечный город», жилые дома «Клевер», «Выше Мира», «Пионер». При этом каждый следующий проект совершеннее предыдущего. Компания постоянно анализирует мнение покупателей квартир, обобщает выводы о потребительских предпочтениях и учитывает взгляды жителей при разработке будущих проектов.

«Что касается планов, то в портфеле земельных активов компании пять участков. Проекты находятся в разной стадии подготовки. Но уже в этом году мы планируем выйти на строительство трех из них, и в ближайшей перспективе жители Дзержинского, Мотовилихинского и Индустриального районов Перми получат комфортное и красивое пространство для жизни, отдыха и работы», — говорит Олег Стародубцев.

«За качество ручаемся!» — резюмирует директор ГК «ПМД».

**ПМД**  
ГРУППА КОМПАНИЙ  
www.pmd.ru, тел. (342) 2-159-939



# ЖИВИ ДА РАБОТАЙ

Крупные промышленные холдинги и «флагманы» производства Пермского края, заинтересованные в сохранении рабочей силы, реализуют на своих предприятиях жилищные программы. Многие общежития, ранее числившиеся за предприятиями, сняты с баланса, и теперь компании вкладывают свои средства в покупку и даже в строительство жилья для своих специалистов. Хотя последнее, отмечают участники рынка, в современных экономических условиях скорее исключение, чем правило.

ДМИТРИЙ КАМАЕВ

Наиболее популярными мерами поддержки работников, нуждающихся в жилье, являются компенсации по аренде или ипотечным кредитам. Это подтверждают как в пермских компаниях, так и в кадровых агентствах. Руководитель группы консультантов по подбору персонала «АНКОР Industry» Ольга Попова выделяет наиболее популярные отрасли, готовые предоставить льготные условия по жилью: это тяжелое машиностроение, оборонный сектор, нефтегазовая промышленность, целлюлозно-бумажная промышленность. Часто они связаны с работой «вахтовым методом». «Зачастую компании этих секторов готовы предлагать сотрудникам участие в жилищной программе, так называемый коллективный договор, — поясняет она. — Например, помощь в ипотеке, покупку жилья на льготных условиях. Иногда компания готова внести за кандидата первоначальный взнос, но в таком случае заключается контракт на условиях работы в компании в течение определенного срока».

На территории Прикамья проекты по обеспечению работников жильем реализуют несколько промышленных предприятий. Один из самых заметных — это строительство «промышленного квартала» на Вышке II завода «Машиностроитель». В этом районе завод, на котором трудятся около 5 тыс. человек, предполагает возвести 30–45 тыс. кв. м жилья: в каждом из трех каркасно-монолитных домов предусмотрено по 140–180 квартир. В 2014 году «Машиностроитель» уже возвел дом для своих работников на 118 квартир по адресу: ул. Омская, 2, стоимостью 165,8 млн руб. Заместитель гендиректора завода Владимир Мотовилов говорит, что построенный дом действительно снял «первую напряженность» по нехватке жилья. «Но чего мы не ожидали — появилось еще большее количество желающих приобрести квартиру, и мы выкупили целый квартал под строительство домов. Но возвести жилье трудно, потому что все больше появляется документов, которые нужно оформлять, все больше требований от города», — поясняет он. «По еще не построенным домам условия предоставления квартир не сформированы, — говорит замгендиректора ОАО «Машиностроитель» Виталий Волчек. — Это мо-



МАКСИМ КИМЕРЛИНГ

НА «МОТОВИЛИХИНСКИХ ЗАВОДАХ» ДЕЙСТВУЮТ ДВЕ СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ, НАПРАВЛЕННЫЕ НА ПОМОЩЬ В РЕШЕНИИ ЖИЛИЩНОГО ВОПРОСА

жет быть как помощь с ипотекой, так и ссуда». Он добавил, что квартиры в уже построенном доме на ул. Омской предоставлялись только молодым специалистам в возрасте до 35 лет. Преференцией являлась специальная ссуда от завода с первоначальным взносом. Сами квартиры выкупались по рыночной стоимости. Другой проект — новый дом для сотрудников НПО «Искра» в микрорайоне Молодежном, на ул. Косякова, 16, — должен быть сдан в сентябре этого го-

да. «Искра» арендовала землю под строительство объекта у города, в доме будет 176 квартир. Согласно проектной декларации, на строительство дома было потрачено 534 млн руб. Первый этаж будет сдаваться в аренду сотрудникам, остальные этажи планируется продать им на льготных условиях. Заместитель гендиректора по кадрам и безопасности Николай Круглов рассказал ВГ, что каждому желающему работнику будет предоставлена беспроцентная рассрочка на срок до семи лет.

«Мы будем точно знать, что он будет работать с нами в течение этого времени, — говорит господин Круглов. — В ближайшие пять лет у нас в планах удовлетворить всех желающих. Это же взаимный интерес, удобно для компании к тому же: можно попросить сотрудника дополнительно поработать в нужное время, если этого „требуется Родина“. А те, кто живет в городе, тратят до часа на поездку до дома, и обратно уже точно не поедут. Молодежь будет расходовать средства не на „без-

## ЭТИМ ЛЕТОМ ПОСТРОЯТ ЧЕТЫРЕ ОБЩЕЖИТИЯ

В Пермском крае в этом году планируется построить четыре общежития. Это общежитие на 100 мест в микрорайоне Молодежном, общежитие на 100 мест в микрорайоне Молодежном, общежитие на 100 мест в микрорайоне Молодежном, общежитие на 100 мест в микрорайоне Молодежном.

Всего в этом году в Пермском крае планируется построить 400 мест в общежитиях.

Всего в этом году в Пермском крае планируется построить 400 мест в общежитиях.

Всего в этом году в Пермском крае планируется построить 400 мест в общежитиях.

Всего в этом году в Пермском крае планируется построить 400 мест в общежитиях.

Всего в этом году в Пермском крае планируется построить 400 мест в общежитиях.

Всего в этом году в Пермском крае планируется построить 400 мест в общежитиях.

Всего в этом году в Пермском крае планируется построить 400 мест в общежитиях.



Всего в этом году в Пермском крае планируется построить 400 мест в общежитиях.



делушки“, а на важные вещи». Он же пояснил, что в начале строительства компании «было тяжело», но «это вложение средств в будущее»: «Сейчас мало кто строит в отрасли, это редкий случай». Отметим, квартиры будут предоставляться только молодым специалистам. Согласно оценке директора АН «Респект» Алексея Ананьева, цена на новостройки в этом районе колеблется в районе 40–42 тыс. руб. за квадратный метр — от 1,4 млн руб. за однокомнатную квартиру. Тем, у кого нет возможности приобрести квартиру, машиностроительное предприятие оплачивает половину аренды жилья. Сейчас таких 30 человек.

Активно строительством занимается холдинг «Метафракс», часто через дочернюю строительную компанию «МетаТрансСтрой». На сегодня, сообщают в пресс-службе холдинга, сдано в эксплуатацию и заселено четыре дома для сотрудников в Губахе общей площадью 13,4 тыс. кв. м. В компании утверждено строительство еще четырех домов общей площадью 24,3 тыс. кв. м. Значительная часть этого жилья предусматривается под заселение сотрудников будущего комплекса по производству аммиака, карбамида и меламина, строительство которого планируется завершить к 2020 году. Там же строят жилье и для «социальной сферы». Часть корпоративного жилья компания предусматривает под нужды города — для врачей, учителей. Три квартиры предполагается продать врачам пермской ГКБ №4, которая будет объединена с учреждениями здравоохранения КУБа. В «Метафраксе» нет ограничений по возрасту сотрудников: квартиры могут получить как молодые специалисты, так и работники с большим стажем. Изначально эта квартира сдается работнику в аренду, затем у него есть возможность выкупить ее с беспроцентной рассрочкой сроком до 15 лет. ПАО «Мотовилихинские заводы» не имеет возможности самостоятельно строить дома, но, тем не менее, решение жилищной проблемы там счи-

тают одним из приоритетных направлений по удержанию работников. На предприятии действуют две социальные программы, направленные на помощь в решении жилищного вопроса: это предоставление мест в общежитии и компенсация затрат по найму жилья. «Программы распространяются не только на иногородних специалистов, но и на работников завода — жителей Перми, оказавшихся в сложной жилищной ситуации, — рассказали ВГ на предприятии. — Место в общежитии (всего сейчас проживает 147 человек) может получить любой работник завода, заручившись ходатайством своего руководителя. Компенсация до 50% от аренды предоставляется на «Мотовилихинских заводах» рабочим, чья заработная плата в месяц не превышает 36 тыс. руб., и инженерам, чей месячный заработок ниже 26 тыс. руб.». Ранее, добавим, было запущено партнерское соглашение предприятия с банком ВТБ24 и АО «ПЗСП», в рамках которого 22 работника в 2015 году приобрели квартиры по льготным ипотечным условиям и ценам. Шесть из них получают компенсацию в размере 250 тыс. руб. в течение 2018–2020 годов. За это каждый работник обязуется трудиться на компанию в течение 11 лет со дня приобретения квартиры.

В кадровом отделе АО «ОДК-Авиадвигатель» рассказали, что из 3,5 тыс. сотрудников компенсацию по ипотеке (до 10 тыс. руб. в месяц) получают 94 человека, по аренде жилья (5 тыс. руб. в месяц) — 108 человек. Там поясняют, что приоритет в этих льготах только у выпускников вузов, которые еще нигде не работали. Больше шансов получить компенсацию у молодых людей с детьми, представителей инженерного состава, вносящих значительный вклад в развитие компании. На «Мотовилихинских заводах» также подтвердили, что инженеры имеют больше шансов на выплаты.

Директор ООО «Камастрой» (г. Соликамск) Дмитрий Кичигин, чья компания занимается строи-



В ПЕРМСКОМ КРАЕ ПРОГРАММЫ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ РАБОТНИКОВ ЖИЛЬЕМ РЕАЛИЗУЮТ НЕСКОЛЬКО ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

тельством корпоративного жилья для флагманских предприятий города, считает, что эта программа пользуется спросом. «Мы, как застройщики, даем скидки на квартиры от 5 до 15%, а компании их выкупают, — рассказывает он. — На сегодняшний день с нами работает как средний бизнес, а это торговые сети, небольшие предприятия из металлургии и легкой промышленности, так и

„Соликамскбумпром“ и „Уралкалий“». Застройщик отмечает, что сейчас покупают меньше квартир, чем раньше, но для малых городов это необходимо. «Для нас важны любые способы сохранить рабочих — идет огромная миграция. Для рабочего жилье — это 50% мотивации. А мне, как застройщику, мотивация — проданные квадратные метры. Чем больше продадим, тем больше застроим». ■

## НАДЕЖНОСТЬ ЗАСТРОЙЩИКА – ПРИОРИТЕТНОЕ ЖЕЛАНИЕ ПОКУПАТЕЛЕЙ СЕГОДНЯ

В преддверии Дня строителя девелоперы подводят итоги прошедшего полугодия – непростого для сферы, полного законодательных нововведений, снижения финансовых возможностей покупателей, кадровых изменений в административном ресурсе.



ЖК «Медовый» д. Кондратово

2017 год заставил понервничать игроков строительного рынка: законодательство ужесточается, требования к застройщикам растут, а динамика рынка не демонстрировала достаточной активности в начале года. Новости о приостановленных стройках не заставили себя ждать, и покупатели заволновались.

В таком экономическом поле на первый план выходит задача полного и своевременного выполнения обязательств перед дольщиками, то есть реализация всех запланированных объектов жилищного строительства. Се-

годня эта задача становится во многом социальной.

На волне темы «обманутых дольщиков» новости о завершении строительства, о заселении домов или передаче квартир особенно радостны и ожидаемы покупателями.

«СтройПанельКомплект» — компания, которая неизменно демонстрирует стабильность в графике реализации строительных проектов. В первом полугодии застройщиком уже введены в эксплуатацию три объекта: ЖК «Медовый» — ул. Красавинская, 2, 4; ЖК «Купеческий» — г. Кунгур, ул. К. Маркса, 28, и еще три до-

ма сегодня проходят заключительную процедуру оформления разрешительных документов. Общий объем введенного жилья составит около 43 000 кв. м.

До конца 2017 года запланирован ввод в эксплуатацию еще нескольких объектов: очередные этапы ЖК «Солдатская слободка», ЖК «Белые росы», ЖК «Мотовилихинский», ЖК «Любимов», жилой дом в г. Перми, на ул. Ракитной, 42. План по году — 70–80 тыс. «квадратов», и компания уверенно движется к нему.

— Долевое строительство — не игра в рулетку, — отмечает генеральный директор ОАО «СПК» и председатель Ассоциации «Пермские строители» Виктор Суетин. — При планировании необходимо быть уверенным, что взятые объемы строительства будут полностью выполнены. Здесь множество нюансов играет роль — грамотное планирование экономики проекта, исключительно целевое использование средств, внимательность в выборе подрядчиков, наличие собственных финансовых ресурсов. Покупатель далек от тонкостей правовых и экономических изменений, которые происхо-



Виктор Суетин

дят в сфере строительства, он вложил свои деньги, и ему важно, чтобы объект был построен качественно, а квартира передана в срок. Да, мы не можем предвосхитить все, но я неизменно подчеркиваю, что мои приоритетные задачи — полная реализация всех текущих проектов. Это не значит, что у меня нет объектов в планах. Конечно, есть, и средний горизонт планирования — пять лет. Но в каждый новый проект я захожу только в случае полной уверенности, что ресурсов компании хватит, чтобы его построить. Это наша репутационная и просто человеческая ответственность.

В каждый новый проект я захожу только в случае полной уверенности, что ресурсов компании хватит, чтобы его построить. Это — наша репутационная и просто человеческая ответственность.

Все объекты ОАО «СтройПанельКомплект» реализуются в плановом режиме. Проекты комплексной застройки рассчитаны до 2025 года — это уже известные пермякам жилые комплексы: «Мотовилихинский», «Белые росы», «Медовый» и другие. Строительные участки работают в постоянном графике.

Говоря о будущих проектах ОАО «СПК», Виктор Суетин отмечает, что в разной стадии разработки сейчас находится около десяти проектов, часть из них уже проходит экспертизу. Учитывая вышесказанное, можно с уверенностью сказать, что каждый объект компании будет построен в заявленные сроки. Ресурсы у промышленного предприятия с полувековой историей есть.

Поздравляем с Днем строителя всех профессионалов отрасли!

Ваш труд на благо города и края создает новую историю, развивает Пермский край, превращая его территорию в современное и комфортное пространство для каждого. Желаем стабильности и веры, силы духа и достижения поставленных целей!



# КОММЕРЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ РЫНОК КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, ПОСЛЕДНИЕ ДВА ГОДА ПОКАЗЫВАЮЩИЙ ОТРИЦАТЕЛЬНУЮ ДИНАМИКУ, ПОСТЕПЕННО ВОССТАНАВЛИВАЕТСЯ. ПОКА РОСТ НАБЛЮДАЕТСЯ ТОЛЬКО В СФЕРЕ АРЕНДЫ И ПРОДАЖИ ТОРГОВЫХ И ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ. В СТРОИТЕЛЬСТВО НОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ ИНВЕСТОРЫ ПО-ПРЕЖНЕМУ НЕ ВКЛАДЫВАЮТСЯ. ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО В ДОЛГОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ НЕОБХОДИМО МЕНЯТЬ ФОРМАТ ПЛОЩАДЕЙ, ПОДСТРАИВАЯСЬ ПОД НОВЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕАЛИИ.

ИРИНА ПЕЛЯВИНА

Кризис серьезно сказался на рынке коммерческой недвижимости. Последние два года цены на покупку и аренду офисных и торговых помещений падали. Наблюдалось снижение объема ввода коммерческой недвижимости: за 2015 год этот показатель сократился в два раза, а в 2016-м — в три. Эксперты надеялись на восстановление рынка в 2017 году, когда инвесторы разморозят проекты строительства новых помещений. Однако пока серьезного прорыва не произошло. По данным директора аналитического центра «КД-консалтинг» Эльвиры Епишиной, за шесть месяцев этого года в эксплуатацию введено не больше площадей, чем в прошлом году. «Объемы строительства коммерческой недвижимости не превышают 50–80 тыс. кв. м в год. Это в основном малоформатные площади. До 2008 года, когда вводилось до 300 тыс. кв. м, еще очень далеко», — говорит госпожа Епишина. При этом анализ цен на покупку и аренду коммерческой недвижимости свидетельствует о некотором восстановлении рынка. По данным экспертов Domofond.ru, в большинстве российских городов-миллионников увеличились цены на покупку и аренду коммерческой недвижимости. Пермь также вошла в список городов с положительной динамикой. Аналитический центр «Медиана» подтверждает, что с начала года офисы в Перми подорожали на 2,8%. Аренда офисов выросла в цене с начала года на 3,7%, аренда коммерческих площадей — на 1,62%. Как отмечают эксперты «Медианы», текущий уровень цен на офисную недвижимость аналогичен уровню цен сентября 2015 года. Больше всего предложений приходится на Свердловский район. Цена аренды квадратного метра колеблется в диапазоне от 350 до 500 руб. В центральном, Ленинском районе ставка аренды выше и составляет 615 руб. за 1 кв. м. Эльвира Епишина считает, что эти показатели не говорят о стабилизации рынка. «Меняется структура предложения, уходят более дешевые предложения, появляются более дорогие. Рынок стагнирует», — отмечает она. По мнению эксперта, это объясняется тем, что в период кризиса увеличился спрос на малоформатные площади. В то же время с 2015 года цена аренды и продажи «просела» в среднем на 25%.



ЭКСПЕРТЫ ПРОГНОЗИРУЮТ ВОССТАНОВЛЕНИЕ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В БЛИЖАЙШИЙ ГОД

Директор ООО «Труменс-Групп» (управляет ТЦ «Галерея») Елена Денисова отмечает, что рынок коммерческой недвижимости напрямую зависит от экономической активности населения и потребительского спроса на товары и услуги как в регионе, так и в стране в целом. «Поэтому вслед за падением покупательской способности мы уже долгий период наблюдаем падение стоимости аренды на офисную и торговую недвижимость, а также увеличение доли вакантных коммерческих площадей в общем объеме предложения. Наибольшее снижение арендных ставок, по сравне-

нию с предыдущими периодами, коснулось помещений стрит-ритейла и вновь открывающихся коммерческих объектов. Однако на сегодняшний день можно говорить об остановке падения цен на аренду и фиксации среднерыночных ставок — справедливых как для арендодателей, так и для арендаторов», — говорит госпожа Денисова. Она выделяет несколько новых тенденций на рынке коммерческой недвижимости: «На основных торговых улицах происходит замещение операторов ценового сегмента «средний, средний+

и премиум» на магазины, ориентированные на более низкий ценовой сегмент. Такая же ситуация наблюдается и в ряде торговых центров». По наблюдениям Елены Денисовой, происходит перемещение зон торговой и деловой активности ближе к зонам новой жилой застройки, смещение спроса на коммерческую недвижимость в «спальные» районы, что обусловлено более низкой ценой арендных ставок и нежеланием переплачивать за «статусность», а также более комфортной ситуацией с паркингом. Госпожа Денисова отмечает и сокращение коммерческих по-

## Дорогие друзья, коллеги, партнеры!

Примите мои искренние поздравления с профессиональным праздником — **Днем строителя!**

Хочу сказать слова благодарности всем тем, кто, несмотря на сложный экономический период, намеренные и колебания в строительной отрасли, продолжает строить. Строить быстро, красиво, надежно, на радость людям и на благо города!

В Перми сильная команда застройщика, и я рад быть ее полноценным представителем! Мир и уют вашему дому! Счастья вашим семьям!

Генеральный директор «Сатурн-Р»  
Роман Александрович Александров



# Энергоэффективные новостройки

*Первый дом ЖК «Гулливер» будет сдан в эксплуатацию в сентябре 2017 года. Строительство сдвоенного 20–25-этажного дома завершено, в финальной стадии и работы по благоустройству. Сейчас на площадке квартала 179 ведется строительство еще трех домов.*

Все строящиеся дома ЖК «Гулливер» будут иметь высокий класс энергоэффективности. Класс энергоэффективности — это сегодня дополнительный параметр, на который обращают внимание покупатели при приобретении недвижимости в новостройке.

В рамках реализации государственной программы по энерго- и ресурсосбережению многоквартирным домам присваивается класс энергоэффективности. Выделяется семь таких классов: «А» — наивысший; «В++», «В+» — повышенные; «В» — высокий; «С» — нормальный; «D» — пониженный; «Е» — низший. Показатель вычисляется исходя из среднегодового расхода тепловой энергии на отопление, вентиляцию и горячее водоснабжение, а также из конструктивных особенностей здания. Другими словами, класс демонстрирует, сколько энергии тратят жильцы дома за год. В зданиях с высоким уровнем энергоэффективности (класс В) потребление энергии на 25% меньше базового уровня.

Конечно, во многом уровень экономии зависит от потребителя: насколько активно он пользуется водой и оставляет ли включенным свет, отключает ли из розетки электроприборы в режиме ожидания, какую бытовую технику использует. Однако не меньшую роль играют технологии, применяемые в строительстве дома, и оборудование, которым оснащаются квартиры.

АО «Кортрос-Пермь» при строительстве ЖК «Гулливер» использует ряд технологий, позволяющих определять класс энергетической эффек-

тивности новостроек как «В», или высокий.

Так, в каждом здании предусмотрен индивидуальный тепловой пункт (ИТП) с погодозависимой автоматикой. В ИТП нагревается горячая вода для хозяйственно-бытовых нужд и теплоноситель для системы отопления.

Погодозависимая автоматика регулирует температуру теплоносителя системы отопления здания с учетом уличной температуры, тем самым снижая затраты тепловой энергии на отопление до 25% относительно ИТП без такой автоматики.

Панельные стальные радиаторы со встроенными терморегуляторами размещены в каждой комнате каждой квартиры. Это позволит регулировать температуру индивидуально. Термостатические элементы, установленные на встроенные клапаны терморегуляторов, обеспечивают автоматическое поддержание температуры внутреннего воздуха в помещении — исключают регулирование форточкой.

Еще одна значимая технология — горизонтальная разводка системы отопления по комнатам квартиры. Такая схема позволяет организовать поквартирный учет тепловой энергии. У жильцов дома есть возможность подавать индивидуальные показания счетчика тепловой энергии. В отличие от системы со счетчиками-распределителями, это позволяет определять и оплачивать фактически потребленную тепловую энергию без привязки к соседям.



К энергосберегающим технологиям относятся и оконные конструкции из пятикамерного пластикового профиля. Именно монтаж пятикамерных профилей запланирован в жилых домах «Гулливера». Такие оконные конструкции почти в полтора раза теплее, чем трехкамерные, и намного жестче. За счет того, что пятикамерный оконный профиль толще, нежели трехкамерный, — стеклопакет, который возможно установить в такой профиль, может иметь большую толщину. В нашем случае это двухкамерный стеклопакет, который почти в полтора раза теплее, чем однокамерный.

Концепцией застройки квартала предусмотрено решение фасадов всех зданий комплекса в едином стиле, с применением навесного вентилируемого фасада.

Вентилируемые фасады имеют не только презентабельный внешний вид, полностью отвечающий требованиям архитектурной концепции. Именно навесные вентилируемые фасады являются наилучшим решением для защиты здания от переохлаждения зимой и перегрева летом. То же самое можно сказать и в отношении влагозащиты: облицовка преграждает доступ влаги, а воздушный слой вентилирует и отводит ее от конструкции. Что касается звукоизоляции, то фасадные панели и утеплитель поглощают звуки в широком диапазоне частот и обеспечивают защиту от шумов в среднем на 15 дБ лучше других типов фасада.

Еще одно достоинство таких фасадов — пожарная безопасность. При их обустройстве используются

материалы, обладающие самой высокой пожаростойкостью, — несгораемые и трудносгораемые.

Помимо всего перечисленного, благодаря износостойкости материалов вентилируемые фасады не теряют своих свойств в течение долгого времени, а также обеспечивают простой доступ при необходимости ремонта. Чтобы произвести частичный ремонт (например, в случае внешней порчи фасада), не нужно демонтировать всю конструкцию. Достаточно заменить отдельный элемент.

Используя перечисленные современные технологии при строительстве зданий, «Кортрос» дает возможность покупателям — будущим жильцам ЖК «Гулливер» — ощутимо экономить на коммунальных платежах.

## «ASTRA» ПОЛУЧИЛА ПРИЗНАНИЕ НА ФЕДЕРАЛЬНОМ УРОВНЕ

Пермский объект недвижимости стал победителем национального этапа Всемирного конкурса FIABCI «Prix d'Excellence Awards».

Комплекс «ASTRA», включающий в себя отреставрированные памятники архитектуры и элитный жилой дом, выиграл в номинации «Наследие. Реставрация». ЭЖК «ASTRA», введенный в эксплуатацию в сентябре 2016 года, получил диплом лауреата в прошлом году. Именно тогда в Перми впервые прошел региональный этап международного конкурса. В 2017 году пермские девелоперы приняли участие в межрегиональном этапе конкурса. И «ASTRA» вновь была выделена экспертами, но уже на федеральном уровне.

Вручая диплом победителя и памятный символ, полно-

мочный представитель FIABCI-Россия в Приволжском федеральном округе Вячеслав Пермяков отметил, что конкурс FIABCI Prix d'Excellence — это один из самых престижных международных конкурсов в области недвижимости, который проводится организацией FIABCI при поддержке Российской гильдии управляющих и девелоперов.

Конкурс называют «Оскаром» в сфере недвижимости, а участие в нем позволяет привлечь интерес инвесторов к локальным рынкам и успешным операторам. По словам Вячеслава Пермякова, участники пермского рынка недвижимости гор-

дятся тем, что в Перми появляются такие достойные объекты, как «ASTRA». А победа в конкурсе доказывает, что проект достоин признания не только на местном, но и на федеральном уровне. Он выразил надежду на то, что «КОРТРОС» введет в строй еще немало объектов, а краевая столица с помощью такой мощной компании будет и дальше преобразовываться.

Генеральный директор АО «КОРТРОС-Пермь» Николай Зуев рассказал, как непросто было вписать в историческую архитектурную среду современное здание со всеми необходимыми требованиями и условиями, но застройщику удалось это сделать. Реконструкция двух исторических пассажей, построен-

ных в конце XIX — начале XX века, и строительство элитного жилого дома позволили создать уникальный комплекс с множеством функций, при этом сохранивший исторический дух пермской архитектуры. По словам Николая Зуева, практически все офисные помещения комплекса уже обрели своих собственников или арендаторов, а вот шанс стать счастливым владельцем квартиры в жилом доме «ASTRA» у пермяков еще есть.

Объектом, который создан АО «КОРТРОСом» в центре Перми, в компании гордятся. Об этом заявил генеральный директор группы компаний «КОРТРОС» Станислав Киселев. По его словам, ЭЖК «ASTRA» — тот уникальный случай, когда совместная работа властей



Представитель FIABCI Вячеслав Пермяков вручает награду гендиректору АО «КОРТРОС-Пермь», депутату Законодательного собрания Пермского края Николаю Зуеву

всех уровней и бизнеса привела к результату подобного рода. Реализуя такие проекты, компания подтверждает высочайший уровень и технической готовности,

и девелоперского развития. Станислав Киселев заверил также, что компания способна еще не одним проектом порадовать столицу Прикамья и ее жителей.



мещений либо уход (прекращение деятельности) с рынка как федеральных, так и местных операторов. «По поводу достижения или прохождения „дна“ — мы считаем, что этот вопрос связан с общеэкономической и политической ситуацией в стране. Достигла экономика „дна“? Думаю, ответ очевиден. Инвестиции в коммерческую недвижимость — это долгосрочные инвестиции с невысокой доходностью, и используются они сейчас не в качестве быстрого заработка, а больше в качестве сохранения активов. У многих инвесторов есть понимание, что недвижимость может на каком-то этапе сильно упасть в цене, но затем все равно начнет подниматься. И чем быстрее это произойдет, тем лучше. А сейчас мы работаем с той ситуацией, которая есть, и надеемся, что все тяжелые времена проходят и это пройдет», — говорит госпожа Денисова.

Руководитель Центра прикладной экономики НИУ ВШЭ — Пермь Дмитрий Клещев выделил два негативных фактора, которые угнетают ситуацию на рынке коммерческой недвижимости. «Первый — кризис. К счастью, „дно“ пройдено. Год-полтора необходимо для восстановления рынка. В это время мы увидим оживление на рынке коммерческой недвижимости, если, конечно, не появятся новые кризисные явления», — полагает господин Клещев. Второй негативный фактор, имеющий существенное влияние на рынок коммерческой недвижимости, — усиление тренда виртуализации, то есть организация работы вне офисов. «Примеры развитых западных стран говорят о том, что 30–40% рабочих мест организуются уже вне офиса. Мы, я думаю, будем быстро догонять этот тренд. Например, компания „Вымпелком“ уже перевела 25–30% своих сотрудников за пределы офиса. Поэтому даже в условиях хорошего экономического прогноза в долгосрочной перспективе потребность в офисных помещениях будет снижаться», — считает эксперт.



ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ В ЦЕНТРЕ ПЕРМИ ПО-ПРЕЖНЕМУ НЕ ПОЛЬЗУЕТСЯ БОЛЬШИМ СПРОСОМ

Потрясением для рынка коммерческой недвижимости может также стать переход на новую систему налогообложения. С 2019 года налог на недвижимость будет исчисляться по результатам рыночной оценки, что приведет к дополнительной нагрузке на бизнес. «В условиях новых реалий у владельцев коммерческой недвижимости два варианта: предоставление

новых, более качественных услуг, внесение в коммерческую недвижимость принципов „многого дома“, повышение уровня обслуживания. Или поиск альтернативных вариантов использования имущества. Классические квадратные метры становятся исчезающим элементом», — поясняет Дмитрий Клещев. Он отметил, что у торговой недвижимо-

сти также есть тренд виртуализации — все больше продаж совершается через Интернет. Этот вид продаж начинает доминировать по непродовольственным товарам. Продуктовый ритейл трансформируется медленнее, но и этот сегмент, судя по опыту других стран, будет развиваться в сторону online-продаж. ■

# «МЫ СОСРЕДОТОЧЕНЫ НА ИНДИВИДУАЛЬНЫХ РЕШЕНИЯХ»

Пермский рынок жилья сегодня успешно осваивают компании, которые делают ставку на качество, а не на количество возводимых объектов. Директор СГ «Развитие» Евгений Равцов рассказал о том, как группа сочетает в своем портфеле жилье класса «эконом» и «комфорт», какую стратегию она выбрала на ближайшие пять лет и где появятся новые объекты.

— **Рынок новостроек не первый год испытывает сложности: объемы строительства и платежеспособный спрос падают. Как группа адаптируется к этим условиям?**

— Пермский рынок жилья действительно сокращается. По прогнозам экспертов, такая динамика пока сохранится. Но мы в общий тренд не попадаем. В данный момент в разной стадии строительства у нас находятся объекты общей площадью почти 90 тыс. кв. м. В течение полутора лет хотим довести этот показатель до 100 тыс. кв. м. Планы по объектам сформированы на пять лет минимум. Это площадки в разных районах города. Мы рассматриваем разные территории. Нам очень понравилось работать в Дзержинском и Ленинском районах, поэтому хотим и дальше там присутствовать. Мы приобрели участок на Плеханова, 61а. Это участок бывшей автобазы. Уже разработан проект застройки. Локация очень удачная. Площадь участка составляет 0,7 га. На нем мы планируем разместить жилой комплекс комфорт-класса с интересными планировками. Об-

щая площадь ЖК из двух домов составит 14 тыс. кв. м. Сейчас этот проект проходит экспертизу. Кроме того, у нас есть новая площадка в Орджоникидзевском районе, с которого мы начинали. Мы хорошо изучили этот район, и покупатели нас знают.

— **Какова стратегия группы? Будете переходить к комплексной застройке или продолжите заниматься индивидуальными проектами?**

— Мы постепенно развиваем собственные компетенции. Сегодня мы сосредоточены на индивидуальных решениях по каждой площадке, хотим постепенно расширять географию присутствия в городе Перми. На комплексную застройку большими объемами группа «Развитие» не претендует. Мы определили для себя то количество, которое нам комфортно строить и продавать, независимо от волатильности строительного рынка. Именно качество строительства является нашим главным отличием, и мы намерены его поддерживать в будущих проектах. У нас мало подрядчиков, основной объем работы мы выпол-

няем своими силами. Это дает возможность жестко контролировать ход строительства, отвечать за качество и выдерживать заявленные сроки. Кроме того, у нас создан свой проектный отдел, который разрабатывает планировки под нужды покупателей в каждом районе.

— **Расскажите подробнее о проектах, которые сейчас есть в портфеле СГ «Развитие».**

— Мы вышли на рынок как застройщик с объектами эконом-класса. К этой категории относятся ЖК «Искра» на Веденева, ЖК «Вишневы» в микрорайоне Запруд и ЖК «Гармония» на Гайве. Но на самом деле они являются эконом-классом только в плане цены. По качеству и инфраструктуре наши дома все-таки ближе к категории «комфорт». Это объекты из кирпича с интересными планировками и хорошего уровня отделкой. На Карбышева, в ЖК «Гармония», у нас, например, большая двухуровневая парковка на сто машиномест и видеонаблюдение. Мы и дальше планируем реализовывать проекты класса «эконом», но нам также интересен класс «комфорт». ЖК «Ольховский» на Парковом — это именно комфорт-жилье. У него отличное местоположение — рядом с удобными транспортными развязками, и в то же



На правах рекламы

время это экологический чистый микрорайон, своего рода рекреационная зона. Из окон открывается чудесный вид на лес и реку. Проектом предусмотрено благоустройство набережной. У дома будет своя, огороженная территория. ЖК «Камские огни» на Окулова, 24, представляет собой объект категории «комфорт» с элементами класса «бизнес». Это одна из немногих новостроек в центре, которая строится из кирпича — за исключением подземного паркинга, который выполнен в монолите для удобства эксплуатации. Расположение в «тихом центре», недалеко от набережной Камы, говорит само за себя. Преимуществами этого жилого комплекса являются современные фасадные решения, панорамные окна и инженерные решения. Например,

мы запроектировали собственную крышную газовую котельную. Это существенно снижает коммунальные расходы будущих жильцов.

— **В преддверии Дня строителя что бы вы могли пожелать всем, кто работает в строительной отрасли?**

— От имени строительной группы «Развитие» хочу поздравить наших сотрудников и коллег, застройщиков, проектировщиков, мастеров, прорабов и всех, кто имеет отношение к этой сфере, с профессиональным праздником! Желаем вам новых, интересных объектов, успешного их воплощения, счастья и благополучия вам и вашим близким!





# Подписываемся под каждым словом. Подпишитесь и вы.

16+

Почувствуйте преимущества  
чтения ежедневного федерального  
делового издания

Подписка через редакцию:

- 1. выгодная цена;
- 2. доставка газеты на указанный вами адрес, в удобное время;
- 3. постоянный мониторинг качества доставки со стороны персонального менеджера.

**Коммерсантъ**

ПЕРМЬ

[www.perm.kommersant.ru](http://www.perm.kommersant.ru)

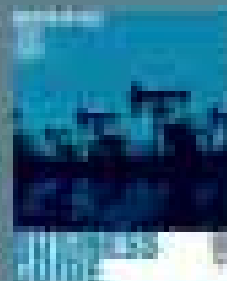
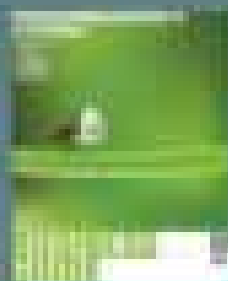
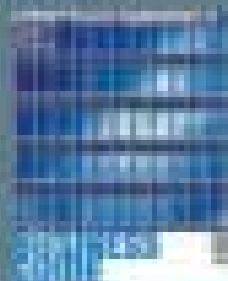
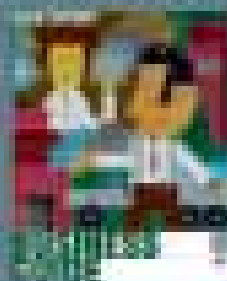
Отдел распространения:

**(342) 246-22-58**

[dostavka@kommersant.perm.ru](mailto:dostavka@kommersant.perm.ru)

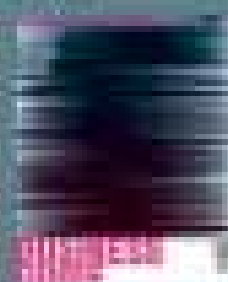
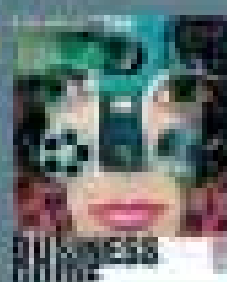
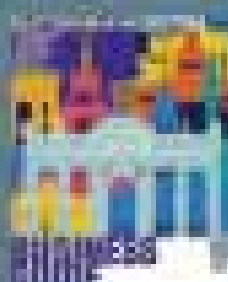
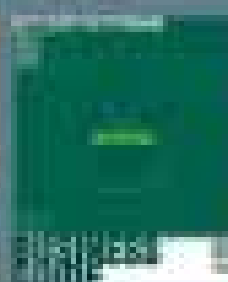
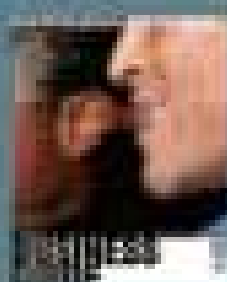
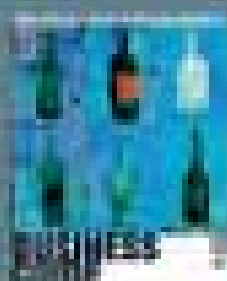
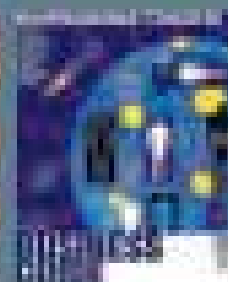
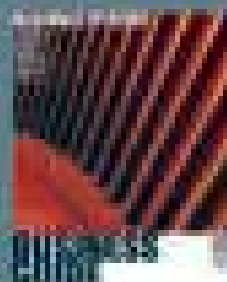
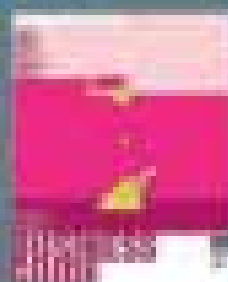
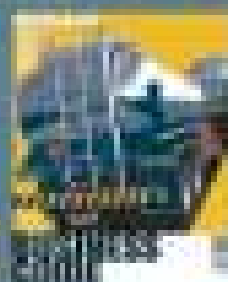
ТЕОРИИ И ПРАКТИКА  
СТРАТЕГИИ  
РАЗВИТИЯ

## Коммерсанты.



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА  
ПЕРЕХОДА К ПРОИЗВОДСТВУ  
СМЕЖНЫХ  
ИНВЕСТИЦИЙ  
КОНКУРЕНТЫ  
АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС

реклама



# BUSINESS GUIDE