САНКТ-ПЕТЕРБУРГ СТРОИТЕЛЬ

НЕДОСАМОРЕГУЛИРОВАНИЕ ОТРАСЛИ / 16
НАСТУПАЮЩАЯ ЦИФРОВИЗАЦИЯ / 19
ЛИЗИНГ СТРОЙТЕХНИКИ НАБИРАЕТ ОБОРОТЫ / 30

Четверг, 8 августа 2019 №140
(№6620 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–32
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ № ФС 77-64424 31 декабря 2015 года

Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

BUSINESS GUIDE

ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА

pepeliaev group®

ИНСТИТУТ СОВРЕМЕННЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ
Основан в 1997 году

Реклама

KiiLTO 100
SINCE 1919

BUILDING A SUSTAINABLE FUTURE*

В 2019 году финский производитель строительно-отделочных материалов KIILTO отмечает своё 100-летие

8 (800) 333 30 33

www.kiilto.ru

*Строим устойчивое будущее

РЕКЛАМА

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«СТРОИТЕЛЬ»

БЕЗ МЕЖДОУСОБИЦ

Строительная отрасль является одним из самых высококонкурентных сегментов экономики — свой продукт потребителю предлагают сотни компаний. А значительная часть потребителей на этом рынке покупку делает всего раз в жизни. В общем, есть за что бороться и пики ломать.

Как ни удивительно, работая в столь непростых условиях, застройщики остаются достаточно сплоченным сообществом. По крайней мере, по очень многим вопросам девелоперы выступают консолидированно, не погрязая в междоусобных конфликтах и не оглядываясь на свои личные симпатии или антипатии. Казалось бы, чему удивляться, девиз «ничего личного — только бизнес» выдуман давно. Однако подобная картина типична далеко не для всякой отрасли: в городе есть сопоставимые по оборотам сегменты экономики, где руководители компаний не способны договориться даже о том, чтобы сесть вместе в одном президиуме на проходном мероприятии. В экономике полно отраслей, где руководители строят интриги, с увлечением бросаются в подковерные игры, создают и разрушают союзы, чтобы «дружить против». Недавно мне пришлось побывать на мероприятии, где собрались руководители картинных галерей: они умудрились быстро перейти от обсуждения проблем отрасли к достаточно агрессивному выяснению того, кто из них лучше понимает искусство, хотя уж какая вроде бы конкуренция может быть между картинными галереями.

Проблемы и междоусобицы часто возникают на почве праздности. Вряд ли руководитель, перед которым стоит серьезная и трудноразрешимая задача, станет тратить свои нервы и эмоции на то, чтобы подстроить неприятности конкуренту лишь затем, чтобы получить от этого моральное удовлетворение. В строительной отрасли проблемы не прекращаются третье десятилетие подряд, а последние три года за нее особенно рьяно взялись власти, постоянно совершенствуя систему.

И удастся ли нынешнему поколению руководителей стройфирм дожить до такой скучной жизни, что захочется строить козни конкурентам не из экономического интереса, а из морального,— неизвестно. Но, может, это и хорошо.

ГРАФИКА НА ОБЛОЖКЕ: АРСЕНИЙ БЛИНОВ

ОЖИДАЕМОЕ ЗАМЕДЛЕНИЕ

ПО ДАННЫМ РОССТАТА, ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ В ПЕТЕРБУРГЕ ВВЕДЕНО В ЭКСПЛУАТАЦИЮ 595 ТЫС. КВ. М ЖИЛЬЯ, ЧТО НИЖЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ ПРОШЛОГО ГОДА НА 38%. СТРОИТЕЛИ ГОВОРЯТ, ЧТО ПЕРЕХОД НА НОВУЮ СХЕМУ ПРИВЛЕЧЕНИЯ СРЕДСТВ ДОЛЬЩИКОВ ЗАМЕДЛИТ РЫНОК НА ТРИ-ЧЕТЫРЕ ГОДА. РОМАН РУСАКОВ

При значительных объемах жилищного строительства в первом полугодии 2019 года наблюдалось снижение ввода жилья по сравнению с первым полугодием 2018 года в Санкт-Петербурге — на 38,1%, в Ленинградской области — на 22,8%, в Московской области — на 8,4%, в Свердловской области — на 8%»,— сообщается в материалах Росстата. Как передает «РИА Недвижимость», в Ленобласти ввели 1,3 млн кв. м, в Московской области — почти 3,6 млн кв. м, в Свердловской области — 704 тыс. «квадратов» жилья.

Среди субъектов РФ наибольшие объемы жилищного строительства осуществлялись в Московской области, где введено 11,9% от сданной в эксплуатацию общей площади жилья по России в целом, в Москве — 7,5%, в Краснодарском крае — 6%, в Татарстане — 4,7%, в Ленинградской области — 4,4%, в Ростовской области — 4%, в Башкирии — 3,3%, в Свердловской области — 2,3%, в Нижегородской и Новосибирской областях — по 2,2%, в Санкт-Петербурге — 2%, в Белгородской области — 1,7%, сообщается в материалах Росстата.

В первом полугодии 2019 года в России введено в эксплуатацию 30,1 млн кв. м жилья, из них 15,6 млн — индивидуальными застройщиками, отмечается в сообщении. В комитете по строительству сообщили, что на конец июля в Петербурге введено 802,663 тыс. кв. м жилья.

Сергей Дейнека, финансовый аналитик «БКС Премьер», считает, что на основе доступных данных можно сделать вывод о существенном замедлении темпов ввода в эксплуатацию объектов жилья в Петербурге. Он полагает, что основные проблемы застройщиков связаны именно с переходом на новый формат работы на рынке долевого строительства. «С учетом смягчений требований к готовности проектов по старым правилам застройщики могли бы достроить и реализовать в Петербурге около 70% строящихся объектов. Однако по итогам первого полугодия застройщики успели подать соответствующие заявки (на возможность достройки объектов без перехода на эскроу-счета) только в отношении половины строящихся объектов, а именно из 431 объекта одобрение комитета получили 186, на рассмотрении находятся заявки еще по 53 проектам»,— говорит он

Генеральный директор ПСК, Юрий Колотвин более позитивно смотрит на спад ввода: «Рекорд 2018 года вряд ли будет побит, однако это не есть негатив. Рынок не может и не должен ежегодно преодолевать новую планку. Весной власти города даже заявляли, что снижение темпов ввода пойдет на пользу уровню жизни и позволит исключить возникший дисбаланс между жильем и объектами социальной инфраструктуры». ➔ 16

«РЕГУЛИРОВАНИЕ КРУПНЕЙШЕЙ ОТРАСЛИ ЭКОНОМИКИ — НЕ ПЕРЕСТАНОВКА МЕБЕЛИ В КВАРТИРЕ»

ПОСЛЕДНИЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ СТРОИТЕЛЬНУЮ ОТРАСЛЬ СОТРЯСАЮТ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ ЭКСПЕРИМЕНТЫ, ВЕНЦОМ ЭТОГО ПУТИ СТАЛ ВВОД НОВЫХ ПРАВИЛ ПРИВЛЕЧЕНИЯ СРЕДСТВ ДОЛЬЩИКОВ В СТРОЯЩЕЕСЯ ЖИЛЬЕ С 1 ИЮЛЯ НЫНЕШНЕГО ГОДА. BG ОБРАТИЛСЯ К ЭКСПЕРТАМ РЫНКА С ВОПРОСОМ: «ЕСТЬ ЛИ ЕЩЕ НАПРАВЛЕНИЯ И ОБЛАСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СТРОИТЕЛЬНОМ КОМПЛЕКСЕ, КОТОРЫЕ МОЖНО (ИЛИ НУЖНО) РЕФОРМИРОВАТЬ?»

ГЕННАДИЙ ЩЕРБИНА,
генеральный директор группы «Эталон»:
— В последнее время все реформы строительной отрасли были направлены на то, чтобы защитить дольщиков и сделать покупку недвижимости максимально прозрачной и безопасной. Последние поправки, надеемся, справятся с данной задачей. Теперь можно начать разрабатывать проекты реформ, связанные с повышением качества самого продукта — жилья. И здесь затрагивается целый пул вопросов: и более масштабное применение BIM-технологий, и цифровизация отрасли, и создание экологичных и энергоэффективных материалов. За этим будущее в развитии отрасли. Нам нужно догонять другие сферы в технологическом вопросе, и, надеемся, при поддержке государства мы сможем это сделать быстрее и эффективнее. Главное, чтобы работа изначально велась в диалоге с ведущими участниками рынка.

РОМАН МИРОШНИКОВ,
исполнительный директор СК «Ойкумена»:
— Не нужно пока больше ничего реформировать. Строителям нужно привыкнуть и адаптироваться к уже введенным правилам и изменениям. И хотя бы достроить по ним начатые проекты. Нормальный средний срок планирования бизнеса должен составлять пять-семь лет. Под такие планы формируются бюджеты, покупаются земельные участки, считается экономика проекта. Но если менять правила игры каждые полгода-год, никаких планов не построить. Нужно немного подождать. В противном случае может наступить коллапс отрасли.

ЕКАТЕРИНА ЗАПОРОЖЧЕНКО,
коммерческий директор Docklands Development:
— Конечно, хотелось бы, чтобы законодатели внесли больше ясности на рынок апартаментов, определили, что такое доходная недвижимость и каким образом ее регулировать. Но с учетом, того как у нас это делается, лучше пусть остается как есть. ➔ 18

15 → Ирина Доброхотова, председатель совета директоров компании «Бест-Новострой», напоминает, что снижение темпов ввода, в первую очередь коммерческого индустриального жилья, прогнозировалось и ранее — вплоть до 2023 года, пока отрасль будет находиться в «пограничном» периоде в связи с переходом на эскроу-счета и проектное финансирование.

Татьяна Колосова, директор по продажам Docklands Development, говорит, что рынок развивается циклично, поэтому за интенсивным ростом всегда идет некий спад. «Хотя в продажах это не чувствуется: спрос на наш продукт остается стабильным. Если сравнивать с прошлым годом, то прирост по продажам за первое полугодие 2019 года составил около 10%. Это прежде всего, связано с запуском апарт-отеля и подтверждением плановых показателей по доходу. По этой же причине у нас увеличилась и доля повторных покупок»,— рассказала госпожа Колосова.

Дмитрий Ефремов, руководитель аналитического центра компании «Главстрой Санкт-Петербург», слова коллеги подтверждает. Он рассказал, что, согласно данным аналитического центра компании, объем спроса на первичном рынке масс-маркета в регионе в первом полугодии 2019 года вырос на 8,3% по площади к первому полугодию 2018 года, а объем предложения по площади снизился на 7%.

Рынок находился в ожидании перехода с 1 июля на работу со счетами эскроу и проектным финансированием, часть покупателей предпочла ускорить совершение сделки и не дожидаться старта продаж через эскроу-счета. «В то же время реализация большинства проектов в Петербурге и области продолжится по старым правилам, переход на новую схему работы и сопутствующее влияние на цены ожидаются плавными»,— говорит он.

Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС, говорит: «Цены и объемы продаж в 2019 году не росли столь высокими темпами, как в конце прошлого года, однако поступательное движение в сторону увеличения объемов реализации и стоимости квадратного метра сохранялось до мая. Так, цены по большинству объектов с начала года увеличивались в рамках инфляции. В мае и июне мы зафиксировали стабилизацию рынка, связанную с приближением 1 июля. Сейчас же покупатели, ранее занявшие выжидательную позицию, стали возвращаться на рынок. В связи с этим мы ждем активизации продаж в августе. В целом по сравнению с первым полугодием на рынке мало что изменилось. Большая часть застройщиков (70–80%) будет достраивать свои объекты по старой схеме. Мы ожидаем, что основной объем спроса придется именно на них, так как в большинстве случаев эти проекты находятся в высокой или средней степени готовности. Проекты, реализуемые с помощью эскроу-счетов, только вышли на рынок и имеют минимальную степень готовности». Он полагает, что в ближайшие два месяца маловероятно, что цены будут расти быстрее уровня инфляции. В дальнейшем перспективы роста цен во многом будут зависеть от объема спроса, который мы увидим осенью, считает господин Терентьев. ■

НЕДОСАМОРЕГУЛИРОВАНИЕ ОТРАСЛИ

СИСТЕМА САМОРЕГУЛИРОВАНИЯ — ИНСТИТУТ НА РЫНКЕ СТРОИТЕЛЬСТВА ОТНОСИТЕЛЬНО МОЛОДОЙ, А ПОТОМУ ДО СИХ ПОР НАХОДЯЩИЙСЯ В ПРОЦЕССЕ ФОРМИРОВАНИЯ. ПРАВДА, ПОСЛЕ ИЗМЕНЕНИЙ, ВСТУПИВШИХ В СИЛУ 1 ИЮЛЯ, МНОГИЕ ЭКСПЕРТЫ НАЧАЛИ СОМНЕВАТЬСЯ В НЕОБХОДИМОСТИ ТАКИХ СТРУКТУР: ВО МНОГОМ ФУНКЦИИ КОНТРОЛЯ РЫНКА СТРОИТЕЛЬСТВА ПЕРЕШЛИ К БАНКАМ. ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ, РОМАН МАСЛЕННИКОВ

Саморегулируемая организация (СРО) в строительстве — это лоббист интересов профессионального сообщества, которое она объединяет, и это инструмент, с помощью которого профессиональное сообщество способно менять вектор направления движения развития отрасли, участвовать в формировании плана ее развития (например, в настоящее время СРО участвуют в написании Стратегии развития строительной отрасли до 2030 года), а также эффективный инструмент общественного контроля за исполнением нацпроектов со стороны государства.

Управляющий партнер бюро юридических стратегий Legal to Business Светлана Гузь напоминает, что изначально система строительного саморегулирования была, мягко говоря, не слишком востребованным институтом, просто-напросто, заменившим гослицензирование на выдачу допусков. «Однако уже реформа в рамках 372-ФЗ существенно расширила полномочия СРО, вменив им в обязанности контрольные функции и заставив отвечать средствами компенсационных фондов за обязательства членов. Не всем это понравилось, и не все смогли найти себя в новой модели. Но это именно тот путь, по которому придется идти»,— говорит юрист.

С 2017 года ведется реформирование законодательства, регулирующего деятельность СРО: введен принцип регионализации, что усилило взаимосвязь СРО со своими членами, а также блок правовых норм, направленных на контроль за размещением и выплатой средств компенсационных фондов. Законодательное совершенствование системы саморегулирования в строительной отрасли направлено на повышение прозрачности деятельности СРО, повышение их ответственности по обязательствам своих членов, а также усиление контроля за деятельностью самих СРО.

Выделены направления, в рамках которых необходимо взаимодействие СРО с органами региональной исполнительной власти: контроль за обязательствами членов СРО и взаимодействие с государственными заказчиками/застройщиками в процессе заключения и исполнения строительных контрактов; контроль за исполнением стандартов на процессы выполнения работ и взаимодействие СРО с органами государственного строительного надзора; контроль за исполнением градостроительного законодательства лицами, организующими строительство, в том числе по вопросам охраны труда, а также взаимодействие с подразделениями Роструда в регионах.

Вместе с тем, отмечает госпожа Гузь, в действующем законодательстве не учтены в полной мере основа создания, цель и предмет деятельности саморегулирования. Не предусмотрена передача СРО отдельных полномочий, например, по надзору за целевым использованием средств дольщиков или над производством работ в жилищном строительстве. «При условии отказа от практики „долевки“ непонятно кто, за что и как отвечает»,— указывает она.

Кроме того, по мнению участников саморегулируемого сообщества, сейчас не учитывается роль СРО в системе отбора добросовестных контрагентов при заключении с ними государственных контрактов. Фактически СРО лишь получают уведомление о заключении контракта членом СРО, не имеют возможности влиять на оценку его добросовестности, но несут за него ответственность. В связи с этим саморегулируемым организациям кажется необходимым постепенное введение СРО в систему отбора претендентов.

«Вопрос дискуссионный — в какой степени допустить систему саморегулирования, если не к системе контроля за конкурсными процедурами, за которые они отвечают, то, по крайней мере, к участию в этих конкурсных процедурах и к обладанию полной информацией о тех конкурсных процедурах, в которых участвуют их члены. Это можно сделать через определенные законодательные инициативы, которые создадут реестры договорных обязательств по строительной тематике на территории России и в которые должны будут вноситься все существующие контракты вне зависимости от того, государственные они, муниципальные или частные, которые разыгрываются в рамках обеспеченных с точки зрения безопасности и финансовой ответственности системы саморегулирования»,— рассуждает госпожа Гузь.

Также эксперты отрасли отмечают необходимость создания механизма, детально описывающего порядок действий СРО, утративших в банках часть средств компенсационного фонда, в части учета этих средств и их отражения на балансе, вплоть до списания с баланса после окончания процедур по банкротству банковского учреждения. Это позволит избежать всем участникам процесса двойной трактовки спорных разделов законодательства.

НОВЫЙ КОНТРОЛЕР Однако сегодня многие эксперты полагают, что СРО доказали свою нежизнеспособность, а роль контролера рынка после первого июля перешла к банкам. Сергей Дейнека, финансовый аналитик «БКС Премьер», говорит: «СРО в строительстве крайне важны, что показывает опыт развитых стран, где наиболее строгое регулирование и контроль в строительной отрасли осуществляют именно профильные профессиональные негосударственные организации. Однако в России саморегулирование, как это нередко случается, развивается по особому пути, а термин „саморегулирование строительной отрасли“ подразумевает наиболее негативный опыт развития данного профессионального института. В то же время, к примеру в США и в европейских странах, профессиональные объединения строителей являются основными регулирующими органами строительства, выступают в роли разработчиков профессиональных стандартов и внедряют лучшие практики в строительстве. В России роль строительных СРО на данный момент преимущественно сводится к административной борьбе за контроль за финансовыми потоками, поступающими в виде взносов застройщиков».

«Нужны не саморегулируемые объединения, которые бы контролировали компании. А сообщества, которые инициировали бы обсуждение наиболее горячих тем развития рынка и формировали бы общее мнение»,— считает Екатерина Запорожченко, коммерческий директор Docklands Development.

Директор компании «Жданов Групп» Евгений Жданов уверен, что существующие на сегодняшний день профессиональные ассоциации и организации плохо справляются с этой задачей. «Большинство региональных объединений занимается местечковыми проектами или мероприятиями, не имеющими отношения к строительному комплексу. Разумеется, некоторые из них проводят всевозможные конференции, круглые столы на „актуальные темы“ с участием властей, однако итоги подобных мероприятий, как правило, неутешительны. Руководители данных организаций сами жалуются на тот факт, что их предложения не слышат в Минстрое или не хотят слышать. Какой смысл тогда в них? То же касается и саморегулирования. За такой огромный срок существования в России СРО не смогли доказать свою состоятельность. Почти половина сегодняшних конференций по саморегулированию посвящена тем же проблемам, что их участники обсуждали еще десять лет назад. Уверен, что система лицензирования была бы более перспективной. Да и многие строители разочаровались в системе СРО»,— уверен господин Жданов.

Евгений Богданов, основатель проектного бюро Rumpu, с коллегами согласен: «В том виде, в каком СРО существуют сейчас, и при той конфигурации девелоперского рынка, которую мы видим, необходимости в них нет. Потому что банки фактически взяли на себя функцию регулирования надежности этого рынка». → 18

«СТРОИТЕЛЬНЫЙ ТРЕСТ» — 27 ЛЕТ ВЕРНОСТИ КИРПИЧНОМУ ДОМОСТРОЕНИЮ

С каждым годом строительный рынок Санкт-Петербурга становится все более емким и унифицированным. И если в середине 2000-х годов на нем активно появлялись новые игроки, то сегодня, по прошествии нескольких кризисов, сформирован определенный пул надежных застройщиков, чей имидж и репутация подтверждаются десятилетиями сплоченной работы, отсутствием обманутых дольщиков и устойчивой финансовой позицией.

Один из таких застройщиков – «Строительный трест» – яркий пример успешного девелопера, работающего с самого становления рынка недвижимости в современной России. В этом году девелопер отметил 27 лет своей работы.

Доля, которую компания занимает на рынке, стабильна: ежегодно «Строительный трест» вводит в эксплуатацию 100–150 тысяч квадратных метров, объясняя выбранную стратегию соблюдением заявленных сроков и качества строительства, а также планами продаж. К очередному Дню строителя компания подошла подготовленной к самой масштабной за 15 лет строительной реформе.

Евгений Резвов и Беслан Берсиров

ЖК «КАПИТАЛ»

ИТОГИ ПОЛУГОДИЯ И ГОТОВНОСТЬ К РЕФОРМАМ

По итогам первой половины года продажи «Строительного треста» увеличились на 38% по сравнению с аналогичным периодом 2018-го и составили 7,7 млрд рублей. За полгода компания вывела на рынок более 70 тыс. кв. м недвижимости.

«В последние полгода спрос во многом стимулировался за счет информационных сообщений о приближающихся изменениях законодательной базы и новых правилах работы застройщиков. Многие решили не откладывать покупку квартир, вкладывая сбережения в недвижимость», – комментирует заместитель генерального директора компании «Строительный трест» Беслан Берсиров.

Директор по продажам Сергей Степанов добавляет: «На уровень спроса серьезное влияние оказывает и ключевая ставка Банка России. В пятницу 26 июля регулятор ожидаемо снизил ее на 0,25 п.п. – до 7,25%. На мой взгляд, правительство научилось поддерживать покупательскую активность, регулируя ключевую ставку и субсидируя ипотечные программы».

Рубеж 1 июля 2019 года, который дал старт новой реальности для строительного рынка, компания прошла успешно. «Строительный трест» продолжит реализацию недвижимости в строящихся домах без использования эскроу-счетов за исключением трех домов в составе ЖК «NEWПИТЕР» в Ленинградской области. В этом проекте застройщик в 2018 году добровольно перешел на продажи с использованием эскроу.

«Масштабные проекты мы планируем возводить небольшими очередями – не больше 15 тыс. кв. м,– объясняет Беслан Берсиров. – Таким образом, средства, полученные после раскрытия эскроу-счетов, будут направляться на строительство следующих этапов. Это должно помочь избежать привлечения дорогостоящего проектного финансирования, а значит, позитивно отразится на стоимости квадратного метра для покупателя.

Такой подход мы уже применяем при строительстве комплекса „NEWПИТЕР“. Дома по 11–12 тыс. кв. м строим на собственные средства, продаем недвижимость по эскроу-счетам, открытых в банке „Санкт-Петербург“, а после ввода в эксплуатацию направляем деньги в строительство следующих домов. Мы были одними из первых в регионе, кто добровольно перешел на продажи с использованием эскроу-счетов», – добавляет господин Берсиров.

КИРПИЧНОЕ ДОМОСТРОЕНИЕ

Одна из узнаваемых черт застройщика – строительство объектов из кирпича. Девелопер работает в сегментах «комфорт» и «бизнес». В пуле проектов: жилая и коммерческая недвижимость, социальные и спортивные объекты, а также загородные коттеджные поселки.

«Когда мы с Евгением Георгиевичем Резвовым (генеральный директор компании) вместе начинали в 1992 году, то сразу определились с технологией строительства. С точки зрения здорового, экологически чистого окружения человека кирпич – наиболее подходящий строительный материал для жилых зданий. В Санкт-Петербурге – городе с непростыми климатическими условиями – особенно важно создавать экологически чистые дома, – рассказывает заместитель генерального директора «Строительного треста» Беслан Берсиров. – Мы выбрали кирпич, сделали акцент на качестве строительства и вот уже почти три десятилетия работаем с ним. С нашей стороны было бы неправильно отказываться от возможностей этого благодарного материала, и в дальнейшем мы останемся верны кирпичу».

Дома компании расположены в восьми районах Санкт-Петербурга; в 2018 году она вывела на рынок свой первый объект во Фрунзенском районе – жилой комплекс «Новое Купчино». По подсчетам специалистов компании, в домах «Строительного треста» сегодня проживает более 50 000 семей.

ГОРОД И ОБЛАСТЬ

Как и многие девелоперы, помимо Санкт-Петербурга, компания работает в Ленинградской области. Первым масштабным проектом, с которым «Строительный трест» заявил о себе, был жилой комплекс «Капитал» в Кудрово. Компания пришла в регион в 2008 году, а сегодня, 11 лет спустя, завершает квартал площадью превышающей полмиллиона квадратных метров.

В 2019 году должен быть введен в эксплуатацию жилой лот 7-21 площадью более 70 тыс. кв. м, в состав которого также войдет детский сад. А в 2021 году должно завершиться строительство жилого комплекса «Архитектор» на 869 квартир. Этот объект является завершающим, восьмым лотом «Капитала», спроектированным как его главная высотная доминанта.

«Когда планировалось приступать к реализации „Капитала“, были изучены все известные на тот момент проекты вдоль Кольцевой дороги, которые должны были выйти на рынок. Проанализировав предложение, пришли к выводу, что компании под силу создать объект, который будет отличаться от конкурентов по всем характеристикам. В итоге внешний облик жилого квартала был вдохновлен архитектурой домов Московского района первой половины прошлого века. Эта архитектурная концепция и стала опорной для всего комплекса», – рассказывает директор по продажам компании «Строительный трест» Сергей Степанов.

Второй объект в области, который компания сегодня называет своим флагманом, – жилой комплекс «NEWПИТЕР», расположенный в Ломоносовском районе.

За последние полтора года квартал удостоился трех наград федеральной премии Urban Awards как лучший объект комфорт-класса в регионе и лучший проект комплексного освоения территории. Сегодня комплекс реализован почти на треть.

«Возможности в подобных проектах – колоссальные. Но и ответственность огромная. Потому что мы создаем ту жилую среду, которая будет влиять на новые поколения людей, формировать их жизненный уклад и отношение к окружающим вещам. Мы привыкли говорить „проекты КОТ“, но на самом деле – это лишь техническое название. А в народе это будет называться либо „город“, либо „район“. По своему масштабу „NEWПИТЕР“ – это город. Но никто не будет спорить, что не бывает спальных городов. Поэтому наша задача создать именно город со всем многообразием его функций: с местами приложения труда, образовательными, спортивными и культурными центрами. Возводить просто жилье, „спальный район“, увеличивая и без того большой поток маятниковой миграции, сегодня никому не нужно и неинтересно», – комментирует руководитель проектов КОТ компании «Строительный трест» Анзор Берсиров.

До конца года «Строительный трест» планирует ввести в эксплуатацию более 100 тыс. кв. м, завершив ряд очередей областных объектов, а также пятиэтажного жилого комплекса «Сосновка» в Выборгском районе Санкт-Петербурга.

СТРОИТЕЛЬНЫЙ ТРЕСТ
КИРПИЧНЫЕ ДОМА

СТРОИТЕЛЬСТВО ЖК «НОВОЕ КУПЧИНО»

ЖК «НОВОЕ КУПЧИНО»

ЖК «NEWПИТЕР»

Застройщики: ЖК «Новое Купчино» – ООО «СтройТрестГалант-2», ЖК «Капитал», ЖК «Архитектор – АО «Специализированный застройщик «Строительный трест», ЖК NEWПИТЕР (ЖК «НОВЫЙ ПИТЕР») – ООО «СТ-Новосель е». Проектные декларации в офисе продаж по адресу: СПб, Кондратьевский проспект, 62/4, или на сайте www.stroytrest.spb.ru. Реклама

16 ➔ **РАЗНЫЕ ЗОНЫ ОТВЕТСТВЕННОСТИ** Людмила Коган, генеральный директор ЗАО «БФА-Девелопмент», коллеге возражает: «Деятельность СРО должна была заместить функцию технического регулирования строительного процесса. Никакого отношения к дольщикам эта деятельность не должна иметь. Сапоги должен тачать сапожник, а пироги делать пирожник. Девелопер должен придумать, какой продукт востребован на рынке, заказать его у строителя и найти на него средства (или у населения, или в банке, или свои). И пусть будет техническое регулирование отдельно, а имущественно-правовое — отдельно».

Беслан Берсиров, заместитель генерального директора компании «Строительный трест», также уверен, что строительные саморегулируемые организации по-прежнему актуальны и однозначно нужны отрасли. «Изменения в 214-ФЗ не окажут влияния на работу СРО, так каких деятельность не имеет отношения к привлечению средств дольщиков. Кроме того, в СРО также числятся подрядные организации, а не только застройщики. У СРО другие задачи: взаимодействие с органами власти, контроль над соблюдением норм и правил, мониторинг качества строительства, инициация и подготовка отраслевых законопроектов, формирование нормативных баз и повышение квалификации кадров строительных компаний. Эти функции должны и в дальнейшем выполняться СРО»,— считает он.

Геннадий Щербина, генеральный директор группы «Эталон», тоже полагает, что саморегулируемые организации в отрасли нужны, они осуществляют контроль за качеством строительства, следят за соответствием работ стандартам, принятым в СРО, в дополнение к государственным. «К тому же СРО несут в себе идею ответственности перед третьими лицами: из фондов, созданных в рамках СРО, возмещается ущерб. Так что сегодня обоснованных предпосылок для возврата лицензирования нет. При этом нельзя забывать, что есть категория работ, которые можно осуществлять только при наличии соответствующей лицензии. К ним, например, относятся работы на объектах культурного наследия»,— поясняет он.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

С 2017 ГОДА ВЕДЕТСЯ РЕФОРМИРОВАНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА, РЕГУЛИРУЮЩЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СРО: ВВЕДЕН ПРИНЦИП РЕГИОНАЛИЗАЦИИ, ЧТО УСИЛИЛО ВЗАИМОСВЯЗЬ СРО СО СВОИМИ ЧЛЕНАМИ

«Сейчас главная задача строительных объединений в отстаивании интересов отрасли. С этой точки зрения они должны остаться. Все остальное отрегулирует рынок — кто делает более качественный продукт, больше вкладывает в проектирование, тот и останется. Возврат к лицензированию бессмыслен»,— уверен Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена».

Владимир Хильченко, президент холдинговой компании «Созвездие Водолея», говорит: «Проблема СРО не в том, что они плохо работают, а в том, что получить допуск и лицензию на любой вид работ может практически любая компания, главное — чтобы она могла оплатить свое членство в СРО. По факту наличие допусков СРО носит лишь формальный характер и не гарантирует соответствие работ каким-либо нормам».

Генеральный директор ПСК Юрий Колотвин полагает, что предыдущая система лицензирования была проще и понятнее. «СРО существуют уже почти десять лет, но какой-либо неоспоримой пользы от их деятельности не зафиксировано. Были декларации о содействии поиску контрактов и проектов, но на практике этого не произошло. Возможно, отдельные случаи имели место, однако в масштабах всего рынка они находятся на уровне статистической погрешности. Изменения в 214-ФЗ на работу СРО никак не влияют. Сейчас взаимодействие со СРО сводится к оплате членских взносов и выездным проверкам раз в год. В этом свете перспективы системы неясны: явной пользы нет, но и вреда тоже».

Андрей Кугий, управляющий партнер компании «М2Маркет», рассуждает: «В целом я не вижу особой разницы между работой через СРО и лицензированием. Что в одном, что в другом случае компания для получения аккредитации или лицензии должна соответствовать определенным и, по сути, идентичным требованиям».

Некоторые противники системы СРО говорят, что она мало чем отличается от системы государственного лицензирования, а технический контроль проще было бы осуществлять государству. Однако госпожа Гузь считает, что этот механизм является более консервативным, сложным с точки зрения методологии, его запуск потребовал бы значительных изменений в законодательную и нормативную базы, а также дополнительных бюджетных расходов.

«Все-таки, как показала практика, лицензирующие органы не являются тем самым фильтром, через который проскакивают финансовые однодневные компании и который способствует ужесточению каких-либо контрольных функций. Это скорее некая система, на которой паразитируют определенные посреднические структуры, приводящие к достаточно серьезному объему коррупционных процессов. Саморегулирование — это институт рыночной демократии и гражданского общества, механизм развития. Возврат же к госрегулированию ухудшит инвестиционный климат и ввергнет страну в застой. И власть просто обязана осознать эту альтернативу»,— заключает юрист. ■

15 ➔ **СЕРГЕЙ ДЕЙНЕКА,**
финансовый аналитик «БКС Премьер»:
— В отношении дальнейших реформ в строительстве стоит отметить, что, пожалуй, самой востребованной реформой в этой отрасли является снижение регуляторной нагрузки и административных барьеров для строительных компаний, так как именно огромное количество требований (часто устаревших и нереализуемых в современных реалиях) создает в строительстве серьезные коррупционные риски. Многочисленная разрешительная документация при этом никак не сказывается на качестве строительства и соблюдении градостроительных и иных норм закона. По нашему мнению, переход сегмента жилищного строительства на систему финансирования через эскроу-счета может отчасти решить проблему теневого оборота в строительстве.

СЕРГЕЙ ТЕРЕХОВ,
директор по продажам ООО «Н+Н»:
— Строительному рынку нужны механизмы и стимулы для применения энергоэффективных материалов. В качестве поощрения таких передовых технологий строительства государство могло бы предоставлять субсидии на строительство энергоэффективных домов или оказывать налоговую поддержку застройщикам и производителям, которые активно работают в этом сегменте рынка.

АЛЕКСЕЙ МУРАВЬЕВ,
директор по маркетингу
ЖК «Новоселье: Городские кварталы»:
— О каких реформах речь? Регулирование крупнейшей отрасли экономики — не перестановка мебели в квартире. Нельзя начинать реформу, не понимая, что происходит на рынке. Несколько дней назад строительный комплекс вступил в период очень серьезных изменений. Их последствия как для застройщиков, так и для покупателей жилья станут понятны только через несколько лет. Пока прогнозы скорее негативные. Одни из-за выросших цен не смогут купить квартиры. Другие из-за падения продаж и отсутствия средств лишатся работы. Кроме изменений, направленных на усложнение работы девелоперов, нужно подумать, как им помочь. Больше инвестировать в развитие дорожной сети и транспорта. Ускорить строительство метро.

ЛЮДМИЛА КОГАН,
генеральный директор ЗАО «БФА-Девелопмент»:
— Нам надо всем повзрослеть, чтобы правильно и ответственно принимать решения о вложении своих кровно накопленных средств в то или иное предприятие и быть готовыми к успеху или его провалу. В противном случае мы имеем проблемы обманутых дольщиков. Поэтому я считаю, что меры защиты рынка от игроков разного масштаба, пусть и жесткие, необходимы для безопасности экономики в целом. В строительной области остальные направления отрегулированы более четко.

ДЕНИС ЗАСЕДАТЕЛЕВ,
генеральный директор операционного бизнеса
ГК «Ленстройтрест»:
— Использование эскроу-счетов — один из элементов европейской модели жилищного строительства. Если мы хотим и дальше двигаться в сторону западной модели, то нам необходимо реформировать работу генподрядных структур: они должны получить соответствующие права и значение в жилищном строительстве. Чтобы этого добиться, нужно прежде всего реформировать систему СРО, сделать ее действенным механизмом формирования института профессионального генподрядчика, готового эффективно выполнять большой объем работ и нести полную ответственность за результат. Сегодня у нас практически не осталось сильных, эффективно работающих генподрядчиков.

ОЛЬГА МАГИЛИНА,
заместитель генерального директора
фи-девелоперской компании
«Kaskad Недвижимость»:
— По моему мнению, излишняя зарегулированность не пойдет на пользу такой сложной отрасли, как строительство и недвижимость. Если что-то и реформировать в этой сфере, то любые изменения сегодня должны быть направлены на поддержку бизнеса. На мой субъективный взгляд, 214-ФЗ и в прежней редакции неплохо защищал права покупателей, а также содержал достаточно механизмов для «подстраховки». Возможно, были какие-то шероховатости в правоприменительной практике. А вот как законодательство будет работать с учетом изменений — покажет время. Очевидно, рынок ждут серьезные структурные изменения. Но в любом случае бизнесу нужно дать время адаптироваться к новым правилам игры, прежде чем реформировать что-то еще в этой сфере.

БЕСЛАН БЕРСИРОВ,
заместитель генерального директора компании
«Строительный трест»:
— В ситуации, когда весь рынок со временем перейдет к проектному финансированию и продажам недвижимости через эскроу-счета, отрасли может помочь поэтапное раскрытие этих счетов после выполнения определенного объема работ. В этом случае строительный рынок в стране продолжит успешно развиваться. На мой взгляд, строители не успевают думать о реформировании чего-либо, поскольку изменения в 214-ФЗ и так вносятся достаточно регулярно. И задача застройщиков — успеть приспособиться к тем переменам, которые диктуются законом, чтобы остаться на рынке и продолжить успешно работать. ➔ 26

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

НАСТУПАЮЩАЯ ЦИФРОВИЗАЦИЯ

О НЕОБХОДИМОСТИ ПЕРЕВОДА СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ НА BIM-ПРОЕКТИРОВАНИЕ И О СОЗДАНИИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПЛАТФОРМЫ В ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ И ИСПОЛНИТЕЛЬНЫХ ОРГАНАХ ГОСВЛАСТИ ГОВОРЯТ УЖЕ НЕ ПЕРВЫЙ ГОД. ВПРОЧЕМ, СТРОИТЕЛИ И САМИ ДОСТАТОЧНО БЫСТРЫМИ ТЕМПАМИ ОСВАИВАЮТ СИСТЕМУ. ПО ПРОГНОЗАМ СПЕЦИАЛИСТОВ, УЖЕ ЧЕРЕЗ ТРИ ГОДА ДО 80% ВСЕХ НОВЫХ ЗДАНИЙ БУДЕТ СТРОИТЬСЯ С ПРИМЕНЕНИЕМ BIM-ТЕХНОЛОГИЙ. ДЕНИС КОЖИН

Специалисты отмечают, что данная технология позволяет сокращать затраты на строительство и оцифровывать проект «до гвоздя». BIM позволяет реализовывать многовариантное проектирование и оперативно выявлять и устранять несоответствия между разделами проекта, тем самым сокращая трудоемкость, время проектирования и улучшая содержание выпускаемой документации.

Технология помогает точнее оцифровывать все параметры будущего строительства, включая объемы требуемых работ и материалов. «Объемное проектирование дает возможность эффективнее оптимизировать применяемые технические решения и узлы, особенно при реконструкции/приспособлении сложных и/или исторических объектов. Оцифрованная структура проектных решений позволяет накапливать библиотеки используемых технических и оптимизационных проектных решений»,— говорит Станислав Алексеенко, руководитель отдела строительного аудита и управления проектами Knight Frank St. Petersburg.

Кроме того, преимущества BIM-проектирования состоят в системной работе. Изменения, которые вносятся в один раздел проекта, видны всем участникам процесса и специалистам, которые работают над другими разделами проекта. Таким образом исключаются ошибки и минимизируются затраты на переделки. «Самое дорогое — это не ошибки на бумаге, самое дорогое — это ошибки в материале, на объекте. Исправление ошибок на объекте часто выглядит нелогично, иногда кустарно, поэтому конечный покупатель при внедрении BIM-проектирования, ведущего к минимизации просчетов, выигрывает»,— уверена Светлана Денисова, начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент». Она замечает, что BIM-проектирование постепенно расширяет позиции на рынке, но пока эта технология еще не стала всеобщим выбором. «До сих пор не существует отечественной платформы, на рынке представлены две разные системы: общеевропейская и американская, которые между собой не интегрированы. Внедрение BIM-технологии — весьма дорогое удовольствие, а экономический эффект от него очень растянут во времени — и с этим в первую очередь связано медленное распространение технологии. К тому же стоит помнить о стратегической безопасности: при существующем уровне конфликтности базы данных (например, по объектам жизнеобеспечения) отдавать в зарубежное облачное хранение опрометчиво»,— предостерегает госпожа Денисова.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ВНЕДРЕНИЕ BIM-ПЛАТФОРМЫ ЭКОНОМИТ 20% БЮДЖЕТА НА СТРОИТЕЛЬСТВО И 30% ВРЕМЕНИ

ОТ И ДО Доля строительных проектов, которые реализуются при помощи BIM-проектирования, постепенно нарастает, но многие крупные проектные организации проектируют по старинке и при этом тоже дают нормальный качественный продукт, подчеркивают эксперты отрасли.

Денис Заседателев, генеральный директор операционного бизнеса ГК «Ленстройтрест», говорит: «Изначально BIM-технологии применялись при создании промышленных и коммерческих объектов со сложными инженерными системами. В жилищном строительстве эти технологии начали применять, когда они стали относительно недорого стоить. Сейчас BIM в тренде, многие компании заинтересованы в информационном моделировании зданий, а специалистов в этой области мало, и это первая проблема. Вторая проблема состоит в том, что многих случаях применение BIM превращается в профанацию. BIM-технологии дают эффект в том случае, когда используются не только для проектирования, но и для управления проектом в целом — от начала (идеи) до конца (эксплуатации). В этом случае BIM-модель становится основным источником всей информации о проекте на протяжении всего периода его реализации».

По его словам, на начальном этапе применение BIM помогает подобрать варианты «посадки» здания и просчитать инвестиции. Затем BIM-технологии позволяют эффективно управлять изменениями в рабочем проекте, а также принимать решения по организации стройки. Если исполнительную съемку строительной площадки загрузить в BIM-модель, то это значительно облегчит подготовку исполнительной документации. По завершении строительства получается эксплуатационная модель здания, которая позволяет грамотно планировать его обслуживание, а также снизить стоимость эксплуатации. «Если же BIM применяется только для проектирования, эффект получается не таким заметным — ощущается только на стороне проектировщика, а не застройщика»,— указывает господин Заседателев.

ВЕЗДЕ ОДИНАКОВО ТРУДНО Роман Блонов, директор департамента IT Becar Asset Management, говорит, что основные проблемы внедрения BIM-проектирования не отличаются в разных регионах России, потому что строительный рынок работает в примерно одних условиях. Во-первых, это отсутствие квалифицированных кадров, способных работать с такими технологиями. Во-вторых — отсутствие заказчиков, готовых инвестировать в разработки. Часто BIM-платформы используются только на этапе проектирования, потому что на этапе строительства найти подрядчика, готового к работе по такой схеме, и синхронизировать данные с ним очень сложно.

«Изменений в этом вопросе по сравнению с прошлым или позапрошлым годом практически нет. Где-то 20–22% строительных компаний используют BIM как инструмент проектирования. Есть мнение, что внедрение BIM-платформы экономит 20% бюджета на строительство и 30% времени. Также BIM позволяет увидеть заранее спроектированное здание, просчитать нагрузки и технические неточности и избавиться от ошибок оперативно на этапе реализации проекта. Важно также, что вся информация по проекту находится в общей модели. Минус кроется здесь же: и проектировщики, и строители, и управляющая компания должны работать в одной BIM-модели, чтобы можно было говорить об эффективности этого шага. Если проект реализуется не в плоскости asset-подхода, то преимущества использования BIM существенно снижаются»,— поясняет господин Блонов.

Майкл Миллер, директор по строительству группы RBI, более скромно оценивает проникновение BIM-технологий. По его данным, из проектировщиков в BIM работает пока процентов десять компаний, из застройщиков — чуть больше.

ДОРОГОЕ УДОВОЛЬСТВИЕ «Переход на новые технологии требует определенных финансовых затрат, трудозатрат, внедрения новых внутренних стандартов. Это трудный и небыстрый процесс. Хотя в конечном итоге он окажется выгодным, поскольку способен в разы сократить трудозатраты, свести к минимуму ошибки в проектной документации, увеличить скорость проектирования в два-три раза. Но на первых этапах стоимость внедрения BIM действительно достаточно высокая. Это не только капитальные вложения (компьютеры, кадры), но и затраты времени. Считается, что при переходе на BIM сначала производительность остается на прежнем уровне, а у кого-то даже может немного падать. И только в течение двух-трех лет, при должном подходе, она вырастает. Мы все наши проекты с недавнего времени создаем в BIM. И у нас разработан определенный BIM-стандарт, перечень требований, которым должна соответствовать документация, созданная генпроектировщиком»,— рассказывает господин Миллер.

Олег Баранов, заместитель генерального директора компании «Метрополис», сообщил: «Стоимость перехода на BIM-технологии составила около 20 млн рублей, а период — около года. Возникает необходимость менять организацию процесса проектирования в целом, в том числе и психологию проектировщиков. При этом в компании теряются наработанные практики проектирования».

Участники рынка говорят, что BIM-модель использовалась при реализации «Лахта-центра» в Санкт-Петербурге — амбициозный проект было необходимо детально продумать и предсказать все возможные нюансы реализации и последующей эксплуатации. «Также с помощью BIM-технологий был спроектирован ряд стадионов к ЧМ-2018 — в Нижнем Новгороде, Самаре. Одним словом, сегодня BIM-технологии оправданны в случае реализации нетиповых масштабных проектов»,— рассуждает господин Блонов.

Кроме того, обращает внимание эксперт, все еще нет четкого законодательного регламента по использованию BIM-технологий. Огромный прорыв в использовании этих платформ произойдет тогда, когда в обязательном порядке все государственные объекты будут реализовываться с помощью BIM-платформ, уверен господин Блонов.

Игорь Ейбогин, руководитель технического департамента строительно-инвестиционного холдинга «Аквилон Инвест» в Санкт-Петербурге, напоминает, что, согласно плану по цифровизации строительной отрасли в России, к 2022 году с использованием BIM должно проектироваться и строиться не менее 80% объектов. «По нашей оценке, в течение ближайших пяти лет эти технологии станут обычным делом для заказчиков-застройщиков»,— прогнозирует эксперт. ■

ТЕХНОЛОГИИ ВНОСЯТ КОРРЕКТИВЫ

ПРОБЛЕМА ДЕФИЦИТА КАДРОВ НА РЫНКЕ СТРОИТЕЛЬСТВА ПО-ПРЕЖНЕМУ НЕ ПРЕОДОЛЕНА. НО ТЕПЕРЬ К ТРАДИЦИОННЫМ СПЕЦИАЛЬНОСТЯМ СТАЛИ ДОБАВЛЯТЬСЯ И НОВЫЕ, РАНЕЕ РЫНКОМ НЕ ВОСТРЕБОВАННЫЕ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

СРЕДИ СОТРУДНИКОВ СТРОИТЕЛЬНЫХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ ДОЛЯ ПРИЕЗЖИХ ИЗ ДРУГИХ РЕГИОНОВ РОССИИ СОСТАВЛЯЕТ 15–20%, НА ЗАРУБЕЖНЫХ РАБОТНИКОВ ПРИХОДИТСЯ 50–60%

Главная проблема рынка — как и десять, и пятнадцать лет назад — отсутствие достаточной базы для среднего технического образования. Дмитрий Михайлов, директор по строительству ООО «ПСБ Жилстрой» (ГК «БФА-Девелопмент»), говорит: «Строительный рынок терпит острую нехватку кадров квалифицированных рабочих профессий, отсутствует среднее техническое образование, которое позволяет воспитывать специалистов рабочих специальностей. Даже если вырастут зарплаты и нормализуются условия труда, сразу заменить наших бывших соотечественников не получится. Не сможет вчерашний школьник или выпускник юридического факультета (коих у нас перебор в стране) начать работать в соответствии с требованиями. Для воспитания специалиста рабочей специальности требуется два года как минимум».

Он отмечает, что на объектах работает примерно поровну россиян и мигрантов из стран СНГ. «Если граждане РФ привлекаются в основном на инженерные разделы (90% россиян), то иностранные работники — на отделочные и общестроительные работы (35%)»,— говорит специалист.

Игорь Креславский, председатель правления РСТИ («Росстройинвест»), говорит: «Желающих работать хватает, но далеко не все из них обладают необходимыми знаниями. Решаем этот вопрос с помощью действующей в компании системы адаптации и программы наставничества: за два-три месяца опытный специалист может выучить нового, например монолитчика, разъясняя нюансы и контролируя его работу. Среди сотрудников строительных специальностей доля приезжих из других регионов России составляет 15–20%, на зарубежных работников приходится 50–60%, причем многие из них предпочитают устраиваться на работу сразу надолго, а не менять компанию каждый год».

ПРОЕКТИРОВЩИКОВ НЕ ХВАТАЕТ ТОЖЕ Не меньше проблем и на рынке специалистов с высшим образованием. Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, отмечает, что одними из самых востребованных позиций по-прежнему остаются руководитель проекта и коммерческий директор. Грамотных специалистов с практической экспертизой на рынке немного, а те, которые есть, работают уже у застройщиков. «Управлять проектами и их финансовыми моделями стало сложнее, на рынке существенно поменялась картина затрат, и чтобы сохранить прежнюю прибыльность проекта, нужны высококвалифицированные специалисты, которые смогут сориентироваться в новых реалиях рынка»,— констатирует она.

Элона Балатбиева, руководитель отдела управления персоналом компании «Метрополис», замечает, что проектно-строительная отрасль на российском кадровом рынке считается непростой. В ней есть свои особенности и проблемы. «Профессия инженера-проектировщика до некоторого времени была не совсем престижной, низкооплачиваемой и воспринималась как советское наследие. Но сейчас все меняется, перспективы проектных работ становятся шире, ярче, интереснее и технологичнее. Архитекторы и проектировщики получают достойную заработную плату и ценятся на вес золота. В необходимости их присутствия в своих командах уверены проектные компании и девелоперы, а вслед за ними — управляющие и генподрядные организации»,— указывает госпожа Балатбиева.

В 2019 году, как и в прежние годы, эксперты говорят о нехватке опытных специалистов и кадровом голоде, которые вынуждают работодателей приспосабливаться к новым рыночным условиям, расширять географию поиска персонала, выходить на «охоту за головами» и конкурировать с другими работодателями.

По данным «Метрополиса», в течение 2019 года ежемесячно на рынке России открывалось около 8 тыс. вакансий в сегменте «Проектирование и архитектура». При этом большинство работодателей склонны рассматривать кандидатов с опытом работы от трех до шести лет, что составляет около 49% от всех отрытых вакансий. Еще 35% вакансий рассчитаны на молодых специалистов или людей с опытом от года до трех лет. Спрос на специалистов по проектированию конструктивных и инженерных решений на территории РФ неравномерен. Максимальный спрос в Москве, на нее приходится 29% вакансий, в Санкт-Петербурге — 10%, в Республике Татарстан — 7%, на Свердловскую и Нижегородскую область приходится по 4%. Минимальный спрос 0,2% — в Республике Адыгея.

«В 67% вакансий указана заработная плата. Так, в Москве предложения начинаются от 55 тыс. рублей, в Санкт-Петербурге — от 40 тыс., в Казани — от 30 тыс. Средний уровень заработных плат в городах-миллионниках находится в диапазоне 45–70 тыс. рублей»,— говорят в «Метрополисе».

Работодателями максимально востребованы компетенции в области управления проектами, проектирования инженерных решений по водоснабжению и канализации, а также отоплению, вентиляции и кондиционированию.

Смена традиционного проектирования 2D, которое все меньше устраивает заказчиков, на 3D-моделирование также задала новые требования к подбору специалистов. Практические навыки работы в Revit стали неотъемлемой частью многих вакансий, а сообщество профессионалов BIM-проектирования в России продолжает расти, заставляя развиваться отстающих, отмечает госпожа Балатбиева. Так, за последние несколько лет начали появляться новые вакансии, например, BIM-менеджер, BIM-координатор, инженер отдела развития BIM-технологий, инженер-проектировщик по работе в Autodesk Revit и другие. И количество таких вакансий растет с каждым годом. Максимальный спрос на специалистов с навыками BIM-моделирования приходится на Москву и составляет 55% от общего количества вакансий, на Санкт-Петербург приходится 11%, говорят специалисты «Метрополиса».

Руководитель Всероссийского центра национальной строительной политики Александр Моор согласен с тем, что сегодня самые востребованные профессии связаны с цифровизацией, роботизацией, IT. Они уже заняли свою нишу на рынке, и она заметно растет. «Кроме того, в отрасли образовался определенный вакуум качественных управленцев в сфере строительства. Ситуация с обманутыми дольщиками и проблемными объектами обнажила кризис именно в профессиональном управлении, в антикризисном управлении проектами. Взаимодействие с чиновниками, с банками, с дольщиками — все это требует принципиально другой профессиональной квалификации, другой подготовки. В общем, то же самое можно сказать и о многих других отраслях, но в строительстве это сейчас особенно заметно»,— уверен господин Моор.

Карина Репина, руководитель группы подбора персонала компании ЦДС, говорит: «Возможно, лет через пять-десять мы будем испытывать дефицит инженерно-технических работников. Сейчас быть инженером непрестижно, у молодежи нет понимания и представления об этой специальности. Нам необходимо вести просветительскую работу и популяризировать эти профессии среди подрастающего поколения».

«Ни для кого не секрет, что существует разрыв между академическим образованием и потребностями бизнеса. Так, например, наша компания совместно с НИУ МГСУ в этом году провела кейс-чемпионат „BIM в большом городе“ для выявления талантливых студентов. Победители и призеры конкурса получили предложение пройти стажировку и практику в компании „Метрополис“. Лучшим студентам мы готовы сделать предложение о работе. Поскольку офисы „Метрополиса“ открыты в Москве, Санкт-Петербурге и Казани, мы собираемся продолжить такую практику и предложить сотрудничество не только московским вузам, но и профильным учебным заведениям Петербурга и Казани»,— сообщила госпожа Балатбиева.

Некоторые строители нехватку кадров решают передачей некоторых видов работ сторонним компаниям. Игорь Креславский рассказывает: «Некоторые направления деятельности компания перевела на аутсорсинг, например проектирование. Тем не менее мы сохранили группу собственных проектировщиков для решения оперативных задач». ■

ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

Малый и средний бизнес представляет собой важный элемент современной экономической системы, являясь непременным условием гармоничного развития любого государства. Развитие данного сектора содействует формированию конкурентной среды, увеличению налогооблагаемой базы для бюджетов всех уровней, способствует созданию новых рабочих мест, насыщению рынка разнообразными товарами и предложениями. Неслучайно одним из приоритетных направлений государственной политики России является создание благоприятных условий для развития малого и среднего предпринимательства.

В Санкт-Петербурге сложилась эффективная система государственной поддержки предпринимательства, успешно реализуются программы, направленные на стимулирование роста малых и средних компаний. В число организаций, образующих инфраструктуру поддержки, входит и **Некоммерческая организация «Фонд содействия кредитованию малого и среднего бизнеса, микрокредитная компания» [сайт www.credit-fond.ru],** созданная правительством Санкт-Петербурга в 2007 году. Исполнительный директор **Александра Питкянен** рассказала о том, как Фонд поддерживает предпринимательские инициативы, реализуя свою основную миссию – обеспечение равного доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к кредитным и иным финансовым ресурсам.

Фонд успешно осуществляет две основные программы по оказанию финансовой поддержки малому и среднему бизнесу: предоставление поручительств по кредитным договорам, банковским гарантиям и выдача микрозаймов.

В процессе привлечения банковского кредита предприниматели часто сталкиваются с проблемой недостаточного объема собственного залогового обеспечения. **Первое направление деятельности Фонда** помогает в решении данной проблемы: Фонд может выступить поручителем перед банком, предоставив обеспечение в размере до 100 млн рублей, но не более 50% от суммы кредита. Стоимость поручительства составляет 0,75% годовых от суммы поручительства, что значительно ниже, чем стоимость обычной банковской гарантии.

Процедура получения поручительства состоит из нескольких простых шагов: предприниматель обращается в банк-партнер с заявкой на получение кредита. Банк рассматривает полученную заявку и принимает решение о возможности выдачи кредита. Если препятствием является недостаток залога, предприниматель может воспользоваться поручительством Фонда. Получив согласие клиента, специалист банка готовит заявку для Фонда из пакета документов, ранее предоставленного предпринимателем для получения кредита, и передает ее в Фонд. Фонд рассматривает поступившую заявку и выносит решение о возможности предоставления поручительства. В случае положительного решения составляется трехсторонний договор поручительства и предприниматель получает кредит. Таким образом, Фонд является важным связующим звеном между банками и субъектами малого и среднего предпринимательства. Преимущества от такой схемы работы получают все стороны сделки: банк существенно снижает риск невозврата заемных средств, предприниматель получает необходимые финансовые средства на более выгодных условиях,

ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР НО «ФОНД СОДЕЙСТВИЯ КРЕДИТОВАНИЮ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА, МИКРОКРЕДИТНАЯ КОМПАНИЯ» АЛЕКСАНДРА ПИТКЯНЕН

имеет возможность развивать бизнес, расширять производство, создавать новые рабочие места, а впоследствии получать прибыль, а Фонд реализует свою миссию – поддерживает предприятие субъекта Федерации, которое уплачивает налоги в регионе.

На данный момент Фондом заключены соглашения о сотрудничестве *с 45 банками-партнерами,* а общий лимит поручительств установлен в размере *11,9 млрд рублей.* За весь период деятельности Фонд предоставил *более 4360 поручительств на сумму около 25 млрд рублей,* что позволило предпринимателям привлечь кредиты на развитие своего бизнеса в объеме *более 60 млрд рублей.*

Обратившись в Фонд по второй программе поддержки, предприниматели Санкт-Петербурга могут получить денежные средства в размере от 50 тыс. до 5 млн рублей на срок до 3 лет по очень привлекательным процентным ставкам 3–7% годовых, в зависимости от типа предприятия: для производственных, научно-технических и инновационных предприятий – 3–5% годовых, для прочих субъектов малого и среднего предпринимательства – 7% годовых. Программа микрофинансирования Фонда, являясь эффективным инструментом поддержки малого и среднего предпринимательства, дополняет традиционную систему кредитования в Санкт-Петербурге. Среди основных преимуществ займов Фонда, кроме низкой величины ставки, можно отметить следующие ключевые моменты: отсутствие комиссий и переплат за обслуживание займа, быстрое рассмотрение заявки, персональный подход к каждому заемщику. По программе микрофинансирования сумма выданных займов приближается *к 1 млрд рублей.*

В рамках проекта «Строитель» хотелось бы привести в качестве примеров несколько компаний, ведущих свою деятельность в сфере строительства. Воспользовавшись поддержкой Фонда, перечисленные компании смогли направить полученное финансирование на развитие, расширение и модернизацию своего бизнеса.

Компания **«СП Энерджи»** ведет успешную деятельность по проектированию и возведению объектов электросетевого комплекса в максимально сжатые сроки без потери качества. Многие крупные организации, среди которых ООО «Лента», ПАО «Ленэнерго», ЗАО «Росинжиниринг-Энерджи», ООО «Имущественный комплекс», доверяют «СП Энерджи» выполнение проектных работ. ООО «СП Энерджи» было основано в 2014 году и за короткий промежуток времени построило свыше 100 объектов для различных организаций. Компания, обратившись в Фонд по программе предоставления поручительств в 2018 и 2019 годах, получила возможность привлечь финансирование в размере 18 млн рублей. Привлеченные средства позволили компании существенно увеличить объемы работ, а также заключить долгосрочные контракты с крупными организациями-заказчиками.

Постоянным клиентом Фонда является крупная компания **ООО «ЦФК «Оконный Петербург»,** занимающаяся изготовлением, продажей, установкой металлопластиковых и алюминиевых светопрозрачных конструкций. В ассортимент компании входят окна и двери, входные группы, фасадное остекление, лоджии, витражи, зенитные фонари и многое другое. Организация успешно работает на рынке Санкт-Петербурга с 2000 года и является участником СРО «Региональное строительное объединение». Специально для работы с крупными проектами, включающими остекление торговых центров, элитных жилых комплексов и других крупных объектов, ООО «ЦФК «Оконный Петербург» располагает собственными мачтовыми подъемниками и штатом сотрудников, обладающих опытом промышленного альпинизма. Благодаря наличию собственного производства, оснащенного немецким оборудованием, и действующей лицензии на выполнение проектных работ, ООО «ЦФК «Оконный Петербург» способно реализовать самые сложные строительные проекты, требующие креативного подхода и использования инновационных технологий. ООО «ЦФК «Оконный Петербург» уже почти 10 лет успешно взаимодействует с Фондом по программе поручительств. С 2010 года было заключено девять договоров поручительства, что позволило компании привлечь финансирование в размере более 206 млн рублей. Привлеченные средства компания направила на расширение и модернизацию производства, а также на увеличение закупки материалов и комплектующих для обеспечения выполнения работ.

Как видим, благодаря финансовой поддержке, оказываемой Фондом, субъекты малого и среднего предпринимательства получают возможность активно пользоваться банковскими и иными кредитными ресурсами. Еще одним положительным результатом деятельности Фонда является снижение безработицы на местном уровне: направляемые на поддержку бизнеса кредитные ресурсы оказывают существенное влияние на рынок труда, способствуя созданию новых рабочих мест. Так, за весь период деятельности в результате привлечения кредитных средств под поручительство Фонда было создано более 12 тыс. новых рабочих мест. Кредитные средства, привлекаемые субъектами малого и среднего предпринимательства по программам поддержки Фонда, способствуют росту и повышению стабильности компаний.

Фонд расположен по адресу:
Санкт-Петербург,
пр. Римского-Корсакова, д. 2
Тел.: +7 (812) 640-46-14
Сайт: www.credit-fond.ru

РЕКЛАМА

ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ВЫТЕСНЯЕТ КОРПОРАТИВНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ

РЫНОК КОРПОРАТИВНОГО КРЕДИТОВАНИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ СОКРАЩАЕТСЯ: ЭТОМУ СПОСОБСТВОВАЛИ И НОВЫЕ ПРАВИЛА, УСТАНОВЛЕННЫЕ 214-ФЗ, И ТО, ЧТО СТРОИТЕЛЬНЫЙ СЕКТОР СЧИТАЕТСЯ ВЫСОКОРИСКОВЫМ У БАНКИРОВ. ЗАТО ДОЛЯ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ РАСТЕТ — И ВСКОРЕ ВСЯ ОТРАСЛЬ ПЕРЕЙДЕТ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО НА НЕЕ. РОМАН РУСАКОВ

Геннадий Щербина, генеральный директор группы «Эталон», говорит, что есть существенные ограничения для застройщиков в отношении привлечения заемного финансирования со стороны 214-ФЗ и ряда связанных законодательных актов. Есть также общая оценка банковским сектором уровня рисков в отрасли. Это привело к тому, что объемы корпоративного кредитования компаний существенно снизились, но начался рост объема сделок проектного финансирования.

Он обращает внимание, что уже через три-четыре года новые проекты будут реализовываться исключительно с использованием счетов эскроу, что, в свою очередь, приведет к переходу всей отрасли на рельсы проектного финансирования. Те компании, у которых возникнут проблемы с получением положительных решений банков по предоставлению финансирования, будут вынуждены уйти с рынка.

«Вместе с тем можно отметить повышение качества самих инвестиционно-строительных проектов в перспективе, так как при привлечении проектного финансирования в банке на первый план выходят проработанная экономика проектов и качественное управление рисками его успешной реализации — в этом непосредственно будет заинтересован и банк»,— рассуждает господин Щербина.

Процесс перехода отрасли на проектное финансирование только запустился, на текущий момент статистика по доле положительных решений либо отказов банков не сформировалась. Сейчас в банках находится много заявок по текущим проектам, которые могут не достичь критериев строительной готовности до 01.10.2019, установленных постановлением правительства № 480 от 22.04.2019. По этой причине застройщики будут вынуждены перевести продажи на счета эскроу и обратиться в банки за проектным финансированием, прогнозирует господин Щербина. Но такие проекты изначально разрабатывались без расчета на появление банка в структуре проекта, поэтому могли не учитывать требования банков к экономике инвестиционного проекта. Это тоже может послужить причиной отказа в предоставлении финансирования.

«Если же вести речь о доле компаний, которым банки готовы предоставить иные кредиты, то применительно к застройщикам сегодня практически 100% новых проектов долевого строительства банки готовы кредитовать только на условиях проектного финансирования»,— говорит господин Щербина. Он отмечает, что для генподрядных организаций условия предоставления долгового финансирования в банках существенно не изменились.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

УЖЕ ЧЕРЕЗ ТРИ-ЧЕТЫРЕ ГОДА НОВЫЕ ПРОЕКТЫ БУДУТ РЕАЛИЗОВЫВАТЬСЯ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СЧЕТОВ ЭСКРОУ, ЧТО, В СВОЮ ОЧЕРЕДЬ, ПРИВЕДЕТ К ПЕРЕХОДУ ВСЕЙ ОТРАСЛИ НА РЕЛЬСЫ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

КАКАЯ РАЗНИЦА? Проектное финансирование отличается более низкой эффективной ставкой, чем при нецелевых кредитах, за счет фондирования средствами со счетов эскроу. Это положительный момент. Также к преимуществам следует отнести дополнительный анализ рисков и экономики проекта со стороны банка и возможность привлечения финансирования в размере до 85% от инвестиционного бюджета инвестиционно-строительного проекта.

Но проектное финансирование влечет дополнительные финансовые издержки и расходы на консультантов, а также административную нагрузку на сопровождение системы проектного финансирования и мониторинг реализации ИСП банком. К минусам также можно отнести ограничения гибкости в маркетинговой политике застройщика со стороны банка, отмечает господин Щербина.

Классический подход к проектному финансированию предполагает, что обеспечением займа является сам проект, то есть в случае нового строительства — это права на земельный участок и предполагаемые финансовые результаты. Этим банк ограничивает свои требования и не углубляется в структуру доходов девелопера. «Безусловно, для застройщиков такой подход оптимален, так как позволяет свободно распоряжаться другими активами»,— считает Алексей Плюта, директор по экономике и финансам корпорации «Мегалит».

Впрочем, при работе с новыми девелоперами кредитные организации все же могут дополнительно запросить поручительство бенефициара или материнской компании, но это меньшее из возможных зол, уверен эксперт. Еще одним плюсом проектного финансирование является снижение доли собственного участия компании в проекте. «Здесь мы можем говорить о 15%, а иногда даже о 10% собственных средств против не менее 30% в случае привлечения других видов кредитования»,— рассуждает господин Плюта.

Среди минусов он называет невозможность досрочного погашения займа. Введение механизма поэтапного раскрытия эскроу-счетов позволило бы застройщикам снизить долю проектного финансирования за счет привлечения средств дольщиков, доступ к которым открывался бы после выполнения определенного объема работ. Это могло бы значительно снизить затраты на обслуживание кредита. «К сожалению, пока обсуждение вопроса о поэтапном раскрытии эскроу-счетов отложено. Могу предположить, что власти и Центробанк хотят изучить практику работы девелоперов по новым правилам и уже по ее итогам предпринимать новые шаги»,— говорит эксперт.

Также из минусов, но временных, многие девелоперы могут назвать отсутствие у банков опыта работы с таким инструментом, как проектное финансирование. Фактически некоторые кредитные организации с нуля выстраивают всю необходимую для работы с застройщиками инфраструктуру.

При этом многие региональные банки, хорошо знающие местную специфику, в принципе не готовы предоставлять проектное финансирование. В итоге девелоперам приходится работать с крупными банками и их головными представительствами, расположенными в Москве, а на расстоянии довольно проблематично объективно оценивать качество и перспективы региональных проектов.

КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР Владимир Хильченко, президент холдинговой компании «Созвездие Водолея», говорит, что разница между проектным финансированием и корпоративным кредитованием примерно такая же, как и в ипотечном кредите по сравнению с потребительским. «В проектном кредитовании средства переводятся траншами, необходимыми на реализацию конкретного проекта, который является объектом залога. Корпоративное кредитование — это любые формы кредитов на развитие бизнеса, для которых требуется залог или обеспечение. Каждый продукт создавался под конкретные задачи, имеет собственные требования к компаниям и необходимым документам»,— указывает он.

Генеральный директор ПСК Юрий Колотвин так описывает текущую политику банков: «Дайте нам обеспечение — и мы дадим вам кредит». «Нюансы есть в процентных ставках, так как отдельные банки продают свои готовые продукты без индивидуальных условий»,— отмечает господин Колотвин.

Он считает, что у проектного финансирования есть ключевой фактор — контроль. Сначала проект оценивается по срокам реализации, складывается понимание объема необходимого финансирования. Затем составляется график перечислений, а каждый этап проверяется строительным аудитором банка. Да и самим банкам проектное финансирование гораздо удобнее, поскольку видно, на что идут деньги, и за счет чего будут возвращаться средства.

Андрей Кугий, управляющий партнер компании «М2Маркет», сегодня долю компаний, имеющих проектное финансирование, оценивает в 50%. «Если говорить о кредитовании компаний, то их доля крайне мала. Возможность кредитования компании в первую очередь связана с наличием у нее ликвидных активов которые могут быть приняты в залог»,— заключает эксперт. ■

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ДО 60% ОТ ВСЕГО ОБЪЕМА НОМЕРОВ В СТРОЯЩИХСЯ АПАРТ-ОТЕЛЯХ, НАХОДЯЩИХСЯ В ПРОДАЖЕ, С 1 ИЮЛЯ СТАЛО РЕАЛИЗОВЫВАТЬСЯ ПО ПЕРЕУСТУПКАМ

ЗАСТРОЙЩИКИ ИЩУТ АЛЬТЕРНАТИВУ

С 1 ИЮЛЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ ОТРАСЛЬ ПЕРЕШЛА НА РАБОТУ ПО ЭСКРОУ-СЧЕТАМ. ЗАСТРОЙЩИКИ ТЕПЕРЬ НЕ МОГУТ ИСПОЛЬЗОВАТЬ СРЕДСТВА ДОЛЬЩИКОВ ДЛЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТОВ. ПРИХОДИТСЯ ИСПОЛЬЗОВАТЬ КРЕДИТЫ ИЛИ СОБСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА. ТАКАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ ЕСТЬ ДАЛЕКО НЕ У ВСЕХ. АРИНА МАКАРОВА

В этих условиях девелоперы вынуждены искать альтернативные схемы. По мнению директора направления «Сопровождение строительных проектов» группы компаний SRG Елены Самсоновой, проектное финансирование подходит далеко не всем и подразумевает под собой жесткие требования банков, длительный срок рассмотрения заявок на одобрение, что ведет к удорожанию себестоимости строительства.

Финансовый аналитик «БКС Премьер» Сергей Дейнека полагает, что застройщикам жилья, которые не хотят работать по новым правилам, привлекая финансирование через посредника в лице банка и открывая эскроу-счета, возможно, и не потребуется изобретать велосипед и придумывать новые схемы привлечения капитала для стройки. У крупных компаний существует возможность увеличить капитализацию за счет выпуска облигаций и других ценных бумаг. Правда, у представителей малого и среднего бизнеса такой возможности нет.

ХОРОШО ЗАБЫТОЕ В качестве одного из альтернативных вариантов эксперты называют закрытые паевые инвестиционные фонды недвижимости (ЗПИФН). Это далеко не новинка на рынке, но пока ЗПИФН не получили широкого распространения. «Это не аналог долевому строительству, а именно инвестиционный фонд, дающий его участникам право на получение дополнительного дохода за счет прибыли фонда, но не гарантирующий ничего более. Таким образом, участие в таком фонде может помочь в приобретении жилья, но только при условии эффективного управления инвестициями фонда и стабильной выплаты дивидендов. Гарантии получения квартиры в таких условиях отсутствуют, равно как и гарантии получения дохода при неэффективном инвестировании. Хотя для застройщиков это может стать источником более дешевых денег, чем при кредитовании в банках»,— говорит госпожа Самсонова.

Сегодня ЗПИФН используются для девелоперских проектов, но в основном в сфере коммерческой и жилой малоэтажной недвижимости, их главной задачей является управление этой недвижимостью. Как поясняет госпожа Самсонова, инвестиционные проекты, которые еще только планируются, не могут стать частью ЗПИФ. В этом случае необходимо взаимодействовать с инвестором-застройщиком, выстраивать договорные взаимоотношения, заключать инвестиционный договор и определять доли участия.

Директор по развитию оценочной компании «Апхилл» Лев Сальц говорит, что ЗПИФН используются для инвестиций как в жилую, так и в коммерческую недвижимость. Распоряжение имуществом ЗПИФН контролируется Банком России и специализированным депозитарием. Средства ЗПИФН инвестируются в проекты жилищного строительства по форме договора долевого участия и регулируются требованиями 214-ФЗ. Скорее всего, для ЗПИФН сохранится возможность инвестирования в жилую недвижимость без использования эскроу-счетов. В том случае если застройщик будет соответствовать критериям, утвержденным федеральным правительством.

«Большинство фондов приобретает права на квартиры для их дальнейшей перепродажи. Также встречаются фонды, которые приобретают недвижимость для дальнейшей ее сдачи в аренду. Эта цель чаще встречается в сегменте коммерческой недвижимости»,— рассуждает господин Сальц.

Еще одна альтернатива договорам долевого участия — ЖСК. Однако для эффективного использования этого механизма необходимо подготовить надлежащую законодательную базу. Стоит вспомнить, что ДДУ стало развиваться именно после того, как потребовалась безопасная для покупателей схема приобретения квартир.

По мнению руководителя Всероссийского центра национальной строительной политики (ВЦНСП) Александра Моора, сейчас ЖСК остается практически нетронутым, хотя и позволяет привлекать деньги по договорам займа и по договорам участия в ЖСК, которые не всегда регистрируются. «Здесь все еще достаточно „серых“ схем, которые только предстоит отрегулировать. Сегодня рынок переходит на проектное финансирование, но сектор жилищно-строительных кооперативов как механизм привлечения средств практически не изменился. На уровне Минстроя и Госдумы обсуждаются разные предложения, но пока система сохраняется, как и все сопутствующие риски»,— говорит он.

Впрочем, управляющий партнер компании «Метриум» Мария Литинецкая считает, что ЖСК не смогут стать альтернативой. «Жилищно-строительные кооперативы были ограничены в деятельности после поправок в 214-ФЗ. Сейчас эту модель могут использовать только те девелоперы, которые фактически выполняют госзаказ на строительство служебного жилья, так как закон дает право образовывать ЖСК только на государственных или муниципальных земельных участках. Второй возможный вариант применения ЖСК — ликвидация долгостроев»,— полагает она.

ПО ПЕРЕУСТУПКЕ Отреагировали на изменения в законодательстве и девелоперы, занимающиеся апартаментами. Так, по словам директора по продажам комплекса апарт-отелей Valo Марины Сторожевой, на рынке недвижимости есть компании, которые продают по самым разным схемам. Например, распространение сейчас получает схема продажи через переуступки. «Девелопер до вступления закона в силу „продал“ сразу большой объем некоему юридическому лицу, а это лицо потом продает апартаменты по договору переуступки прав на строящийся объект. Сама по себе схема абсолютно законна, однако для покупателя в ней есть серьезные риски. Так, договоры с юридическим лицом-посредником, которое, как правило, аффилировано с девелопером, заключаются по минимальной цене. Цена последующей продажи будет выше, но в случае если застройщик не выполнит своих обещаний и объект не будет сдан в срок, размер штрафов будет рассчитываться от первоначальной, то есть более низкой, цены»,— рассказывает госпожа Сторожева, добавляя, что в комплексе апарт-отелей Valo реализация продолжается по договорам долевого участия в соответствии с 214-ФЗ. «Мы получили заключение о соответствии, которое позволяет нам по-прежнему заключать ДДУ без перехода на эскроу-счета»,— поясняет она.

Всего же, по ее оценке, на данный момент до 60% от всего объема номеров в строящихся апарт-отелях, находящихся в продаже, с 1 июля стало реализовываться по переуступкам.

«Возможно, некоторые застройщики будут использовать схемы продажи квартир по ДДУ на юридическое лицо с последующей переуступкой физическим лицам. Это формально позволит избежать резервирования на эскроу-счетах. Но эта схема менее привлекательна для покупателей и рискованна в случае корректировки законодательства или признания ее в судебном порядке по заявлению надзорных органов схемой, реализуемой для уклонения от резервирования»,— считает директор финансово-юридического департамента Sminex Василий Булгаков.

Сергей Дейнека обращает внимание, что апартаменты могут продаваться не по 214-ФЗ, регулирующему долевое строительство, а по предварительным договорам купли-продажи недвижимости, так юниты не имеют статуса жилых помещений. «Кроме того, в отличие от застройщиков жилья, обязанных делать взносы в компенсационный Фонд защиты прав граждан-участников долевого строительства, девелоперы апартаментов не подпадают под это требование. В Госдуме неоднократно обсуждался вопрос об изменении статуса апартаментов. Звучали разные предложения. Одной из последних инициатив является предложение признать апартаменты пригодными для временного проживания. В случае принятия подобного закона с большой долей вероятности можно ожидать массового перехода застройщиков со строительства жилья на возведение апартаментов»,— считает господин Дейнека. ■

ВЕРНУТЬСЯ К КОРНЯМ

РЫНОК ГЕНЕРАЛЬНОГО ПОДРЯДА В ПЕТЕРБУРГЕ ОСТАЕТСЯ СТАБИЛЬНЫМ НА ПРОТЯЖЕНИИ ПОСЛЕДНИХ ЛЕТ — КРУПНЫХ ФИРМ, ИМЕЮЩИХ СОБСТВЕННУЮ БАЗУ, В ГОРОДЕ РАБОТАЕТ МЕНЕЕ ДВУХ ДЕСЯТКОВ. КАК ВВЕДЕНИЕ НОВЫХ ПРАВИЛ РАБОТЫ С ДОЛЬЩИКАМИ СПОСОБНО ПОВЛИЯТЬ НА ПОДРЯДНЫЙ СЕГМЕНТ, РАЗБИРАЛСЯ КОРРЕСПОНДЕНТ BG РОМАН МАСЛЕННИКОВ.

О том, что новые правила работы на строительном рынке серьезно сократят количество застройщиков, девелоперы говорят еще с прошлого года. Часть аутсайдеров могла бы перейти в сегмент генерального подряда, однако в среде специалистов нет единого мнения о том, насколько перспективен такой переход. Роль генерального подрядчика является ключевой во всем процессе строительных работ. Генподрядчик принимает на себя обязанности по срокам строительства, составлению сметной и технической документации, исполнению бюджета, обеспечению всего материально-технического снабжения стройплощадки, привлечению различных субподрядчиков для решения специальных задач, взаимодействию с государственными органами на предмет получения соответствующего пакета документов и разрешений.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

НА РЫНКЕ ПЕТЕРБУРГА РАБОТАЕТ БОЛЕЕ СТА КОМПАНИЙ, ЗАНИМАЮЩИХСЯ ГЕНЕРАЛЬНЫМ ПОДРЯДОМ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ. ПРИ ЭТОМ КРУПНЫХ ИГРОКОВ С СЕРЬЕЗНЫМИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ БАЗАМИ НАСЧИТЫВАЕТСЯ НЕ БОЛЕЕ 15–20

СЕРЬЕЗНЫХ МАЛО Дарья Филина, руководитель практики «Недвижимость и строительство» бюро юридических стратегий Legal to Business, подсчитала, что на текущий момент на рынке Петербурга работает более ста компаний, занимающихся генеральным подрядом в строительной отрасли. При этом крупных игроков с серьезными производственными базами насчитывается не более 15–20.

«Следует отметить, что количество генподрядных компаний на рынке непостоянно. Во-первых, именно в строительстве больше всего банкротств, во-вторых, основная часть из них приходится именно на подрядные компании, особенно работающие в сфере жилого строительства. По некоторым данным, среди подрядных компаний Петербурга примерно четверть находится в предбанкротном состоянии»,— рассказывает госпожа Филина.

Генеральный директор ПСК Юрий Колотвин говорит: «Десять лет назад на рынке Петербурга работало два десятка генподрядных организаций. Из них десять можно было отнести к крупным: с собственным парком техники, специалистами, большими портфелями заказов. Сейчас сложно назвать компанию (кроме девелоперов), кто не пытался бы выйти на этот рынок. Есть случаи, когда компании, которые еще вчера занимались отделкой, сегодня обращаются к нам с вопросами о покупке оборудования — старого или уже ненужного. Вплоть до того, чтобы привлечь к работам наших специалистов как ресурс в рамках субподряда. Сложно представить, что такие генподрядчики смогут обеспечить качество и сроки, поскольку их управленческие компетенции фактически будут складываться опытным путем на живых объектах. Безусловно, есть отдельные примеры логичной эволюции. Начиная с отдельных малых задач, доказывая свою состоятельность, компании получают заказы на строительство домов под ключ. В свою очередь, застройщики пробуют „новую кровь“, ищут новых генподрядчиков в расчете на сокращение издержек. Поэтому рынок пребывает в состоянии движения: кто-то уходит, а кто-то пытается занять его место. Положение крупных генподрядных компаний не меняется. Их число так и остается на уровне десяти».

В ОДНОМ ХОЛДИНГЕ В составе крупных девелоперских холдингов, специализирующихся на возведении жилья, свои генподрядные подразделения имеют, например, группа ЛСР, «Эталон», «Строительный трест» и другие. Есть и ряд предприятий, работающих по госзаказу на строительстве дорог, мостов, уникальных сооружений: «Метрострой», «Интарсия», «Мостоотряд 19», ЗАО «Пилон».

Эксперты подчеркивают: существуют разные трактовки понятия генподрядчик. В классическом понимании его деятельность обязательно охватывает весь комплекс общестроительных работ и не только. Сейчас же появилась категория генеральных подрядчиков, чьи задачи сводятся к понятию Project Management, то есть к управлению проектами. Последние вынуждены нанимать сторонних подрядчиков и субподрядчиков для всех видов работ. Если говорить о востребованных генподрядчиках, то это прежде всего компании, ведущие до 50% работ на объекте собственными силами и привлекающие субподрядчиков лишь на инженерию и работы особой сложности.

«Не секрет, что сегодня большое количество объектов начинают строить при отсутствии полного комплекта проектной документации. Есть разрешение на строительство — начинаются работы, а рабочая документация дополняется и изменяется в течение всего срока стройки. Поэтому каждой стройке нужен генподрядчик, как дирижер оркестру»,— говорит госпожа Филина.

В профессиональной сфере высказывается мнение о том, что генеральный подряд в строительстве — это практичное и разумное решение. Ведь опыт профессионалов в области управления, проектирования и строительства помогает экономить не только силы и время заказчиков, но и их финансовые средства. Это легко объяснить тем, что грамотный генподрядчик имеет в своем штате опытных специалистов, располагает необходимой строительной техникой и оборудованием, обладает налаженными связями с проверенными поставщиками стройматериалов, знает как оптимально решить весь комплекс проектно-строительных задач.

Вместе с тем имеется и иная точка зрения, состоящая в негативной оценке деятельности генподрядчиков. В соответствии с этой точкой зрения, самая большая проблема генподряда — закрытость подобных компаний. Генподрядная организация — «черная коробка» для заказчика, которому абсолютно непонятно, кто и как занимается теми или иными видами строительных работ. Подрядчик будет иметь возможность максимизировать свою прибыль, оставляя на субподряд минимальные деньги. В таком случае качество отдельных видов строительных работ будет снижаться.

ЕСТЬ ПРЕИМУЩЕСТВО Получить контракт генподрядчику однозначно непросто, так как в Петербурге высокая конкуренция среди подрядчиков. Для того чтобы стать генподрядчиком, компания-претендент должна иметь хорошую репутацию среди застройщиков, выдерживать сроки строительства по другим объектам, оперировать конкурентоспособной стоимостью на свои услуги.

«В случае же выполнения функций генподряда самим застройщиком возможно осуществление постоянного контроля качества строительства. Добиться непрерывности подобного контроля можно за счет самостоятельного выполнения генподряда и технадзора на строящемся объекте. Такой подход позволяет гарантировать высокое качество строительных работ на всех этапах. Также считается, что у крупных строительных холдингов есть преимущества перед специализированными генподрядными компаниями, так как у крупных холдингов больше финансовых возможностей. В случае возникновения у заказчика проблем с платежами холдинг может подстраховать его, продолжая строительство в течение какого-то времени за собственный счет. Генподрячик в крупном холдинге гарантированно обеспечен работой и ресурсами, а возможные риски разделены с другими компаниями холдинга»,— рассуждает госпожа Филина.

Вместе с тем считается, что одной из проблем крупных холдингов являются трансферные цены и непонимание того, на чем зарабатывает такая компания и где она теряет деньги. В случае с ген- или субподрядчиками такие риски минимальны.

Требования к уставному капиталу застройщика — одна из самых актуальных тем в обсуждениях профессионального сообщества. Новые поправки в законодательство фактически сокращают количество застройщиков, которые могут действовать в стране. Предполагается, что малые застройщики, неспособные зарегистрировать повышенный уставный капитал, смогут работать генподрядчиками у крупных застройщиков-холдингов. Часть компаний уже сейчас переориентируется на генподряд. Основная причина — неопределенность положения, вызванная изменением законодательства.

Вместе с тем эксперты в данном вопросе приходят к выводу, что едва ли тенденция перехода застройщиков на рынок генподряда будет развиваться в глобальных масштабах. Изменения в законодательстве действительно повлияют на бизнес многих компаний-застройщиков. Но с сокращением количества застройщиков сократится и спрос на генподрядные работы. Рынок будет перенасыщен, и для большого количества новых генподрядчиков просто не будет места.

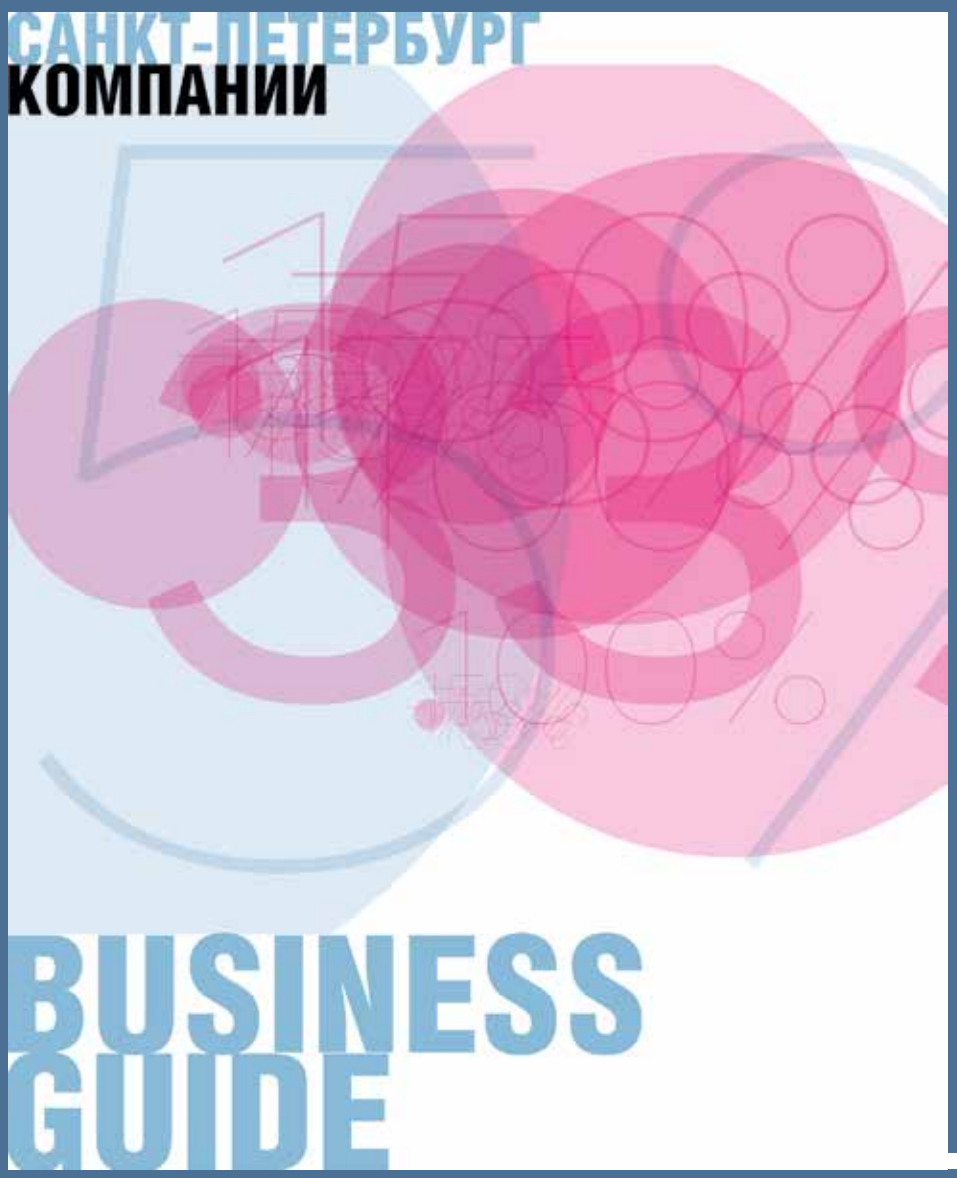
«Часть нынешних компаний действительно может перейти на генподряд. Это компании, которые занимались именно строительством, для которых девелоперская составляющая была не столь важна»,— рассуждает Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена». ➔ 26

ТЕМАТИЧЕСКИЕ СТРАНИЦЫ

Коммерсантъ

КОМПАНИИ

ЕЖЕГОДНЫЙ ПРОЕКТ СЕРИИ ТЕМАТИЧЕСКИХ ПРИЛОЖЕНИЙ BUSINESS GUIDE, ЦЕНТРАЛЬНОЙ ТЕМОЙ КОТОРОГО СТАНЕТ РЕЙТИНГ ОКОЛО 100 КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА ПО ПРИРОСТУ ВЫРУЧКИ ЗА ДВА ГОДА



Кроме рейтинга, в выпуске будут опубликованы отраслевые обзоры и аналитические материалы, связанные с тенденциями развития экономики региона, методологией управления бизнесом, с кадровыми вопросами, с новыми направлениями экономической деятельности

30 СЕНТЯБРЯ 2019

ФОРМАТ — А3.
РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ С ГАЗЕТОЙ «КОММЕРСАНТЪ»

РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ В ВЫПУСКЕ
(812) 325 85 96, e-mail: reklama@spb.kommersant.ru

реклама 16+

24 → Но рынок генподрядных работ достаточно специфичен. Серьезных игроков, обладающих необходимыми ресурсами, действительно немного, и им в первую очередь интересна работа с крупными заказами. Тем временем застройщики в последнее время стремятся «дробить» свои проекты и нанимать несколько подрядчиков, чтобы снизить риски. Другая ситуация с генподрядом по госконтрактам: государственные структуры, наоборот, укрупняют лоты, чтобы создать барьер для мелких недобросовестных компаний. Таким образом, генподрядчикам интереснее работа с госконтрактами, но этот рынок очень узкий, попасть на него непросто.

«Из-за всех этих особенностей переход застройщиков на рынок генподряда вряд ли станет всеобщей тенденцией, хотя, безусловно, спрос на хороших надежных генподрядчиков будет всегда»,— считает госпожа Филина.

НОВЫЕ УСЛОВИЯ Директор компании «Жданов Групп» Евгений Жданов рассказывает: «В 2015 году строительный рынок был поставлен в условия, при которых примерно половине петербургских девелоперов стало выгоднее создавать собственные генподрядные подразделения, сегодня около 70% из них занимается генподрядом самостоятельно, остальные 30% привлекают сторонних генподрядчиков. С введением новой системы проектного финансирования, в условиях, когда многие малые и средние компании вынуждены уйти с рынка, часть из них перешла в ряды генподрядчиков, предлагающих свои услуги строительным гигантам. Но вряд ли все они будут заниматься только генподрядом: те, кто не хочет „снижать статус и обороты“, объединяются с тем, чтобы совокупный начальный капитал позволил им участвовать в системе проектного финансирования».

Господин Жданов полагает, что вряд ли новое законодательство будет способствовать какому-либо более четкому разделению функций компаний, поскольку строители всегда стараются использовать все возможности для получения наиболее выгодных и масштабных проектов — редко кто довольствуется малым и видит перспективы в развитии одного направления, а законы в строительной отрасли меняются слишком часто.

Владимир Хильченко, президент холдинговой компании «Созвездие Водолея», скептичен: «Нередки случаи, когда генподрядчики становились застройщиками. Случаев наоборот — единицы. Крупные застройщики ведут проекты самостоятельно и привлекают субподрядчиков на выполнение отдельных работ. Генподрядчик нужен только в тех случаях, когда у компании нет достаточных компетенций для выполнения строительных работ, и компании не имеет смысла их развивать».

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, напоминает, что, с одной стороны, сегмент генподряда для девелопера — это смежная отрасль. С другой — это совершенно другая деятельность, другая структура управления и другая доходность. Для рынка сейчас более характерна обратная ситуация: генподрядчик становится девелопером. Поэтому в условиях нарастающей монополизации рынка для некоторых небольших девелоперов сфера генподряда может стать скорее не альтернативой основной деятельности, а возвращением в alma mater.

Господин Колотвин уверен, что переход застройщиков в сугубо строительную плоскость невозможен. «Строитель может набраться опыта, посмотреть, как управляются проекты, как ведутся работы с архитекторами, госорганами, каким должен быть маркетинг, как продавать квартиры. После этого он будет готов попробовать себя как девелопер. Например, группа компаний ПСК выросла именно из генподрядной компании. Управлять же строительством девелопер де-факто не сможет. Даже рабочие совещания здесь совсем другой направленности, требуются иные знания и руководство иными ресурсами. Наконец, это совсем разные деньги. Обороты девелопера больше, финансовое планирование отличается, как и нормы прибыли»,— заключает господин Колотвин. ■

18 → **ВЛАДИМИР ХИЛЬЧЕНКО,**
президент холдинговой компании «Созвездие Водолея»:
— По сравнению со странами Западной Европы в России крайне сложная для застройщиков ситуация в плане трудности преодоления административных барьеров. Для согласования строительных работ в любом городе России придется посетить до 25–30 инстанций. В Европе, как правило, это пять-шесть ведомств. Временные затраты на согласование всех процедур в России практически в пять раз больше европейских. Согласно нормативам Минрегионразвития, на процедуру получения разрешения на строительство отводится шесть месяцев. На практике реальные сроки оформления необходимых документов на порядки дольше. Как следствие, государство сталкивается с многочисленными случаями получения взяток представителями органов государственной и муниципальной власти для «ускорения» согласовательных процедур. Основное направление, в котором нужно работать,— это обеспечение прозрачности процесса получения разрешения на строительство в целом, снижение количества согласований и временных затрат.

ИРИНА ДОБРОХОТОВА,
председатель совета директоров компании «Бест-Новострой»:
— Нужно развивать институт арендного жилья. В этом направлении уже тоже есть подвижки, и хорошо, что многое можно делать на базе «Дом.рф», и уже ведется такая работа. Сейчас госкомпания предлагает аренду апартаментов на Ходынском бульваре, но в перспективе арендаторы смогут выбирать еще среди шести адресов по всей Москве. Это может существенно повысить доступность жилья и сделать сегмент аренды более надежным и безопасным. Если говорить непосредственно о строительном секторе, то здесь нужно развивать инновации, которые могут повлиять на снижение себестоимости метра. Подумать о системе грантов, налоговых льготах для компаний, которые готовы сами разрабатывать и внедрять такие инновации.

АЛЕКСАНДР БРЕГА,
генеральный директор компании «Мегалит — Охта Групп»:
— Реформировать отрасль не нужно, ей необходимо несколько спокойных лет, но можно ее стимулировать. Речь идет о субсидировании процентных ставок в рамках проектного финансирования, особенно для объектов класса «стандарт», наиболее чувствительных к появлению дополнительных затрат и росту себестоимости строительства. Они из-за низкой маржинальности часто не соответствуют критерием банков, которые вынуждены отказывать им в проектном финансировании. Правильным было бы внедрение поэтапного раскрытия эскроу-счетов, когда девелопер получает доступ к деньгам дольщиков после завершения части работ. Это позволит сократить объем проектного финансирования и оптимизировать затраты на его обслуживание.

АЛЕКСАНДР МООР, руководитель Всероссийского центра национальной строительной политики:
— Новый механизм финансирования жилищного строительства — начало большой строительной реформы. Например, уже сегодня рассматриваются различные варианты софинансирования создания социальной и инженерной инфраструктуры при жилищном строительстве. Этот вопрос стоит очень остро в условиях реновации и развития городов в целом. Обсуждается также предложение дать возможность поэтапного пополнения эскроу-счетов, своего рода беспроцентную рассрочку. Это очень важный инструмент для стимулирования продаж и развития отрасли. Думаю, к этой идее отнесутся серьезно, и она будет реализована в том или ином виде. Отрасль сейчас очень нуждается в дополнительных инструментах стимулирования, чтобы совершить качественный рывок и как можно быстрее адаптироваться к нововведениям. Без роста потребительского спроса сделать это просто невозможно.

ЮРИЙ КОЛОТВИН,
генеральный директор ПСК:
— Реформировать отрасль в целом стоит так, чтобы строители как можно меньше зависели от административного ресурса. Усиленное и подчас демонстративно активное решение вопросов на практике больше мешает, чем помогает. Самый яркий и актуальный пример — реформа 214-ФЗ. Строительные компании постарались всеми возможными способами отсрочить применение новых требований. Несмотря на то, что задумка по своей сути абсолютно здравая, рынок не увидел очевидных преимуществ для бизнеса. В противном случае выстроилась бы очередь из желающих принять новые правила.

ДАРЬЯ ФИЛИНА,
руководитель практики «Недвижимость и строительство» бюро юридических стратегий Legal to Business:
— Требуется реформа саморегулирования. Следует ввести понятия постоянного и квалификационного членства с различной степенью разрешения деятельности. Увеличить квалификационные требования в виде отработки на субподряде в течение нескольких лет. Также следует установить дополнительную имущественную ответственность СРО за своих членов: договорную ответственность по негосударственным договорам подряда. Кроме того, возможен переход к давно уже обсуждавшейся модели «Один субъект РФ — одна СРО». Необходимо утвердить обязательный для применения «Типовой контракт на строительство» между инвестором, заказчиком и строителем на уровне правительства или Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ. В нем должны учитываться сроки, параметры прибыли, накладные и командировочные расходы, а также расходы по кредитованию, штрафам, санкциям и страхованию.
Также требуется создание службы мониторинга рынка труда. Такая структура могла бы собирать информацию, во-первых, за счет анализа статистической отчетности, а во-вторых, непосредственно контактируя с саморегулируемыми организациями. Помимо этого, необходимо создание отраслевой системы квалификации.

ЕВГЕНИЙ БОГДАНОВ,
основатель проектного бюро Rumpu:
— Честно говоря, после столь бурного трехлетнего периода реформирования нашего строительного комплекса очень хочется, чтобы нас просто на какое-то время оставили в покое. Каждая реформа ведет к определенному периоду адаптации под новые условия. И вместо того, чтобы работать и развивать бизнес, участники рынка вынуждены тратить много усилий на то, чтобы подстроиться под изменения.

АНДРЕЙ КУГИЙ,
управляющий партнер компании «М2Маркет»:
— Мне кажется, что для строительной отрасли на ближайшую и даже среднесрочную перспективу реформ уже достаточно. Одно из базовых условий развития бизнеса — стабильность. Сейчас с 1 июля полностью переформатирована схема финансирования новых проектов. Пока полноценно и объективно никто не может оценить всех изменений на рынке. Насколько себестоимость проектов, реализующихся по новым правилам, будет выше, чем проектов, оставшихся на долевке? Насколько клиенты будут готовы переплачивать за возможность купить квартиру по счетам эскроу? Что будет с девелоперами, которые не впишутся в новую реальность? Кому, как и в какие сроки отойдут их земельные активы? Все это покажет только время. Так что реформ на сегодня уже достаточно.

ЕЛИЗАВЕТА КОНВЕЙ,
директор департамента жилой недвижимости Colliers International:
— На мой взгляд, аттестация архитектурных мастерских была бы весьма полезна. Слишком многие из них руководствуются только СНиПами и лишены практического видения, отчего страдает не только потребитель, перед которым встает задача адаптировать помещения неправильной формы под свои нужды, но и ликвидность всего проекта. Создание списка компаний, которые будут допущены к участию в девелоперских проектах, могло бы способствовать сокращению на рынке количества помещений с неправильными, неудобными формами, ухудшающих качество квартир. Только, безусловно, это должен быть справедливый список, иначе инициатива повлечет за собой коррупцию или монополию. ■

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

«ЗАКАЗЧИК, КАК ПРАВИЛО, НЕПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ИГРОК РЫНКА»

РУКОВОДИТЕЛЬ ПРАКТИКИ ЗЕМЕЛЬНОГО ПРАВА, НЕДВИЖИМОСТИ И СТРОИТЕЛЬСТВА ЮРИДИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ «ПЕПЕЛЯЕВ ГРУПП» В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ЕЛЕНА КРЕСТЬЯНЦЕВА В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG МАРИИ КУЗНЕЦОВОЙ РАССКАЗАЛА О СПОСОБАХ МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ ЗАКАЗЧИКА НА ВСЕХ ЭТАПАХ ИСПОЛНЕНИЯ ДОГОВОРА СТРОЙПОДРЯДА, О НАИБОЛЕЕ ЧАСТЫХ ВОПРОСАХ, ВОЗНИКАЮЩИХ В СУДАХ, А ТАКЖЕ О ЗАЩИТЕ ИНТЕРЕСОВ ЗАКАЗЧИКА В СЛУЧАЕ БАНКРОТСТВА ИСПОЛНИТЕЛЯ.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

BUSINESS GUIDE: Какие рекомендации вы даете своим клиентам для минимизации рисков на этапе заключения договора с подрядными организациями? На что нужно обращать внимание в первую очередь?

ЕЛЕНА КРЕСТЬЯНЦЕВА: Клиенты обращаются к нам как на этапе подготовки договора, так и на стадии, когда договор уже составлен и нужно убедиться в том, что учтены все важные детали. В основном мы работаем с заказчиками строительных работ, реже — на подрядчиков, потому как последние зачастую лучше ориентируются в этой теме и им проще провести такую работу самостоятельно. Помимо технических вопросов, мы обращаем внимание на важные аспекты, которые помогут клиенту в будущем в случае возможного спора с контрагентом. Во-первых, мы всегда включаем в договор оговорку о том, что проектная документация, которая передается исполнителю, является полной и позволяет без каких-либо проблем приступить к строительным работам. Это важно, так как при возникновении конфликта начинается перекладывание ответственности на заказчика строительства, и одним из вариантов развития событий может быть обвинение заказчика в предоставлении неполной и неправильно подготовленной проектной документации. Это касается и строительной площадки: подрядчик должен взять на себя обязательство, что площадка проверена и пригодна для выполнения строительных работ. Очень часто возникают споры о том, кто должен выносить коммуникации из пятна застройки,— это тоже необходимо указать при составлении договора. Также рекомендуется привязывать финансирование строительства к этапам выполнения работ, так как довольно часто стороны указывают конкретные календарные даты траншей. Если заказчик видит, что строительство отстает от графика, предыдущий аванс исполнителем не выработан, но при этом у заказчика есть обязательства по осуществлению платежа на конкретную дату, то в случае отсутствия транша он может допустить просрочку. Много вопросов возникает в связи с изменениями проекта по ходу строительства: если какие-то изменения вносятся в проект, важно подписать дополнительное соглашение о том, что сроки и цены не будут изменены. Зачастую заказчик полагает, что, если договор не был изменен, значит, все остается по-прежнему. А постфактум подрядчик идет в суд и пытается доказать, что необходимо изменить либо срок строительства, либо цену, так как он уже успел выполнить дополнительные работы. Оговорки об отсутствии изменения цены при внесении изменений в проект крайне важны. Это наиболее частые вопросы, которые возникают в судах и которые необходимо учесть на стадии подготовки договора.

BG: Получается, что в общем количестве дел между подрядчиками и заказчиками последний — более слабая сторона?

Е. К.: Только с той точки зрения, что заказчик, как правило, непрофессиональный игрок рынка. Зачастую подрядчик имеет больше понимания в судебной практике, потому как гораздо чаще сталкивается с ней — следовательно, доказательная база с его стороны подготавливается лучше и заранее. Поэтому как профессиональный игрок он имеет преимущества.

BG: Какие изменения в законодательстве в последние годы способствуют более эффективному выстраиванию отношений между заказчиком и подрядчиком? В частности, касающиеся банкротства исполнителя.

Е. К.: С точки зрения гражданского права все стабильно. С точки зрения банкротства сейчас идет реформа, но она больше касается банкротства застройщиков многоквартирных домов. Несмотря на то, что само законодательство кардинально не меняется, меняется судебная практика. В прошлом году в обзоры практики Верховного суда были включены два интересных дела, которые поменяли отношение к зачету в процессе банкротства подрядчиков. Дело в том, что зачет при банкротстве не допускается, потому как он приводит к преимущественному удовлетворению одного из кредиторов. Что характерно, на мой взгляд, именно для строительства — это взаимные требования сторон друг к другу. Например, заказчик хочет вернуть неотработанный аванс, в то же время арбитражный управляющий подрядчика пытается найти возможные финансовые требования для предъявления заказчику — это, как правило, дополнительные работы либо убытки, связанные с расторжением договора. Ранее практика была такова, что арбитражный управляющий после предъявления требований к заказчику получал в банкротную массу живые деньги. А заказчик включается в реестр, и по нему, к сожалению, если нет реального обеспечения, например залога, шансы вернуть аванс очень невысокие. Выходит, заказчик отдает живые деньги, а в ответ не получает ничего. Верховный суд постановил, что нужно подводить некое итоговое сальдо по договору и зачитывать друг против друга требования заказчика и подрядчика. Если подрядчик считает, что ему не оплатили какие-либо работы, а заказчик — что работы выполнены некачественно либо необходим возврат части аванса за какие-то другие работы. И эти требования могут быть зачтены друг против друга. Это и есть итоговое сальдо. На мой взгляд, это революционная практика.

BG: Какие законные основания существуют у заказчика, чтобы расторгнуть договор с подрядчиком-исполнителем?

Е. К.: Это могут быть существенные недостатки выполненных работ, существенная просрочка и немотивированный отказ, при котором заказчик по собственному желанию может отказаться от продолжения отношений с подрядчиком. Но правовые последствия, конечно, при этом разные в зависимости от того, связано ли расторжение с виновными действиями подрядчика или с тем, что заказчик пожелал расторгнуть договор по своим причинам. Если вины подрядчика в расторжении договора нет, то в таком случае заказчик должен возместить понесенные убытки — вплоть до полной цены договора.

BG: В штате большинства компаний, в том числе и на строительном рынке, есть инхаусы, которые должны быть погружены в возникающие проблемы организаций глубже, а на сложности реагировать более оперативно. По какой причине тогда необходимо привлекать внешних юристов?

Е. К.: Бытует мнение, что инхаусы больше владеют информацией, знают историю спора. Но наше погружение в детали спора занимает не более трех-четырех дней. Мы смотрим первичную документацию, бухгалтерские документы, переписку, акты выполненных работ. При этом у нас больше практики, десятки дел, в которых мы принимали участие. Инхаусы в основном решают текущие задачи, и, как правило, у них в практике нет дел, связанных со строительными работами. У нас же таких дел на постоянной основе довольно много, и мы знаем, куда все может повернуться,— это наработанный годами опыт. В то же время, будучи сторонней организацией, мы можем посмотреть на дело более объективно и представить, как данную ситуацию будет рассматривать суд.

BG: На что следует обратить внимание, когда подрядные работы уже выполнены? Как грамотно оформить документы, чтобы у сторон не возникало претензий друг к другу?

Е. К.: Часто заказчики получают акты выполненных работ и отказываются от приемки по формальным основаниям. Это грубая ошибка. Можно отказаться, только если есть существенные недостатки, например, объект не может быть использован по назначению и недостатки невозможно устранить. В ином случае должен подписываться акт, и уже в нем можно указать порядок устранения недостатков. Если заказчик отказывается подписывать акт по формальным причинам, исполнитель подписывает его в одностороннем порядке и требует оплату через суд. В итоге суд присуждает сумму выполненных работ подрядчику. Также часто заказчик пишет о том, что исполнительная документация не предоставлена, но для суда это является недостаточным основанием. Получается, что заказчик еще не начинал приемку, а работы уже оплачены через суд. Поэтому будет грамотно включить в договор перечень документов, который необходим в принципе для того, чтобы начать процесс приемки работ. Гораздо легче объяснить суду, что без наличия данных документов приемка не может начаться и их предоставление является критическим.

BG: Но ведь все тонкости все равно невозможно учесть, даже при грамотном оформлении договора, и повод пойти в суд у подрядчика все равно может появиться.

Е. К.: Я пожелаю всем заказчикам грамотно выбирать подрядчика и учитывать его репутацию, насколько он вовлечен в судебные споры. Это решающий фактор. Выбор юриста обычно начинается тогда, когда проблемы уже есть, и они начинаются не столько с договора, сколько с выбора недобросовестного контрагента. ■

АРМАТУРА ПРОЧНО СТОИТ НА СВОЕМ

РЫНОК СТРОЙМАТЕРИАЛОВ ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ РАЗВИВАЛСЯ СТАБИЛЬНО, РЕЗКИЕ СКАЧКИ БЫЛИ ЛИШЬ НА ОТДЕЛЬНЫЕ ПОЗИЦИИ, НАПРИМЕР, НАИБОЛЕЕ ЗАМЕТЕН РОСТ НА АРМАТУРУ. ТАКЖЕ ЗАФИКСИРОВАН СЕЗОННЫЙ СКАЧОК НА СЫПУЧИЕ МАТЕРИАЛЫ — ЩЕБЕНЬ И ПЕСОК, ЧТО СВЯЗАНО С БОЛЬШИМ ОБЪЕМОМ ЛЕТНИХ РАБОТ ПО ДОРОЖНОМУ СТРОИТЕЛЬСТВУ. РОМАН РУСАКОВ

Майкл Миллер, директор по строительству группы RBI, говорит, что за последние шесть месяцев из стройматериалов более всего подорожала арматура — на 10%. Геннадий Щербина, генеральный директор группы «Эталон», считает, что рост цен на арматуру по итогам полугодия был и вовсе 13,3%. До 6% составил рост стоимости фасадного утеплителя и материалов для штукатурных фасадов, говорит господин Миллер.

Артем Орешко, директор по строительству АО «Ленстройтрест» подсчитал, что рост цен на щебень, песок по итогам первого полугодия составил 15–20%, он связывает это с большим объемом дорожно-строительных работ, традиционно выполняемым в летний период. Также увеличилась стоимость материалов, для производства которых нужны сыпучие компоненты. К примеру, по его словам, бетон подорожал примерно на 10%. «Цены на каменные строительные материалы (кирпич, бетон, пазогребневые плиты) остались на том же уровне»,— рассказал господин Орешко. «С другой стороны, по ряду позиций, которые в ценообразовании имеют валютную составляющую, затраты несколько снизились по сравнению с концом 2018 года в связи со стабилизацией курса в текущих значениях. Это, например, шпунт и лифты. По остальным позициям существенных изменений нет, только традиционные сезонные колебания. Например, бетонные смеси и растворы в летние месяцы дороже, чем зимой»,— отмечает господин Миллер.

Генеральный директор ПСК Юрий Колотвин не смог вспомнить, когда были прецеденты падения цен. «Разве что вследствие непомерно большого взлета, как, например, это было с ценами на арматуру в 2016 году. Цены постоянно растут. На бетон чуть медленнее, на металлопродукцию чуть быстрее. В СЗФО есть всего три производителя металлопроката, поэтому о ценовой конкуренции речь не идет»,— поясняет он.

Господин Колотвин утверждает, что в кулуарах поставщики предупреждают о том, что цены на стройматериалы будут до конца года расти, и просят учитывать это при заключении договоров. По данным Рейтингового агентства строительного комплекса, инфляция в сегменте стройматериалов по итогам 2019 года может вырасти до 8–9%.

Демид Костерев, основатель Modulbau, говорит, что цены на арматурную сталь класса AIII с 2014 года увеличились более чем на 50%, а на портландцемент М400 — примерно на 42%. Цены на песчано-гравийные смеси выросли на 18,9%, на 11,9% увеличилась стоимость панелей и плит ЖБИ. «За пять лет строительная себестоимость росла почти в два раза быстрее, чем цена продаж»,— говорит он.

Сергей Терехов, директор по продажам ООО «Н+Н», приводит данные Минпромторга: темпы прироста производства стройматериалов составили в 2018 году 4%. «Этот показатель отчасти отражает картину того, как развивается сегодня рынок стройматериалов региона. Например, по рынку газобетона в 2019 году мы видим пусть небольшой, но все-таки рост в 4%. Это вселяет осторожный оптимизм. Объемы продаж стабильны»,— радуется господин Терехов. По оценкам компании «Н+Н», доля применения газобетона при выполнении ограждающих конструкций в 2018 году составила 42–44%, и тренд сохраняется и в 2019 году.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ПО ПРОГНОЗАМ СПЕЦИАЛИСТОВ, ПО ИТОГАМ 2019 ГОДА РОСТ ЦЕН НА СТРОЙМАТЕРИАЛЫ МОЖЕТ СОСТАВИТЬ ДО 8–9%

В ОКРУЖЕНИИ ПРОБЛЕМ «С другой стороны, у производителей увеличиваются расходы на транспорт, логистику, закупку сырья и энергоресурсы, в то время как жесткая конкуренция сдерживает рост цен. Так что многие компании думают в первую очередь о том, как сохранить рентабельность. Резервы сокращения затрат и повышения внутренней эффективности у многих производителей исчерпаны»,— сокрушается господин Терехов.

Многие эксперты говорят, что сегодня проблема рынка — укрупнение поставщиков и фактическая монополизация сегментов. «Основная проблема рынка стройматериалов сегодня — снижение платежеспособности и выживание сильнейших игроков. Это приводит к жесткой и нездоровой конкуренции. В результате мы наблюдаем смену производителей бетона, ЖБИ, кирпича, газобетона, а это, в свою очередь, может привести к снижению качества строительных материалов»,— выражает свои опасения господин Щербина.

Общую проблематику рынка стройматериалов дополняют и вопросы законодательного характера. «Нет законодательной базы по обеспечению качества и безопасности строительных материалов и изделий. До сих пор не приняты национальный технический регламент „О безопасности строительных материалов и изделий“ и технический регламент ЕАЭС „О безопасности зданий и сооружений, строительных материалов и изделий“. В нашей стране по-прежнему отсутствует единая комплексная система нормативных документов, нет комплексной координации технического регулирования в строительстве единым федеральным регулятором. Различные ведомства и технические комитеты зачастую разрабатывают большое количество дублирующих и противоречивых норм. Поэтому производители строительных материалов и застройщики считают важным воссоздание национальной системы стандартизации. В строительство нужно вернуть нормативный характер требований. Этот непростой вопрос рождает дискуссию, которая пока в правительстве на сегодняшний момент не завершена»,— указывает господин Терехов.

Господин Костерев, говоря о проблеме рынка стройматериалов, обращает внимание и на то, что подрядчики зачастую экономят на стройматериалах: «Это удобный способ мошенничества, так как никто не контролирует, сколько материалов было использовано и откуда их привезли (тем более если заказчик не очень в этом разбирается). К тому же на российском рынке контрафактные материалы составляют около 10% от общего объема строительных товаров».

НЕ МАТЕРИАЛОМ ЕДИНЫМ Впрочем, как утверждают эксперты, сегодня стройматериалы играют не единственную роль в формировании себестоимости строительства. Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, говорит: «Рынок эволюционирует, и стереотипы начинают потихоньку разбиваться. Материал по-прежнему остается одним из важнейших критериев качества дома, но уже не является решающим или классоформирующим».

«В сегменте „комфорт-плюс“ стоимость всех основных стройматериалов из расчета на 1000 кв. м строительной площади на сегодня составляет 18–19 млн рублей (с учетом транспортных расходов), и эта суммарная цифра за последние полгода существенно не изменилась»,— констатирует господин Миллер.

Сегодня материал в проекте, претендующем на какой-то класс, перестал играть ключевую роль, настаивает госпожа Конвей, особенно при наличии у ЖК удачной локации, выдающейся концепции и выразительного архитектурного решения. «Так, например, при строительстве ЖК вполне может использоваться архитектурный бетон, более гибкий при реализации пластики фасада и потому более востребованный девелопером. Большое значение стали играть управляемость и адаптивность технологий. На рынке существует дефицит опытных укладчиков, поэтому востребованы те материалы, с которыми справятся не только высокопрофессиональные бригады, но и менее квалифицированные подрядчики, которые способны быстро обучиться технологии»,— отмечает госпожа Конвей.

«Помимо цены на материалы, себестоимость строительного проекта включает в себя и другие составляющие: расходы на покупку земельного участка, затраты на зарплаты специалистов, разработку концепций жилого комплекса и благоустройства, рекламное продвижение. Большая часть из этого списка расходов в Петербурге и в Москве стоит гораздо выше, чем в маленьком городе»,— указывает Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена».

Как говорят строители, за последние годы импортная составляющая в стройматериалах, зависящая от колебания курса валют, с рынка практически ушла, однако некоторые позиции все же зависимость от импорта сохраняют

Господин Костерев рассказал, что в новостройках еще используется зарубежное вентиляционное оборудование (на 79%), системы водоснабжения, отопления, водоотведения (на 75%), электроосвещение (на 64%) и лифты (на 57%). Когда слабеет рубль — эти материалы дорожают. «На мой взгляд, важной задачей для рынка является импортозамещение: ведь, помимо себестоимости материалов (она занимает половину итоговой стоимости), играет важную роль цена услуг по их перевозке. Логистические услуги добавляют ощутимую часть стоимости стройматериалов»,— рассуждает эксперт.

Впрочем, доля импорта постепенно снижается. Господин Орешко отмечает: «За последние годы значительно выросло качество тепло- и гидроизоляционных материалов отечественного производства. Десять лет назад процент импортных материалов, применяемых для строительства домов в России, был очень высоким. Сегодня отечественные компании научились производить высокотехнологичные материалы, которые приближаются по качеству к импортным аналогам». ■

«ПЕРЕДАЧА ВСЕХ ФУНКЦИЙ В ОДНИ РУКИ — ЭТО СОВРЕМЕННЫЙ РЫНОЧНЫЙ ТРЕНД»

ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ГК «РАЗВИТИЕ» И ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «ИНСТИТУТ СОВРЕМЕННЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ» АНТОН САВЕЛЬЕВ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG МАРИИ КУЗНЕЦОВОЙ РАССКАЗАЛ О ВАЖНОСТИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ КОМПЛЕКСНЫХ УСЛУГ ЗАКАЗЧИКУ, ОСОБЕННОСТЯХ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ, СПОСОБАХ БОРЬБЫ С ДЕМПИНГОМ В ОТРАСЛИ, А ТАКЖЕ О ПРЕИМУЩЕСТВАХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ BIM-ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА РЕАЛИЗУЕМЫХ ПРОЕКТОВ.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

BUSINESS GUIDE: Институт современных строительных технологий (ИССТ) является частью ГК «Развитие». Расскажите, как происходит взаимодействие внутри холдинга между входящими в него компаниями?

АНТОН САВЕЛЬЕВ: ИССТ является частью строительно-производственного дивизиона ГК «Развитие». Проектная организация была основана в 1997 году, что делает ее старейшей компанией нашего холдинга, за все время было успешно реализовано более 200 проектов. Помимо нее, в структуре группы также представлены генподрядная организация — ООО «Прайм», компания «Ленгидротех», выполняющая работы на гидротехнических сооружениях, бюро архитектуры и дизайна Inter Dio, разрабатывающее дизайн интерьеров и пространств, а также Фабрика авторской мебели, продукцию которой мы предлагаем заказчикам в рамках реализации проектов. Также в состав ГК «Развитие» входит организация «Специальный поверенный», выполняющая функции технического заказчика. Такой синергетический эффект позволяет делегировать нашей бизнес-единице все функции — от идеи инвестиционного проекта до его реализации. В последнее время подобные проекты «под ключ» все больше востребованы на строительном рынке, ведь заказчик не всегда является профессиональным игроком и может не знать все тонкости как процесса проектирования и строительства, так и документооборота. Можно отметить, что больше половины коммерческих заказов нашей компании приходится именно на комплексные услуги. Передача всех функций в одни руки и получение на выходе готового продукта — это современный рыночный тренд.

BG: Использует ли ваша компания BIM-технологии в своей работе?

А. С.: Да, в нашей организации проектирование с использованием BIM применяется уже несколько лет. При этом внедрение данных технологий не ограничивается лишь приобретением программного обеспечения и обучением сотрудников, но также влечет за собой изменение организационной структуры и внутренних процессов. Сейчас мы уже можем говорить о том, что использование BIM серьезно сокращает издержки и сроки реализации проекта. В конечном итоге это положительно сказывается на его качестве, что крайне важно для каждого заказчика.

BG: Над каким крупным проектом в Петербурге работает ваша компания в данный момент?

А. С.: В настоящее время мы реализуем проект строительства нескольких кампусов для ГУМРФ имени адмирала Макарова. Речь идет о двух объектах в Москве и о двух в Петербурге. Общая площадь реконструируемых кампусов в нашем городе составляет около 30 тыс. кв. м. Все здания, входящие в состав кампуса — учебные корпуса, общежития, спортивные комплексы,— будут объединены галереями для создания комфортной и современной среды. Результатом нашей работы будет не только проектирование и строительство объекта, но и сдача в эксплуатацию всех его очередей. На данном этапе могут возникнуть сложности, связанные с изменением нормативной документации. Это одна из наиболее частых проблем при проектировании.

BG: Какие сложности могут возникнуть при сдаче объекта, если в процессе реализации проекта все нормы исполнялись в соответствии с текущими требованиями?

А. С.: Часто бывает так, что заказчик заключает контракт со строителями, подрядчик выполняет работы на основе текущих норм, а в процессе реализации проекта какие-то нормативно-правовые акты могут поменяться. Надзорные органы будут справедливо требовать привести документацию в соответствие с нормативами, и появляется необходимость ее корректировки. Это может повлиять и на сроки сдачи объекта, и на взаимоотношения между заказчиком и генподрядчиком.

BG: А какие еще проблемы в проектировании вы видите на сегодняшний день? Верно ли то, что рынок проектных работ обесценивается и крупным институтам становится сложнее конкурировать с небольшими фирмами, готовыми выполнять работы за меньшие деньги?

А. С.: Еще одной заметной проблемой является несовершенство действующего законодательства в сфере закупок. Тенденция, когда маленькие организации с низкоквалифицированными сотрудниками предлагают выполнить работы за цену ниже, чем у профессиональных участников рынка, сейчас очень сильно заметна. Зачастую такие игроки становятся победителями тендеров, после чего передают заказчику документацию очень низкого качества, по которой строительство не представляется возможным. Мы с этим сталкивались, когда нашу организацию привлекали для корректировки уже имеющейся готовой утвержденной документации. Полагаю, что такие непрофессиональные компании не уйдут с рынка, их не пугают ни репутационные риски, ни возможные проблемы, которые могут возникнуть у заказчика в связи с их некачественной работой.

BG: Что можно в таком случае предпринять, чтобы снизить влияние демпинга и устранить нездоровую конкуренцию?

А. С.: Мы сейчас говорим именно о тех конкурсах, где главным критерием при оценке заявок является цена: то есть тот, кто предложил наименьшую цену, получает контракт. Одним из решений может быть увеличение значения критерия о квалификации участника закупки, например, о кадровом составе, успешном опыте выполнения подобных объектов, наличия лицензионных программных продуктов у будущего исполнителя. Только увеличение веса нестоимостных критериев в заявке помогло бы исправить данную ситуацию и, в конечном счете, улучшить качество выполняемых участниками рынка работ.

BG: Есть ли у вашей компании проекты за рубежом?

А. С.: В настоящее время мы разрабатываем архитектурную концепцию по созданию новой городской среды в рамках международного конкурса в Хельсинки, который проводится в сотрудничестве с финской Ассоциацией архитекторов (SAFA). Речь идет о создании нового центра притяжения, где на площади 53 га будут построены концертный комплекс коммерческие и жилые объекты, отель, мосты, эстакады.

BG: Расскажите про особенности проектирования промышленных объектов. Насколько данные работы сложнее по сравнению, скажем, с жилищным строительством?

А. С.: При проектировании завода разрабатываются технические решения, которые не применяются в гражданском проектировании. У заводской инфраструктуры есть своя специфика, инженерная насыщенность здесь намного серьезнее, чем в жилых зданиях. Запроектировать такие объекты мало — нужно еще диспетчеризировать, автоматизировать и защитить от возможных чрезвычайных ситуаций.

BG: В каких проектах, связанных именно с промышленным проектированием, участвовала ваша компания?

А. С.: Есть объекты обычные, а есть объекты любимые, которые зацепили. Одним из таких является предприятие по производству бытовой химии «Интерфилл», расположенное в Тосно, которое входит в крупнейший французский концерн Fareva Group. Если говорить об истории заключенного с нами контракта, то подбором исполнителей для реализации проекта занимался лично генеральный директор предприятия. Сложность объекта была в том, что реконструкция должна была проводиться на действующем предприятии с внедрением новых технологических линий, в том числе расположенных в пожароопасных средах. Сотрудники нашей компании неоднократно выезжали на завод, поскольку проектировать столь высокотехнологичный промышленный объект невозможно, находясь в офисе. Проектные работы были выполнены за четыре месяца, в процессе работы над проектом мы предложили заказчику наши услуги по реализации выполнению работ «под ключ», на что был дан положительный ответ. После получения положительного заключения экспертизы, весь комплекс необходимых строительно-монтажных работ был выполнен компанией «Прайм» в течение 12 месяцев. Таким образом, менее чем за полтора года заказчик получил готовый продукт. Мы также взяли на себя обязательства по вводу объекта в эксплуатацию и сопровождению регистрации права собственности.

BG: А сопоставимые по масштабам промышленные проекты были?

А. С.: Безусловно. По похожей схеме происходило строительство зданий для компании KAMSS, а также мы участвовали в проектировании предприятий Ford, «Джи Эм Авто», «Дока-Рус», «Полиграф Лэнд», Coca-Cola — в общей сложности более двадцати промышленных проектов.

BG: Что вы можете сказать о проектах в жилищном строительстве?

А. С.: Создание комфортной среды для проживания, инфраструктуры, отвечающей классу жилья, работа над архитектурной частью здания — все это требует серьезных компетенций. Вместе с тем объекты жилого фонда можно назвать одними из самых простых с точки зрения проектирования, для их реализации требуется значительно меньше инструментария. ■

ЛИЗИНГ СТРОЙТЕХНИКИ НАБИРАЕТ ОБОРОТЫ

ДОЛЯ ЛИЗИНГА СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ СДЕЛОК ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ ПОСТЕПЕННО РАСТЕТ: У НЕКОТОРЫХ ИГРОКОВ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ ЭТА ДОЛЯ УВЕЛИЧИЛАСЬ В ДВА РАЗА. АНАЛИТИКИ ПОЛАГАЮТ, ЧТО И В БУДУЩЕМ РОСТ ПРОДОЛЖИТСЯ: НАДЕЖДУ НА ЭТО ИМ ДАЮТ ЗАЯВЛЕННЫЕ НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

В РОССИИ СО СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКОЙ НА ПОСТОЯННОЙ ОСНОВЕ РАБОТАЕТ 15–20% ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ

Лизинг строительной и дорожно-строительной техники на сегодня является одним из наиболее высококонкурентных сегментов рынка. В Санкт-Петербурге по этому направлению работает примерно десять игроков рынка, которые входят в первую двадцатку рейтинга RAEX, а также несколько кэптивных компаний, созданных при крупных поставщиках техники.

Эксперты говорят, что почти все лизинговые компании интересуются данным сегментом, однако отмечают, что работа на этом направлении несет в себе высокие риски. По оценкам специалистов, сильные позиции на рынке лизинга спецтехники занимают кэптивные компании, такие как ВФС, «Cat Финанс», не менее уверенными игроками являются «Интерлизинг», «Балтийский лизинг», «Альфа-Лизинг».

По данным ООО «ЛХ Файнэншл Сервисез», в России со строительной техникой на постоянной основе работает 15–20% лизинговых компаний. По сведениям компании Russian Automative Market, топ-5 видов лизинговой спецтехники составляют экскаватор, фронтальный погрузчик, экскаватор-погрузчик, бульдозер, каток.

ОСНОВНОЙ ЗАПРОС Дмитрий Асадов, руководитель отдела продаж в Санкт-Петербурге ГК «Альфа-Лизинг», рассказал, что основная доля запросов (до 90%) региона приходится на гусеничные экскаваторы до 30 тонн, экскаваторы-погрузчики и колесные экскаваторы.

Эдуард Анашкин, генеральный директор ООО «ЛХ Файнэншл Сервисез», дочернего предприятия — партнера группы компаний Liebherr, добавляет: «Среди клиентов нашей компании наиболее востребованы башенные и мобильные краны, экскаваторы, бульдозеры, погрузчики, автогрейдеры, автобетоносмесители и бетоносмесительные установки. Если говорить о рынке в целом, то в лизинг также часто берут автокраны и дизель-генераторы».

Дмитрий Пономарев, начальник отдела лизинга оборудования и спецтехники компании «Балтийский лизинг», говорит: «В нашем регионе клиенты чаще всего оформляют в лизинг экскаваторы, экскаваторы-погрузчики и непосредственно погрузчики; также отмечаем активизацию спроса на белорусские тракторы МТЗ. Реже приходят заявки на катки, автогрейдеры и телескопические погрузчики».

По словам господина Асадова, сегодня доля спецтехники в портфеле «Альфа-Лизинга» в Санкт-Петербурге составляет 13%, что на 3% больше аналогичного периода прошлого года и в два раза больше, чем в 2017 году. Господин Асадов полагает, что положительная динамика после 2017 года стала возможна благодаря программе субсидирования дорожно-строительной техники от Минпромторг РФ.

Анна Голикова, руководитель филиальной сети ГК «Интерлизинг», отмечает, что износ строительной техники на текущий момент составляет 79–80%, что также стимулирует продажи в этом секторе.

«Лизинговая отрасль продолжает рост: этому способствуют более прозрачные условия финансирования и повышение уровня лояльности заказчиков к лизингу. В связи с этим в количественном соотношении увеличивается и доля лизинга строительной техники. С начала 2019 года она составляет 7–8%. В нашей компании около 60% лизинговых сделок приходится на строительное оборудование»,— сообщил господин Анашкин.

«Если обратиться к показателям „Балтийского лизинга“ за прошлый год, то доля сделок в сегменте строительного и дорожно-строительного оборудования по всей филиальной сети составила 13,8%. В Петербурге по итогам первого квартала 2019 года эта доля превысила 5%. Для универсальной компании, которая работает с десятками сегментов имущества,— это хороший показатель. К тому же могу отметить, что эти цифры остаются стабильными из года в год»,— рассказал господин Пономарев.

АРЕНДА ИЛИ ЛИЗИНГ Выбор в пользу аренды или лизинга зависит в большей степени от задачи, которая стоит перед компанией. Если речь идет о краткосрочном подряде, который получила небольшая компания и перспективы дальнейшие неясны, то аренда предпочтительнее. Если речь идет об обновлении или расширении парка спецтехники компанией, которая давно и уверенно существует на рынке, то лизинг будет оптимальным инструментом.

Иван Бугров, начальник управления продаж специальной техники компании «CTRL Лизинг», рассуждает: «Безусловно, выгоднее брать в лизинг, с учетом уменьшения налогооблагаемой базы и взаимозачета НДС в размере 20% (с учетом начисленных процентов). Однако в случаях, когда компании требуется определенное оборудование на небольшой срок (например, до шести месяцев), в аренду взять быстрее и выгоднее, так как все вопросы, связанные с обслуживанием и транспортировкой, решаются собственником».

Дмитрий Асадов обращает внимание на то, что 90% арендных компаний сдают в аренду технику с оператором, находящуюся в лизинге. Соответственно, в стоимость аренды уже заложены расходы на лизинг, оплата оператора и доход арендодателя. Разница для клиента между арендой или лизингом, по сути, состоит в том, что для покупки техники в лизинг необходимы аванс и работа для нее на весь срок договора. «Если учесть налоговые льготы и ускоренную амортизацию, то лизинг становится более выгодным, чем аренда, для клиентов, имеющих длительные устойчивые контракты с заказчиками, гарантирующими загрузку техники работой в период действия договора лизинга»,— согласен он с коллегой.

Эдуард Анашкин говорит, что на рынке строительства работает два вида организаций: узкоспециализированные компании, которые, как правило, предпочитают владеть парком техники, и те, кто берет машины в аренду под конкретные задачи. «Если предприятие занимается строительством домов, ему выгоднее иметь свой парк башенных кранов и использовать в качестве финансового инструмента лизинг. После выплаты всех лизинговых платежей машины перейдут в собственность компании»,— поясняет господин Анашкин. Владение техникой обычно обходится дешевле аренды, так как в ее стоимость арендодатель закладывает свои услуги по обслуживанию, ремонту машин. Однако в некоторых случаях аренда выгоднее.

«Приведем в качестве примера компанию, основной профиль которой — строительство дорог. В наличии у нее имеется большой парк техники: бульдозеры, автогрейдеры, катки, экскаваторы. Но сейчас ей требуется автокран, поскольку в рамках текущего проекта компания должна установить шумоизоляционные щиты вдоль трассы. Если в дальнейшем не ожидаются подобные задачи, разумнее взять машину в аренду. При этом в условиях стабильно растущего рынка лизинг в любом случае остается оптимальным инструментом для решения вопросов в строительной отрасли»,— полагает господин Анашкин.

Генеральный директор ПСК Юрий Колотвин рассказывает: «Строители берут в лизинг все: краны, экскаваторы, буровые установки. В аренду же в основном берутся не механизмы, а опалубка. Лизинг гораздо разумнее аренды, поскольку фактическое состояние техники и ресурс контролировать куда проще. С чужой техникой могут возникнуть проблемы в неподходящий момент. Например, в ПСК вся техника в лизинге (за исключением башенных кранов, которые проще взять в аренду у специализированных операторов). Это гарантия соблюдения сроков. Однако для лизинга нужны финансы. Поэтому аренду выбирают компании, у которых нет стартового капитала или опыта с лизингом».

Дмитрий Пономарев в пользу лизинга приводит еще и такой аргумент: все чаще заказчики указывают в техническом задании проекта наличие собственного парка спецтехники у подрядчика, и без этого пункта строительной компании сложно выиграть привлекательный для нее тендер.

Сергей Трофимов, исполнительный директор ООО «ГКР- Лизинг», отмечает, что на отечественном рынке услуг преобладает два вида арендодателей строительной техники: фирмы, специализирующиеся на ее аренде и продаже, и строительные организации, объем загрузки которых и наличие простаивающей техники позволяют сдавать ее в аренду небольшим строительным фирмам. Эти два вида аренды практически не составляют друг другу конкуренции. «Если рассматривать лизинг строительной техники как долговременную операцию, то он не может составить конкуренции вышеупомянутым способам аренды, поскольку задействует банк, который в условиях кризиса вряд ли согласится пойти на риск. Ведь в худшем случае ему придется столкнуться с проблемой реализации строительной техники на вторичном рынке. Этим объясняется поведение лизинговых компаний, арестовывающих счета провинившихся клиентов вместо возврата строительной техники. При всем нежелании работать с банками лизинговая технология оказывается выгодной, а зачастую безальтернативной в случае, когда необходимо быстро получить в пользование, с возможным выкупом в дальнейшем, новую дорогостоящую, чаще зарубежную, строительную технику»,— рассуждает господин Трофимов.

Алексей Калачев, эксперт-аналитик ГК «Финам», полагает, что в ближайшие годы рост строительного сегмента на рынке лизинга продолжится: в 2020–2024 годах этому будет способствовать реализация новых национальных проектов в рамках исполнения «майского указа» президента, в том числе плана модернизации и расширения магистральной инфраструктуры и нацпроектов «Безопасные и качественные автомобильные дороги» и «Жилье и городская среда». «На реализацию инфраструктурных проектов начнут выделяться колоссальные средства, которые могут придать позитивный импульс строительной отрасли. Все это должно увеличить спрос на спецтехнику, в том числе со стороны малого и среднего бизнеса, а как следствие — повысит востребованность лизинга»,— резюмирует эксперт. ■

ПРОМЫШЛЕННИКИ В НАЧАЛЕ ПУТИ

РАЗВИТИЕ РЫНКА ЭКОЛОГИЧЕСКИХ УСЛУГ И ТЕХНОЛОГИЙ СТАЛО ОСНОВНОЙ ТЕМОЙ КОНФЕРЕНЦИИ «ЭКОЛОГИЯ КАК ПУТЬ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА», ОРГАНИЗОВАННОЙ ИД «КОММЕРСАНТЪ». В РАМКАХ МЕРОПРИЯТИЯ ПРЕДСТАВИТЕЛИ БИЗНЕС-СООБЩЕСТВА ОБСУДИЛИ ВОПРОСЫ ОКУПАЕМОСТИ ВЛОЖЕНИЙ В ПЕРЕРАБОТКУ, СПОСОБЫ ПОДДЕРЖКИ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ИНИЦИАТИВ СО СТОРОНЫ ГОСУДАРСТВА, ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ, А ТАКЖЕ ВОЗМОЖНОСТИ КОМПАНИЙ ЗАРАБАТЫВАТЬ БОЛЬШЕ С ПОМОЩЬЮ «ЗЕЛЕНЫХ» ТЕХНОЛОГИЙ И ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОИЗВОДСТВА. МАРИЯ КУЗНЕЦОВА

Несмотря на то, что проблемам защиты окружающей среды в мире уделяется особое внимание уже не одно десятилетие, Россия все еще находится в начале пути перехода к устойчивому экологическому развитию. По словам Антона Пешкова, генерального директора компании «Tikkurila Россия», лакокрасочная промышленность в нашей стране требует определенной трансформации, которая отражала бы происходящие изменения. «Сейчас в России процесс перехода на более экологичные краски идет медленнее, чем на Западе и в Китае. Это объясняется тем, что мы все еще не до конца осознали важность данной проблемы, несмотря на очевидные факты. Так, например, загрязнения летучими органическими соединениями составляют серьезную часть смога в крупных городах. Когда это поняли в Китае, правительство ввело требования об обязательности использования экологически чистых видов красок на водной основе при выполнении работ, реализуемых за бюджетный счет. В ЕС с 2007 года применяется директива, ограничивающая выбросы летучих органических соединений от красок и лаков»,— объясняет господин Пешков. По его мнению, для стимулирования экологических инициатив в России необходимо введение экономических стимулов для перехода производства и потребления на экологически нейтральные краски, в которых вместо растворителей используется водная основа. «Это не значит, что нужно запретить органорастворимые краски. Они все еще нужны для промышленного сегмента. Но если речь идет о местах, где люди проводят много времени, включая школы, детсады, больницы, дворы, важно думать о здоровье людей и использовать экологичные лакокрасочные материалы на водной основе»,— добавляет он.

По словам Антона Пешкова, прогноз социально-экономического развития страны до 2036 года, принятый Минэкономразвития, указывает на то, что развитие лакокрасочного производства в России продолжится по пути увеличения производства прогрессивных и экологически менее опасных водно-дисперсионных и водоэмульсионных материалов. «Tikkurila сделала выбор в пользу экологии, устойчивого развития и водорастворимых продуктов. Мы верим, что этот путь выведет российскую лакокрасочную промышленность на новый уровень конкурентоспособности и позволит в должной мере раскрыть ее экспортной потенциал»,— заключил господин Пешков.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

УЧАСТНИКИ КОНФЕРЕНЦИИ ПРИЗНАЛИ, ЧТО РОССИЯ ВСЕ ЕЩЕ НАХОДИТСЯ В НАЧАЛЕ ПУТИ ПЕРЕХОДА К УСТОЙЧИВОМУ ЭКОЛОГИЧЕСКОМУ РАЗВИТИЮ

НИЗКОРЕНТАБЕЛЬНАЯ ПЕРЕРАБОТКА

Изменения в законодательстве в части переработки вторичного сырья, появившиеся в этом году, стали для ряда компаний поводом задуматься над практическим применением подобных технологий. «Несмотря на то, что мы давно занимаемся данной тематикой, провели множество мероприятий, вложив значительные средства, мы пришли к выводу, что эти вложения низкорентабельны»,— говорит Сергей Цыбуков, генеральный директор НПО по переработке пластмасс имени «Комсомольской правды». По его словам, это проблема не только нашей страны, однако концептуальные подходы в ряде европейских стран довольно сильно отличаются от российских. «Так, на Западе невозможно запустить никакой инновационный завод, не продемонстрировав, каким образом выпускаемый на нем продукт будет утилизирован»,— указывает эксперт.

Приводя в пример Финляндию, господин Цыбуков упомянул наличие публичных цифровых платформ, на которых можно разместить информацию о любых видах отходов с соответствующими сертификатами происхождения. «Их там либо покупают, либо обозначают цену за утилизацию»,— поясняет он. В России же, по мнению эксперта, нет системы сбора «вторички», и отсюда нет стабильных объемов качественного вторичного сырья для переработки, а значит, нет и инвестиций в соответствующую инфраструктуру со стороны частного бизнеса. «Все, что у нас есть,— это большие локальные логистические затраты, недостаток технологий и каналов сбыта»,— добавил он. Эксперт пояснил, что в мире не так много конкурентоспособного окупаемого вторичного сырья, поэтому во многих странах программы переработки являются дотационными из-за необходимости введения различных видов связующих и добавок при переработке. «Поэтому государство со своей стороны должно оказывать поддержку компаниям, занимающимся переработкой „вторички“, а также помогать в организации сбыта, создавая соответствующие экотехнопарки»,— уверен господин Цыбуков.

В начале 2019 года в России поменялась система нормирования. Сейчас она осуществляется в соответствии с категориями объектов негативного воздействия на окружающую среду. «На данный момент система включает в себя четыре категории, причем первая и вторая категории — это области применения наилучших и доступных технологий. Также подразумевается создание соответствующих справочников, которые будут включать в себя лучшие примеры подобных технологий, на которые в течение следующих семи лет должны перейти промышленные предприятия, максимально сократив загрязнение окружающей среды»,— поясняет Елена Крестьянцева, руководитель практики земельного права, недвижимости и строительства юридической компании «Пепеляев Групп» в Санкт-Петербурге.

По ее словам, в настоящее время довольно большой блок консультационных работ посвящен именно экологии. Проблемы в основном связаны с избыточным регулированием, отсутствием необходимых подзаконных актов, качеством переходных норм, а также с отсутствием методики разработки программы повышения экологической эффективности — то есть основного документа, регулирующего переход конкретного юридического лица к наилучшим доступным технологиям. «Когда кажется, что законодательство не соответствует цели, которая изначально ставилась перед реформой, это повод обращаться в Росприроднадзор и Минприроды для получения соответствующих разъяснений»,— уточняет госпожа Крестьянцева.

ЭКОМАРКИРОВКА КАК РЫНОЧНЫЙ ИНСТРУМЕНТ

Вопросу развития экологически безопасного производства потребительской продукции уделяется все больше внимания — как за рубежом, так и в России. По словам Юлии Грачевой, директора Экологического союза, члена совета директоров Всемирной ассоциации экомаркировки (GEN), руководителя органа по сертификации системы «Листок жизни», конкурентоспособность современного бизнеса во многом зависит от наличия экологических преимуществ. Экологическая сертификация, по ее мнению, позволяет при помощи направления потребительского выбора, правильных закупок со стороны обычного покупателя, бизнеса и государства стимулировать производство экологически безопасной продукции и создавать для нее преференции на рынке. «Так, 57% опрошенных в России сказали, что для них „чрезвычайно важно“, чтобы компании осуществляли программы по защите окружающей среды. Более 60% потребителей готовы платить больше за продукцию компаний, ответственно относящихся к обществу и окружающей среде. А 12% покупателей уже выбирают продукцию по критерию экологичности»,— добавляет эксперт. По мнению госпожи Грачевой, бизнес может зарабатывать, вкладывая средства в экологические производства, а наличие экологической сертификации позволяет укрепить имидж производителя на рынке, снизить издержки при применении ресурсосберегающих технологий, а также принять участие в ряде частных и государственных тендерах, где присутствует экологическая составляющая.

В то время как для многих стран Европы «зеленые» технологии стали обычной практикой, в России инструменты для экологического строительства стали применяться не так давно. «„Зеленое“ строительство — это прежде всего грамотный заказчик и грамотная реализация проектов»,— указывает Евгений Тесля, генеральный директор EST Group, председатель комитета по энергоэффективности РГУД. По мнению эксперта, конечной целью такого подхода является создание комфортного пространства как для жизни, так и для работы. «Локомотивом применения „зеленых“ технологий в большинстве случаев становятся иностранные компании. Для них это гарант качества и корпоративный стандарт»,— отмечает господин Тесля. По его словам, их применение добавляет привлекательности как для арендаторов офисных площадей, так и для покупателей квартир в подобных домах. «Высокий уровень качества микроклимата и снижение эксплуатационных затрат обеспечивают подобным объектам дополнительное конкурентное преимущество»,— считает он. ■

ТЕМАТИЧЕСКИЕ СТРАНИЦЫ ОТПЕЧАТАНЫ В ООО «ТИПОГРАФСКИЙ КОМПЛЕКС «ДЕВИЗ», 198227, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, УЛ. ЯКОРНАЯ, Д. 10, КОРПУС 2, ЛИТЕР А, ПОМЕЩЕНИЕ 44. ЗАКАЗ № ТД-4371

У финнов больше плюсов!

Для каждого из нас слово «дом» — это всегда нечто большее. Дом — это место, откуда мы родом, где нам спокойно и хорошо, где наш уютный мир.

Именно поэтому каждый из нас стремится обрести квартиру своей мечты. К такому важному жизненному выбору человек относится со всей ответственностью. Ведь решение принимается не на год-два, а на долгие годы и, возможно, даже, для будущих поколений.

В современных рыночных условиях бывает непросто разобраться, какой компании-застройщику отдать предпочтение при покупке квартиры. Часто наши покупатели спрашивают, точно ли будет достроен их дом и произойдёт ли это в обещанные сроки. В Финляндии есть такое выражение: «Дать обещание — всё равно что уже сделать». Для нас крайне важно следовать данным обещаниям. Это составляет принципиальную основу того, что принято называть «финским подходом» в бизнесе. Конечно, ситуации бывают разные, но нам всегда удавалось найти решение в пользу наших клиентов, ведь их доверие и наша репутация для нас самые большие ценности.

Финляндия ассоциируется с надёжностью и качеством. Мы стремимся работать так, чтобы деятельность ЮИТ этому в полной мере соответствовала.

Застройщик АО «ЮИТ Санкт-Петербург». Проектные декларации и разрешение на строительство на сайте spb.yit.ru. **Реклама.**