

ТЕПЛОСЧЕТЧИКИ ПРИВЕЛИ К БАЛАНСУ

ПОСТАВЩИКИ ТЕПЛОСЧЕТЧИКОВ В РОССИИ ОЖИДАЮТ, ЧТО В 2018 ГОДУ ОБЪЕМ ЭТОГО РЫНКА СОХРАНИТСЯ НА УРОВНЕ 6 МЛРД РУБЛЕЙ. ПАДЕНИЕ СПРОСА НА ОСНАЩЕНИЕ ДОМОВ ПРИБОРАМИ УЧЕТА В СВЯЗИ С ИХ ВЫСОКИМ ПРОНИКНОВЕНИЕМ, ПО МНЕНИЮ УЧАСТНИКОВ РЫНКА, КОМПЕНСИРУЕТ НОВОЕ ТРЕБОВАНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ПО ДООСНАЩЕНИЮ ОБЪЕКТОВ С ПОТРЕБЛЕНИЕМ МЕНЕЕ 0,2 ГКАЛ, А ТАКЖЕ ЗАМЕНА СТАРЫХ ТЕПЛОСЧЕТЧИКОВ. АЛЕКСЕЙ КИРИЧЕНКО

На ежегодной конференции дилеров «Теплокома» (одного из крупнейших поставщиков теплосчетчиков в России), которая состоялась в конце мая в Стамбуле, компания представила отчет по рынку оборудования для учета тепла в 2017 году и прогноз на 2018 год. По итогам прошлого года «Теплоком» оценил продажи теплосчетчиков в России в 5,8–6,2 млрд рублей. Лидерами на этом рынке являются петербургские компании. Первое место занял «Теплоком» с долей рынка 20–22%, второе — ГК «Взлет» с долей 18–19%, третье — ООО «Термотроника» с долей 11–12%. Если первые две компании удержали свои позиции, то доля «Термотроника» незначительно подросла, говорится в отчете «Теплокома».

«Объем рынка сохранился, хотя мы изначально ожидали падения. Главным образом это связано с тем, что на сегодня до 70% многоквартирных домов России оснащены приборами учета тепла, а значимые федеральные программы по дооснащению приборного парка отсутствуют», — сообщил ВГ директор по развитию «Теплокома» Борис Лапенко. Эти негативные факторы компенсировал спрос на замену старых приборов учета, установленных шесть-восемь лет назад, отмечает он.

В 2018 году объема продаж теплосчетчиков может вырасти на 200–300 млн рублей за счет выхода компаний на рынок объектов с объемом потребления менее 0,2 Гкал, ожидают в «Теплокоме». Это связано с прошлогодними поправками в 261-ФЗ «Об энергоэффективности», которые убрали ограничения по обязанности собственников домов оснащать их приборами учета тепла. Согласно новым требованиям, до 1 января 2019 года в не-



В 2018 ГОДУ ОБЪЕМА ПРОДАЖ ТЕПЛОСЧЕТЧИКОВ МОЖЕТ ВЫРАСТИ НА 200–300 МЛН РУБЛЕЙ ЗА СЧЕТ ВЫХОДА КОМПАНИЙ НА РЫНОК ОБЪЕКТОВ С ОБЪЕМОМ ПОТРЕБЛЕНИЯ МЕНЕЕ 0,2 ГКАЛ

больших многоквартирных домах должны быть установлены общедомовые узлы учета тепла. В 2020–2022 годах влияние фактора домов с объемом потребления до 0,2 Гкал будет наибольшим, потенциально он дает прирост емкости рынка на 30%, добавляет Борис Лапенко.

На фоне стабильной ситуации на рынке «Теплокому» удалось в прошлом году решить внутренние финансовые проблемы. Они начались у компании в 2015 году, когда контрагенты начали задерживать платежи по контрактам. Крупнейшим должником «Теплоком» называл ГУП «ТЭК Санкт-Петербурга», с которым заключил контракт на 1,3 млрд рублей на поставку общедомовых приборов учета.

смогут работать в новых условиях. По оценкам аналитиков, до конца 2018 года рынок могут покинуть до 20% строительных компаний.

Во-вторых, скорее всего, произойдет объединение или поглощение некоторых компаний, что, в свою очередь, со временем приведет к монополизации рынка несколькими большими компаниями, имеющими в партнерах крупные финансовые учреждения и располагающими значительными финансовыми и административными ресурсами.

В-третьих, мы ожидаем повышения цен на жилье. Однако в существующих условиях это очень негативно скажется на покупательском спросе, который и так находится на низком уровне. По нашим исследованиям, сегодня девелоперы предлагают в три-четыре раза больше жилья, чем покупает-

По словам гендиректора «Теплокома» Эдуарда Кальвана, если раньше компании приходилось отвлекать оборотные средства на решение финансовых проблем, то теперь они направлены в производственный блок. Компания планирует объединить производство, склад и проливную установку под одной крышей, а также формировать региональные склады, что, по словам господина Кальвана, является обязательным условием для выхода на рынок новой продукции.

В здании на Выборгской набережной, 45, которое «Теплоком» выставил на аукцион в прошлом году (см. «Ъ» от 15.11.2017), компания остается на условиях аренды. Кроме того, «Теплоком»

Предлагаемая схема взаимодействия застройщиков и покупателей, безусловно, защищает интересы последних, но из-за различных ограничений и дополнений ставит девелоперов в очень невыгодные финансовые условия, что неминуемо приведет к повышению цен на жилье.

СТАНИСЛАВ ДАНЕЛЯН,
генеральный директор компании
«Евроинвест Девелопмент»:

— Все поправки так или иначе приведут к укрупнению бизнеса. На рынке останутся только крупные девелоперы, у которых есть существенные преимущества перед другими игроками рынка. Стоит отметить, у многих застройщиков уже сформирован земельный банк в рамках действующего закона. Данных территорий, и новых проектов, выведенных в конце прошлого года

принял решение объединить группу компаний в единую структуру, чтобы «оптимизировать связи между подразделениями и не тонуть в бюрократии». Напомним, в прошлом году как минимум четыре компании холдинга проходили процедуру банкротства: АО «Теплоком-Автоматизация», АО «Торговый дом холдинга „Теплоком“», АО «Теплоком» и АО «НПФ». Основные конкуренты «Теплокома» — ГК «Взлет», «Термотроник» — результаты исследования не прокомментировали.

По словам представителя департамента ЖКХ Минстроя России Александра Фадеева, не все собственники многоквартирных домов своевременно финансируют и обеспечивают установку приборов учета. «Проблема в том, что у нас есть старый жилой фонд, где может отсутствовать техническая возможность установки приборов учета. Вторая проблема заключается в том, что есть регионы, где достаточно низкий норматив (потребления коммунальных ресурсов.— ВГ). Если собственники установят приборы учета, то получат повышенные платежи, что не в их интересах», — поясняет господин Фадеев.

В случае если собственники домов не выполнили свои обязательства по установке приборов учета, то за них это должны сделать ресурсоснабжающие организации (РСО). «К сожалению, РСО тоже не сильно рвутся устанавливать приборы учета. Если регион установил большой норматив для РСО, ему выгодно не ставить прибор учета, а продолжать по этому нормативу взимать деньги с потребителей. Ситуация с нормативами приводит к тому, что в разных регионах по разным причинам не устанавливают приборы учета», — резюмирует господин Фадеев. ■

— в начале этого, хватит на два-три года точно. Мелкие застройщики однозначно уйдут с рынка.

АНАСТАСИЯ ОСИПОВА,
директор по продажам холдинга ААГ:

— Слабым застройщикам, не имеющим продуманной стратегии развития, предложенная схема действительно может перечеркнуть планы. Однако ведущие строительные компании Петербурга заранее озаботились переходом на новые правила и получили разрешения с запасом. Таким образом, в ближайшие два-три года на рынке будут преобладать проекты, реализуемые в рамках 214-ФЗ. При этом цена квадратного метра вырастет на 10–15%, поскольку девелоперам придется нести дополнительные издержки, связанные с проектным финансированием. ■

18 → СЕРГЕЙ ИСАКОВ,
руководитель отдела новостроек
«Юрифо Недвижимость»:

— Конечно, нужна была бы отсрочка введения поправок, однако разговоры на рынке о введении изменений ведутся уже не первый день. При отсрочке большинство девелоперов успело бы подготовиться ко всем нововведениям на строительном рынке. После вступления новых изменений покупательская активность возрастет не сильно, а льготные ставки по ипотеке могли бы спасти положение.

ВАЛЕРИЙ КУЗНЕЦОВ,
директор по продажам RDI:

— После вступления в силу поправок, во-первых, с рынка уйдут небольшие и средние строительные компании, которые не

ПРЯМАЯ РЕЧЬ