

СТРОЙПЛОЩАДКА

ОРГАНИЗАТОРЫ ПРОЕКТА: НП «ОБЪЕДИНЕНИЕ СТРОИТЕЛЕЙ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА» И РЕДАКЦИЯ ГАЗЕТЫ «НЕДВИЖИМОСТЬ И СТРОИТЕЛЬСТВО ПЕТЕРБУРГА»



проекты

Материалы полосы подготовил Андрей НЕКРАСОВ

«Радужное» Купчино

Холдинг «Эталон-ЛенСпецСМУ» получил разрешение на ввод в эксплуатацию первой очереди жилого комплекса «Радуга». Полностью завершить проект планируется в сентябре.

СТРОИТЕЛЬСТВО развернулось во Фрунзенском районе, в квартале, ограниченном Будапешт-

ской и Пловдивской улицами, Загребским бульваром и Малой Каштановой аллеей. Общая пло-

щадь комплекса превысит 140 000 кв.м. Проект предусматривает возведение четырех корпусов. Это разновысотные (14-25-этажей) кирпично-монолитные здания с навесными вентилируемыми фасадами. Помимо жилья в этом квартале строят физкультурно-оздоровительный комплекс с бассейном, детский сад и школу. Девелопер планирует передать эти социальные объекты городу в конце года. Во дворе разместится подземный паркинг на 400 автомобилей, на крыше которого организуют гостевую парковку, детские площадки и зоны отдыха. В цокольных и на первых этажах расположатся встроенные коммерческие помещения.

Всего в «Радуге» предусмотрено более 2100 квартир, все сдаются с чистовой отделкой.

Сейчас введены в эксплуатацию два корпуса общей площадью около 71 000 кв.м (более 1000 квартир и 5000 кв.м встрооек). Половина сданных квартир — «единички», порядка 400 — «двушки», остальные — трехкомнатные. Есть также несколько четырехкомнатных и даже шестикомнатные апартаменты. К моменту ввода в эксплуатацию в первой очереди осталось не более 10% квартир.

Еще два корпуса будут готовы в сентябре. Около половины квартир в них уже реализованы. Площадь «единичек» — 41-53 кв.м, «двушек» — 53-72 кв.м, трехкомнатных квартир — от 92 кв.м. Кроме того, в продаже есть и встроенные помещения площадью от 47 до 200 кв.м стоимостью от 65 000 рублей за «квадрат».

Купить квартиру можно в рассрочку: до ввода объекта в эксплуатацию — беспроцентную, под минимальный процент — до 2013 года. При 100%-й оплате предоставляется 10%-я скидка.



хроника

«ФОРТУНА» С ОТДЕЛКОЙ

Городская ДомоСтроительная Компания ввела в эксплуатацию первые два дома жилого комплекса «Фортуна» в Приморском районе.

Он расположился на участке площадью 4,4 га на Шуваловском проспекте, рядом с Лахтинским разливом. Право застройки компания приобрела на торгах Фонда имущества в конце 2005 года.

Сейчас сданы в эксплуатацию два корпуса общей полезной площадью более 37 000 кв.м, на которых разместились 759 квартир. Это тринадцатизэтажные панельные дома из изделий ЗАО «ДСК «БЛОК». Более половины квартир однокомнатные, около 30% — «двушки», есть и трехкомнатные квартиры. Площади варьируются от 34 до 76 кв.м. Все квартиры сдаются с улучшенной чистовой отделкой: установлено современное сантехническое оборудование, стены оклеены виниловыми обоями, предусмотрены входные металлические двери и межкомнатные — фанерованные шпоном. Окна большинства квартир выходят на Лахтинский разлив и Юнтоловскую лесную дачу. Выполнено единое фасадное остекление лоджий и балконов. В сданных корпусах остались в продаже 48 квартир по цене от 70 000 до 80 000 рублей за 1 кв.м. Строительно-монтажные работы на оставшихся двух домах уже завершены, началась внутренняя отделка. Кроме жилья проект предусматривает полузаглубленные гаражи на 290 автомобилей. На кровле стоянок расположены дополнительные места для парковки, детские и спортивные площадки.

«ИНТАРСИЯ» ВЗЯЛАСЬ ЗА ШКОЛЫ

Группа компаний «Интарсия» активно взялась за сооружение социальных объектов. Она выступает генподрядчиком на строительстве двух школ и спортивного комплекса.

Эти объекты возводятся за счет средств городского бюджета. Тендер на выбор генподрядчика «Интарсия» выиграла в 2008 году. Две школы с бассейнами появятся в Северо-Приморской части, на улице Оптиков и на Богатырском проспекте. Сейчас здесь ведется активное жилищное строительство. Каждая школа рассчитана на 550 учащихся. Компания выполняет весь цикл работ — от проектирования объектов до комплектации школ всем необходимым оборудованием и благоустройства территории. Работы на объектах уже начались. Первый будет готов в декабре 2009 года, второй — в первой половине 2010-го.

«Строительство школы — особая ответственность. В здании, где будут каждый день находиться сотни детей, все должно быть продумано для их удобства, безопасности и комфорта, — говорит президент группы компаний «Интарсия» Виктор Смирнов. — У нас уже есть опыт участия в подобных проектах. В конце 2008 года мы завершили реконструкцию школы на Тамбовской улице, 82. За год проведены комплексный ремонт и реставрация здания, которое охраняется КГИОП».

Еще один социальный проект, который реализует компания, — это строительство спортивно-оздоровительного комплекса с бассейном при детском доме №23 на улице Большая Зеленая. Стоимость проекта более 192 млн рублей.

НОВОСЕЛЬЕ ЗА АВАНС

Холдинг «Петротрест» запустил программу беспроцентной рассрочки сроком от трех до пяти лет. После заключения договора и оплаты первого взноса граждане могут въезжать в квартиру.

Программа распространяется на все объекты компании, находящиеся в высокой степени готовности. В частности, комплекс «Южная линия» уже сдан.

При покупке апартаментов в элитном жилом комплексе «Кристаллы Крестовского» рассрочка увеличена до семи лет. Те, кто хочет ею воспользоваться, должны внести не менее 30%.

КЛЮЧИ — ОПТОМ

Корпорация «Строймонтаж» установила своеобразный рекорд по передаче покупателям жилья в построенных домах. В марте новоселам выдано более 1000 ключей от новых квартир. Новоселье отмечали дольщики жилого комплекса «Солнечный» на улице Брянцева, элитного дома «Монблан» и др. 31 марта началась передача ключей в комплексе «Южные паруса» на Ленинском проспекте, 77-75 — за день выдано 150 комплектов. В апреле начнется заселение жилого комплекса «Академия» на улице Бутлерова, а во втором полугодии 2009 года — комплекса «Чистый ключ» на улице Софьи Ковалевской.



госприемка

Тысяча на сдачу

Стройкорпорация «Элис» ввела в эксплуатацию первую очередь комплекса «Доминанта» в Московском районе, на пересечении проспекта Космонавтов и улицы Типанова.

ЭТО 22-25-этажный кирпично-монолитный жилой дом с навесным утепленным вентилируемым фасадом. Архитектурный проект выполнен НПФ «Ретро». Полукруглое здание образует внутренний двор, в котором разместятся парковка и детский игровой городок. Первая очередь позиционируется в экономклассе. Здесь предусмотрены 984 квартиры, в основном одно- и двухкомнатные. Площадь «единичек» — 30-37 кв.м, «двушек» — 45-60 кв.м. Продажи начались в конце 2005 года, к моменту ввода в эксплуатацию нереализованными остались всего три квартиры.

Вторая очередь — четыре 24-этажные

башни на общем стилобате в три этажа. Эти дома соответствуют уровню бизнес-класса. Здесь предусмотрены более просторные квартиры: однокомнатные — 43-50 «квадратов», двухкомнатные — 70-77 кв.м, трехкомнатные — 90-124 кв.м. Есть и четырехкомнатные апартаменты площадью примерно 130 кв.м. Всего во второй очереди около 530 квартир. Продажи открылись осенью 2006-го, но еще остался достаточный выбор. В компании говорят, что большим спросом здесь пользуются просторные квартиры, окна которых выходят на север, на парк Победы. Жилье продается по цене от 70 000 рублей за



1 кв.м. Компания регулярно проводит разнообразные акции для покупателей, например в апреле можно получить скидку в 15%. Ввести вторую очередь «Доминанты» планируется в четвертом квартале.

В продаже также есть места в паркинге и помещения в трехэтажном стилобате площадью от 2000 кв.м. Здесь можно разместить торговый или развлекательный центр, магазины, рестораны, фитнес-центр и т.д.

НП «Объединение проектировщиков»



Некоммерческое партнерство «Объединение проектировщиков» создано компаниями-членами Объединения строителей Санкт-Петербурга, ведущими помимо строительных работ работы в области проектирования.

Присоединяйтесь к крупнейшим компаниям Санкт-Петербурга!

190000, Санкт-Петербург, Адмиралтейская набережная, д.10

Тел.: +7 (812) 347 78 91. Факс: + 7 (812) 315 60 34. E-mail: info@domostroitel.ru www.asro.spb.ru

круглый стол **Материал подготовил Андрей НЕКРАСОВ**

«Нам денег не надо, работу давай...»

Как строятся отношения между заказчиками и подрядчиками во время кризиса? Как обеспечить себя заказами и найти надежного контрагента? Станет ли государство самым крупным заказчиком и в чем особенности работы с бюджетом? И как повлияет саморегулирование на принятые обычаи делового оборота?

ЭТИ И ДРУГИЕ ВОПРОСЫ обсуждались на «круглом столе», организованном нашим изданием и НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга». Количество городских новостроек за последнее время заметно уменьшилось. Многие подрядные компании остались без работы или их мощности задействованы не полностью. Казалось бы, застройщики могут диктовать им свои условия. Однако на практике рискуют и те и другие. Девелоперы опасаются, что подрядчики не выполнят взятые на себя обязательства, а выделенные средства бросят на другие объекты или на латание финансовых дыр. Подрядчики, в свою очередь, могут не получить денег из-за банкротства заказчика или остановки проекта.

Алексей БЕЛОУСОВ:

— Большинство строек, находившихся в высокой степени готовности, завершены в прошлом году. Строители сдали на 500 000 кв.м жилья больше, чем планировалось. Но целый ряд объектов на стадии проектирования, нулевого цикла или менее чем 20%-й готовности приостановлены. Это разумно: изменился спрос, и никто не хочет рисковать, вкладываясь в новые проекты. Особенно если учесть, что деньги сейчас стоят дорого.

Отношения между подрядчиками и заказчиками напрямую связаны с финансированием строительной отрасли в целом. Если у заказчика нет средств, проблема спускается до генподрядчика, от него — к подрядчику и субподрядчику. Возникают сложности с оплатой, появляются векселя, выданные сомнительными банками, дисконты. То есть мы возвращаемся в 1998 год, когда появились суррогатные схемы расчетов.

Городской и федеральный бюджеты корректируются. Все изменения обещают внести до июня, тогда деньги наконец-то дойдут до отрасли. До лета надо дожить. Мы должны определиться, как выстроить отношения между контрагентами. Во-первых, прибегая к суррогатным схемам, нельзя допустить появления новых обмануток дольщиков. Во-вторых, надо исключить ситуацию «домино», когда крупная компания, начиная «валиться», может потянуть за собой фирмы на подряде и субподряде. Свою роль должны сыграть и СРО: комплексное решение таких проблем в их компетенции. Мы еще в декабре 2008-го постановили, что в этих непростых условиях максимальное число заказов должно распределяться среди членов НП.

Андрей НЕКРАСОВ:

— Насколько сократился рынок подряда? Возникнет ли избыток подрядных мощностей?

Александр ЛЕМЗА:

— По нашим ощущениям, рынок сократился на 50-60%. На тендерах все больше участников. Это означает, что начал проявляться избыток предложения, например со стороны компаний, занимающихся инженерией. Чтобы попасть к заказчику со своей заявкой, менеджеры проекта стоят в очереди. Я сейчас в большей степени говорю о коммерческой недвижимости. Конечно, мы тоже ждем лета, ждем, когда прояснится экономическая ситуация и инвесторы и застройщики начнут вкладывать средства.

Константин РУЗОВ:

— По данным нашей корпорации, число новых проектов сократилось вдвое. Если говорить о коттеджном, малоэтажном строительстве, то там падение составило около 20%, а в секторе ремонтных работ и подрядов в ЖКХ — 40-50%.

Наталья ЛАТЫШЕВА:

— Зато с подрядчиками стало гораздо удобнее работать.

Андрей НЕКРАСОВ:

— Удобнее в чем?

Наталья ЛАТЫШЕВА:

— Предложение шире. Никто из подрядчиков не говорит: «Извините, ваша очередь настанет тогда-то, цена будет такой-то». Проще договариваться.

Андрей НЕКРАСОВ:

— Решающим критерием при выборе остается цена?

Наталья ЛАТЫШЕВА:

— Сейчас все стараются предложить минимум. Многие подрядчики пытаются сократить убытки, не думая о прибыли. На первом месте, конечно, соотношение «цена-качество». Как в анекдоте: «Быстро, качественно, недорого. Выбирайте любые два пункта». Сейчас иногда достижимы все три.

Алексей БЕЛОУСОВ:

— Государство, наоборот, жалуется на участников тендеров, которые неоправданно демпингуют. На одном из конкурсов участник снизил стоимость подряда на 78% от начальной цены и выиграл. Скорее всего, компания и не планировала начинать работу. И сделать с этим ничего нельзя, поскольку критерий при выборе подрядчика по госзакупкам — цена. Единственная рекомендация, которую дает Комитет по экономике, — обращаться в ФАС. Нормальная компания не может выиграть тендер с дисконтом даже в 30%. Институт СРО должен стать неким фильтром, который будет препятствовать выходу таких фирм на рынок.

Константин РУЗОВ:

— Качество обслуживания заказчиков резко выросло. Число объектов сократилось, на переговоры выезжает уже не рядовой менеджер, а сотрудник более высокого звена. У отделов технического сопровождения тоже появилось больше времени. Выросла и скорость реакции, поскольку нагрузка упала, а штат сотрудников остался: не все провели сокращения. Тендеры на крупные объекты больше напоминают биржу.

Алексей БЕЛОУСОВ:

— Активнее торгуются не только подрядчики. Когда мы занимались страхованием членов НП, то предложили им выбрать одну из 11 аккредитованных компаний или страховщика через электронную площадку. В рамках электронных торгов страховщики давали максимальные скидки. Доходило до того, что страховка ответственности на 10 млн рублей обходилась компании в 25 000 рублей в год. До такого демпинга дошли крупнейшие страховые компании, имеющие высокий рейтинг.

Андрей НЕКРАСОВ:

— Что требуется от потенциального подрядчика: страховка, банковские гарантии?

Александр ЛЕМЗА:

— Заказчики в основном хотят обеспечения в виде банковской гарантии, хотя сейчас получить ее нереально. Да это и не так эффективно, как страховка. Банк может дать гарантию, а на следующий день прекратить существование. В любом случае риски генподрядчика оцениваются. Так же, как и мы оцениваем риски работы с поставщиками оборудования. Мы столкнулись с ситуацией, когда весьма серьезная компания получила от нас большую предоплату и задержала поставку на три месяца. Потом выяснилось, что эти деньги ушли на покрытие других ее расходов. Так что брэнды сегодня не всегда гарантируют надежность. Поэтому вопросы по страхованию договоров и риски, конечно, учитываются.

Андрей НЕКРАСОВ:

— Как же минимизировать риски, если даже имя фирмы теперь не настолько весомо?

Александр ЛЕМЗА:

— Хороший вопрос. Идеально было бы оплачивать только выполненные работы, однако это не всегда достижимо. Поставщики ведь тоже не хотят отгружать материалы, если не уверены в будущем объекте. Нередко заказчик устанавливает нам очень жесткие сроки строительства, мы рисуем графики производства работ, поставки материалов, договариваемся с поставщиками, и вдруг финансирование останавливается.

Андрей НЕКРАСОВ:

— Получается, что подрядчики должны оценивать риски остановки проекта...

Александр ЛЕМЗА:

— В основном идет оценка не столько генподрядчика, сколько заказчика-инвестора и объекта. Часто мы присутствуем на переговорах генподрядчика с инвестором, оцениваем, насколько они уверены в своих силах.

Хуже всего, когда заказчик прекратил финансирование, а на подрядчика подадут в суд его поставщики.

Наталья ЛАТЫШЕВА:

— Причем выигрывают...

Александр ЛЕМЗА:

— Ну да. Когда компания работает с импортными поставщиками, те сразу подают в суд, если нарушаются сроки. Генподрядчик

не всегда может здраво оценить ситуацию, и просто верить ему на слово — неразумно. Надо выезжать на объект, смотреть графики работ.

Андрей НЕКРАСОВ:

— Как будут разбираться конфликтные ситуации между членами СРО?

Алексей БЕЛОУСОВ:

— Предусмотрена многоэтапная процедура. Существует конфликтная комиссия, которую возглавляет Вячеслав Заренков. Приведу пример. Генподрядчик задолжал своему подрядчику по федеральному объекту порядка 350 млн рублей из-за нарушения графика платежей из бюджета. С помощью комиссии удалось договориться, избежав судебных разбирательств. Второй инструмент — это третейский суд. У нас он создан, но серьезных споров еще не возникало. По решению этого суда могут быть выплачены деньги из компенсационного фонда. Кроме того, третейский суд по решению суда общей юрисдикции, арбитражного или мирового суда принимает решение о выплате из фонда, даже если один из участников конфликта не входит в объединение.

Андрей НЕКРАСОВ:

— А если разногласий нет, просто у кого-то нет денег для оплаты выполненных работ?

Алексей БЕЛОУСОВ:

— Зачастую подрядчику сложно прийти и попросить денег у заказчика, боясь испортить с ним отношения. Здесь же появляется посредник, который помогает решить проблему.

Андрей НЕКРАСОВ:

— В нынешних условиях государство — единственный надежный заказчик?

Наталья ЛАТЫШЕВА:

— Зачастую очень ненадежный.

Андрей НЕКРАСОВ:

— Почему? С его-то масштабными планами строительства?

Наталья ЛАТЫШЕВА:

— Нередко оплата по бюджетным объектам проходит с серьезным опозданием. Гарантия того, что компания деньги получит, есть, но есть и поговорка: «Хороша ложка к обеду». У каждого объекта, у каждой фирмы свой финансовый план.

Павел БЕЛОУСОВ:

— Скорее всего, бюджет каждый год будет сокращаться. Предполагаю, что государство само не знает, сколько у него будет денег через год, а ведь дом строится три-четыре года. У меня вызывает опасение желание властей регулировать отрасль: может произойти монополизация рынка. У государства есть соблазн создать госкорпорации, перекупив крупнейших застройщиков, которые не имеют доступа к кредитам.

Алексей БЕЛОУСОВ:

— Предложения создать госкорпорации, которые строили бы по минимальным ценам, уже звучали год-два назад. Застройщики тогда отказались от этой идеи.

Павел БЕЛОУСОВ:

— Гордо умирать будем.

Андрей НЕКРАСОВ:

— Так что, подрядчик не пойдет на бюджетную стройку?

Павел БЕЛОУСОВ:

— У нас за полгода серьезно сократился золотовалютный запас. Сколько останется через год? Допустим, у нас заключен госконтракт, прописаны сроки и суммы. Увеличить его цену очень сложно, поэтому стройки могут остановиться из-за инфляции.

Алексей БЕЛОУСОВ:

— Это самый пессимистичный сценарий. Банки говорят, что готовы кредитовать подрядчиков, работающих с государством, под 14%.

Максим ЖАБИН:

— Сейчас Сбербанк кредитует минимум под 20%, и обязательен твердый залог. Причем он должен еще и прибыль приносить.

Наталья ЛАТЫШЕВА:

— А залог сейчас оценивается ужасающе. Фактически можно получить 30-35% от реальной рыночной стоимости.

Максим ЖАБИН:

— Основное требование Сбербанка — соблюдение 214-ФЗ. У Внешторгбанка — тоже. Есть участок, его банк оценил в 40% от стоимости.

Кроме того, власть делает неосторожные заявления, расширяющие рынок. В правительстве говорят, что 1 кв.м не будет стоить больше 30 000 рублей. Все убеждают граждан не вкладываться в строительство: это нестабильный сектор. О какой поддержке государства можно говорить?

Андрей НЕКРАСОВ:

— Фактически мы говорим о госрегулировании цен на недви-

жимость. Президент назовет стоимость — она такой и будет.

Максим ЖАБИН:

– Важно, чтобы нам не мешали, и мы будем строить. Зачем кричать на всю страну, что все будет дешево? Нереальны эти цены.

Андрей НЕКРАСОВ:

– Что еще кроме минимизации цены нужно сделать подрядчикам, чтобы обеспечить себя заказами?

Максим ЖАБИН:

– Мы заказчики-застройщики крупного объекта в Горелово. Самостоятельно выполняем до 70% работ. Самый главный критерий выбора подрядчика для нас — материально-техническая база. Компания не должна просить у нас 20 рублей предоплаты, чтобы купить каску для начала работ. Предоплата сейчас — редкость, достаточных оборотных средств нет практически ни у кого. Мы работаем с подрядчиками, которые вкладывают для начала свои деньги. Риск, конечно, есть. Рисуем и мы, и подрядчики.

Юрий АЛЕКСАНДРОВ:

– Наша компания выступает заказчиком и подрядчиком. Согласен насчет спекуляций на тему кризиса. Заказчик, понимая положение подрядчика, заставляет его уменьшать цену. Некоторые подрядчики сознательно идут на это, желая получить контракт и оборотные средства. На государственных тендерах фирмы предлагают условия, на которых выполнить подряд невозможно. Госзаказчик же вынужден признавать их победителями.

На рынке сегодня в первую очередь оценивается финансовое состояние. Подрядчик спрашивает, есть ли у заказчика деньги, а заказчик — есть ли у него производственная база и т.д. Сейчас уходят посредники, консультанты, «дутые» генподрядчики, службы заказчика — те, кто не создавал конечного продукта.

Мы как генподрядчики интересуемся кредитной историей заказчика. Многие компании проводят тендеры с целью маркетинга. Мы работаем вхолостую, а потом получаем извещение: в связи с кризисом проект прекращен. Страховые схемы здесь не работают, механизмы СПО только устанавливаются. Согласен, подбор заказчиков, поставщиков и т.д. идет по старым правилам: прочные связи, прежние партнеры. Эти отношения должны трансформироваться в СПО, где все друг друга знают и риски меньше. Помогут и третейские суды. Во-первых, сейчас серьезно увеличится нагрузка на арбитражные суды. Во-вторых, судья — не строитель, а юрист и в лучшем случае закажет экспертизу. В третейском суде — профессионалы, причем уважаемые.

К партнерам надо относиться внимательнее. Подрядчик должен гарантировать, что аванс пойдет на конкретный объект, на закупку оборудования, а не на латание финансовых дыр.

Наталья ЛАТЫШЕВА:

– Как это гарантировать?

Юрий АЛЕКСАНДРОВ:

– Репутация много стоит. Подрядчик будет знать: если он что-то сделает не так, в следующий раз будет работать без аванса, если вообще получит заказ.

Наталья ЛАТЫШЕВА:

– Сейчас многие руководствуются принципом: «Пускай только сегодня, но мое». Даже солидные компании, давно работающие на рынке, стараются урвать свое. Мы выбрали подрядчика, плотно с ним работали, а потом выяснили, что он взял на субподряд другую фирму и зарабатывает на этом прибыль порядка 200%. А вы говорите о каких-то гарантиях...

Юрий АЛЕКСАНДРОВ:

– Я говорю о том, что и заказчик, и подрядчик в равной степени не защищены. Вы описали риск заказчика. Но и у подрядчика то же самое.

Павел БЕЛОУСОВ:

– Здесь механизм простой. Зачастую средства заказчика, особенно несвоевременно выплаченные, растворяются у генподрядчика. Чтобы они дошли до субподрядчика, нужен вексель, выданный непосредственному исполнителю. Только это гарантирует, что деньги дойдут до конкретного адресата.

Андрей НЕКРАСОВ:

– Кстати, о схемах расчета. Нас ждет возврат к бартеру. При жилищном строительстве это, наверное, более понятно. Как быть с коммерческими объектами?

Александр ЛЕМЗА:

– Все то же самое. У нас был проект, где мы выполняли функции генподрядчика по инженерному обеспечению бизнес-центра. С нами предложили рассчитать офисными площадями, без денег. Мы пока не дали ответа, потому что не можем заниматься сбытом коммерческой недвижимости сейчас.

Павел БЕЛОУСОВ:

– Мы ставим подрядчикам жесткие условия оплаты: 30% отдаем деньгами, 70% — метрами. Не нравится — вот очередь. Не отработал свой объем — не получишь те же векселя.

Константин РУЗОВ:

– Почему мы предполагаем, что подрядчик, не имеющий отдела продаж, рекламных возможностей, реализует квартиру быстрее, чем фирма, которая этим всю жизнь занималась?

**участники
«круглого стола»**



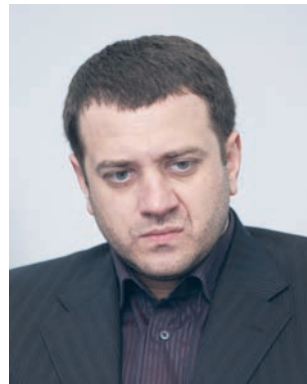
Алексей БЕЛОУСОВ, генеральный директор НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга»



Юрий АЛЕКСАНДРОВ, генеральный директор УК «Ремис»



Максим ЖАБИН, руководитель отдела продаж строительной корпорации «ЛенРусСтрой»



Павел БЕЛОУСОВ, генеральный директор строительной компании «С.Э.Р.»



Олег КУЛЬБЕДА, генеральный директор группы компаний «Ассоциация по сносу зданий»



Наталья ЛАТЫШЕВА, заместитель директора компании «Невский Синдикат»



Александр ЛЕМЗА, коммерческий директор компании «ВЕКОС»



Константин РУЗОВ, директор компании «ТехноНИКОЛЬ-Маркетинг Северо-Запад»



Дмитрий ГАЛКИН, директор по строительству инвестиционно-строительной группы «СПЛАВ»



Андрей НЕКРАСОВ, модератор, редактор отдела газеты «Недвижимость и строительство Петербурга»

Павел БЕЛОУСОВ:

– Мы честно говорим подрядчику, что он полтора года квартиры не реализует. Он должен понимать, что вся его прибыль аккумулируется в квадратных метрах. По мере приближения сдачи дома в эксплуатацию шансы на реализацию возрастают. Либо они не получают работу и прекращают существование.

Константин РУЗОВ:

– Мы говорим о схеме, которая вытянет ресурсы подрядчиков. Если снижение спроса продлится полгода и аккумулярованных фирмами средств хватит чтобы протянуть это время, все будет хорошо. А если дольше, то ситуация будет еще хуже.

Алексей БЕЛОУСОВ:

– Поэтому необходимо говорить о первоочередной поддержке спроса.

Максим ЖАБИН:

– Мы также работаем по схеме 70 на 30. Треть уходит на зарплату и на погашение налогов подрядчика. Но мы создаем условия для реализации этих квартир: отдаем их подрядчику дешевле на 20-25%, чем продаем сами; не предлагаем неликвидных вариантов. Надо жить будущим, чтобы компания снова взяла у нас подряд.

Павел БЕЛОУСОВ:

– Если не возьмет подряд, это грозит ее роспуском. За четыре года мы построили шесть домов. Был генподрядчик, который возвел с нами два объекта. Работы у него больше нет. Мы взяли компанию на содержание и фактически платим зарплату рабочим. Экономия на стоимости работ составила до 50%. Мы никогда не хотели этим заниматься, нас устраивали функции застройщика-заказчика, генинвестора. Пришлось стать генподрядчиком.

Максим ЖАБИН:

– Таких примеров много. Так, у «Дальпитерстроя» есть свое лифтовое производство, производство панелей и даже краны свои. В результате компания выигрывает тендер на продажу квартир городу, участвует в проектах Минобороны. Также и мы начинали. Объединились с Киришским ДСК, подрядными организациями и т.д. Если я нанимаю подрядчика, работы будут на 30% дороже, чем если я найму людей и возьму технику в аренду.

Андрей НЕКРАСОВ:

– Девелоперы будут поглощать генподрядные компании?

Максим ЖАБИН:

– Это не поглощение, а объединение: совместные планы, объем работ. Может быть, даже в рамках СПО. Жить ради заработка сейчас сложно, надо сохранить работу.

Наталья ЛАТЫШЕВА:

– Порой бывает очень полезно проконтролировать финансовые потоки подрядной организации. Их уровень управления зачастую гораздо ниже, чем у заказчика-застройщика, нет финансистов, бывает, у руководителей нет управленческого опыта. Соглашусь, что сейчас речь идет об объединении и, может быть, о реализации совместных проектов.

Андрей НЕКРАСОВ:

– Стоит ожидать проектов, которые будут изначально реализовывать конкретные заказчик и подрядчик, без тендеров?

Наталья ЛАТЫШЕВА:

– Может быть, и так. Совместные проекты — это перспективно.

Юрий АЛЕКСАНДРОВ:

– Даже до кризиса часто возникали консорциумы. На стадии идеи создавался пул компаний. Они анализировали состав проекта, технико-экономические показатели и только после это решался вопрос финансирования. Сейчас эти схемы становятся еще более актуальными.

Наталья ЛАТЫШЕВА:

– Сейчас собственники участков, с которыми мы вели переговоры о выкупе земли, все чаще говорят о готовности участвовать в проекте. В этом случае земельная составляющая себестоимости, а это, как правило, не менее 30%, для заказчика уменьшается.

Олег КУЛЬБЕДА:

– Подрядным компаниям действительно стоит расширять спектр работ. Наша основная специализация — это демонтаж и подготовка строительной площадки. А сейчас мы занялись и генподрядом. В условиях кризиса мы активнее развиваем направление рециклинга — переработки материалов. При демонтаже показываем цену, которую может получить заказчик-застройщик за переработанные материалы. Нам часто предлагают в зачет либо квартиры, либо участки. Как бы нам ни хотелось получить деньги, но речь идет о выживании. Надо либо принимать условия рынка, либо будем увольнять людей, закрывать производства и не развиваться. У нас нет своего отдела продаж, поэтому мы пользуемся отделом продаж заказчика.

Кроме того, мы создали подразделение финансового мониторинга по работе с заказчиками. Сейчас надо анализировать всю цепочку, вплоть до инвестора. Прежде чем выходить на объект, мы стараемся минимизировать свои риски. Даже аванс в 50% не гарантирует получения остальных денег. Было несколько объектов с большими авансами, по которым застройщик отказался продолжать работы. После этого мы решили создать службу, которая будет готовить сделку и давать прогноз, сможет ли застройщик закончить объект. Каждый должен обезопасить свои деньги и бизнес.

Павел БЕЛОУСОВ:

– Мы видим два встречных движения. Если заказчики становятся генподрядчиками, то специализированная подрядная организация расширяет свой бизнес и в перспективе может стать заказчиком.

хроника

Андрей НЕКРАСОВ, Халмурат КАСИМОВ, Евгения ИВАНОВА

«Строитель года» на финише

Определены номинанты ежегодного профессионального конкурса «Строитель года-2008».

Профессиональные объединения и организации выдвинули на конкурс более 80 компаний. В конкурсе — 16 номинаций, в которых представлены строительные фирмы, учебные заведения, финансовые учреждения, занимающиеся кредитованием отрасли, и т.д. Кроме того, будет вручена и персональная награда «Золотой мастерок» за личный вклад в развитие инвестиционно-строительного комплекса Петербурга. 16 апреля в Смольном объявят лауреатов, а также наградят номинантов и победителей конкурса.

В нынешнем году в конкурсную процедуру и порядок проведения внесли несколько изменений: решили сформировать постоянно действующие исполнительные органы, усовершенствовать систему определения победителей и номинантов.

Возрождение в стекле

Строительная корпорация «Возрождение Санкт-Петербурга» завершила элитный жилой комплекс на Шпалерной ул., 60. На прошлой неделе сдана последняя, третья очередь. Из 23 квартир в продаже осталось восемь.

Кирпично-монолитный комплекс возведен на участке, часть которого некогда занимало аварийное общежитие Строительно-экономического колледжа городского хозяйства. Работы начались в первом квартале 2003 года, первые две очереди сданы в 2005-м. Объект состоит из восьми корпусов, соединенных между стеклянной галереей на уровне пяти верхних этажей. В комплексе обустроены 194 квартиры от 95 до 220 кв.м. Общая площадь строений составила свыше 43 000 кв.м, из них жилье занимает без малого 25 000 «квадратов», под коммерцию отведено 4250 кв.м. Корпуса объединены общим цокольным этажом, в котором расположен полуглубинный паркинг на 276 автомобилей. На первых двух уровнях размещены магазины, офисы, а также фитнес-центр, который пока не открылся.

Из окон квартир открываются виды на ансамбль Смольного собора, Таврический дворец, башню «Водоканала» и перспективу Невы. Комплекс оснащен всеми атрибутами элитного жилья: централизованная четырехступенчатая очистка воды, системы центрального кондиционирования и пожаротушения, бесшумные лифты OTIS (без машинного помещения), современные системы безопасности и коммуникаций, в том числе — спутниковое телевидение и выделенный интернет-канал. Во всех квартирах установлены клапаны инфильтрации воздуха.

В продаже остались 2-6-комнатные квартиры, цены на них варьируются от 179 800 до 341 000 рублей за 1 кв.м. Практически все коммерческие площади обрели своих хозяев, нереализованным осталось одно помещение, которое предлагается по 215 000 рублей за 1 кв.м.

Концепцию комплекса разработало архитектурное бюро «Земцов, Кондиан и партнеры». «Существовавшие дома были построены «гребенкой», перечеркивающей связь двух территорий — перед Таврическим дворцом и Смольным монастырем. А мы постарались создать «свободно дышащую» стену застройки по Шпалерной улице. В то же время благодаря четырем огромным аркам удалось связать эти два пространства», — поясняет коммерческий директор СК «Возрождение Санкт-Петербурга» Илья Андреев.

Мониторингом по Генплану

Законодательное собрание потребует от КГА отчет о мониторинге исполнения Генплана Петербурга, принятого в 2005 году. Депутаты рассчитывают выслушать представителя комитета в конце мая.

«В соответствии с градостроительным законодательством РФ раз в пять лет в Генплан должны вноситься коррективы, которые актуализировали бы документ, — поясняет Сергей Никешин, председатель Комиссии по строительству и городскому хозяйству ЗС. — Поправки, которые город внес в прошлом году, были «внеплановыми».

По мнению г-на Никешина, самым острым вопросом при обсуждении станет ситуация с зелеными насаждениями. В текстовой части Генплана говорится, что к 2010 году их территория в городе должна увеличиться почти на 8000 га (с 10 600 до 18 500 га), однако при существующей тенденции «зеленая» зона, скорее, сократится. «У нас есть свыше 50 обращений с просьбами исключить отдельные пятна из списка зеленых насаждений, — рассказывает депутат Сергей Малков. — И это заявки не только от инвесторов, но и от различных комитетов городской администрации, районных управлений и чиновников. В общей сложности речь идет о 250 га». Самая крупная заявка — от Комитета по строительству, который просит исключить из «зеленого» реестра 39 участков общей площадью 112 га для различных объектов Адресной инвестиционной программы и других городских проектов. КЭРППТ просит выделить 14 га для технопарка, есть заявка на 56,3 га под логистический комплекс компании «Глобал-инвест» в Угольной гавани. «Это важные и значимые для города объекты, но почему-то для их строительства нужны именно территории зеленых насаждений», — сетует г-н Малков.

правила игры

По материалам НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга»

Застройщики защищаются

НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга» представило поправки в Федеральный закон «Об участии в долевом строительстве...».

НА ЭТОЙ НЕДЕЛЕ их рассмотрит рабочая группа, в которую помимо руководителей строительных компаний Петербурга входят представители Комитета по строительству и Ассоциации банков Северо-Запада. Петербургские застройщики предложили девять основных поправок. Первая позволит определять цену договора долевого участия в иностранной валюте или условных единицах, что предусмотрено Гражданским кодексом. Однако по закону «О защите прав потребителей» граждане должны знать стоимость договора в рублях. Некоторые государственные органы (в том числе УФРС) трактуют эту норму шире и не признают контракты, где цены указаны в у.е.

Кроме того, по действующему закону строящийся объект фактически находится в залоге у дольщиков, однако на какой срок, не указано. Строители предлагают, чтобы залоговые обязательства прекращались после передачи всех квартир дольщикам. С этого же момента должен прекратиться залог участка, принадлежащего застройщику на праве собствен-

ности или аренды. Сегодня строители не могут зарегистрировать прекращение прав аренды по договору с КУГИ, даже если выполнили все свои обязательства, пока дольщики не оформят собственность на квартиры. Сроки регистрации для граждан не установлены, т.е. они могут вообще ею не заниматься.

Также уточняется и предмет залога — только тот объект, который строится с привлечением денег дольщиков. Если буквально толковать нынешнюю редакцию, то в залоге оказываются все объекты, возводимые на конкретном участке.

Сегодня застройщики предлагают гражданам длительные рассрочки, что особенно важно в условиях сокращения ипотечного кредитования. Однако 214-ФЗ требует выплаты всей стоимости квартиры до ввода дома в эксплуатацию. «Считаю важным внести изменения в статью «О цене договора». При этом, пока гражданин не расплатится полностью, квартира должна находиться в залоге у застройщика. Это позволит девелоперам предлагать различные, в том числе длительные,

рассрочки», — полагает директор правового департамента холдинга Seti Group Михаил Малюченко.

Одна из поправок касается защиты компаний от недобросовестных дольщиков. Сегодня на расторжение договора с неплательщиком уходит около семи месяцев. Чтобы застройщик мог выждать еще месяц после письменного уведомления дольщика, столько же занимает регистрация заявления о расторжении договора. Строители предлагают сократить время просрочки с трех до одного месяца.

Кроме того, застройщики планируют прописать в законе обязанность покупателя квартиры нести расходы по ее содержанию с момента подписания акта приема-передачи.

«Наша компания все свои новые проекты реализует в рамках 214-ФЗ. Основные пункты закона, которые необходимо откорректировать, касаются порядка и сроков оплаты по договору долевого участия, нарушение которых служит осно-

ванием для одностороннего расторжения договора застройщиком. Нужно также прописать саму схему расторжения, состав необходимых для этого документов и процедуру их регистрации в УФРС», — говорит начальник юридического отдела ООО «Городская Домостроительная Компания» Алла Мельникова.

По мнению президента холдинга RBI Эдуарда Тиктинского, первоочередные вопросы — отмена НДС и возможность использования в договоре условных единиц: «Если компания работает «по-белому» и исправно платит все налоги, то это колоссальные деньги. В нашем холдинге размер налоговых выплат в 2008 году по сравнению с 2007-м вырос в три раза. Эти средства могли бы пойти не только на поддержание текущей деятельности, но и на запуск новых проектов — это ключевой приоритет для строительной отрасли. Поправки в части у.е. продиктованы валютными рисками, которые несут застройщики. Никто не может прогнозировать, сколько будет стоить доллар или евро даже через месяц. Мы не знаем, какими будут инфляция и себестоимость строительства. В случае сильной девальвации отечественной валюты возможно резкое удорожание себестоимости. В таком случае застройщик, заключивший долгосрочные рублевые договоры, окажется в убытке и может не достроить объект. А это не отвечает интересам ни государства, ни дольщиков».

технологии бизнеса

Татьяна РОДНЫХ:

«У проектировщиков свои стандарты и правила»

23 апреля в Фонде имущества в рамках проекта «Школа саморегулирования» пройдет специализированный семинар «Саморегулирование в области проектирования: практические вопросы». Главный специалист правового управления НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга» Татьяна Родных рассказывает, о чем пойдет речь на мероприятии.

— Татьяна Владимировна, о чем чаще всего спрашивают проектировщики?

— В основном, конечно, вопросы стандартные: сколько действует лицензия, нужно ли вступать в СРО и когда, что такое допуски и как их будут выдавать проектным организациям.

— Каковы различия СРО строителей и проектировщиков?

— Общий подход к созданию СРО един. Но не случайно в законе определены три вида СРО: строителей, проектировщиков и изыскателей. Изначальный набор документов для всех одинаков. Но надо понимать специфику отрасли: иные виды работ, профессиональные и квалификационные требования для выдачи допусков. Совсем другие стандарты и правила. Подход к проверкам организаций един, но позиции, которые надо контролировать, принципиально отличаются.

— Компании — члены Объединения строителей Санкт-Петербурга создали НП «Объединение проектировщиков». Когда оно будет включено в официальный реестр?

— Устав зарегистрирован в феврале 2009 года. Идет подготовка документов, которые должно принять общее собрание. Оно состоится уже в апреле. Формируется компенсационный фонд. Подготовительная работа закончится летом.

Кстати, в середине прошлого года мы выходили с инициативой о создании комп-

лексных СРО. У многих компаний, даже не самых крупных, есть и строительные лицензии, и лицензии на проектирование. По действующим правилам им придется вступать в два СРО. Сегодня создание комплексных СРО снова обсуждается. Однако пока закон требует отдельной организации, и мы создали НП проектировщиков. Сейчас в него вступают более 60 компаний — членов НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга», подано около 15 заявлений от других проектных организаций.

— Для членов НП строителей есть какие-то преференции?

— Они не будут вносить вступительный взнос, есть преференции по членским взносам. Но платежи в компенсационный фонд, конечно, обязательны. Профессиональная ответственность в области проектирования существенно отличается от ответственности в области строительства. У нас уже есть опыт формирования компенсационного фонда и страхования. При этом у разных компаний серьезно различаются объемы проектных работ. Мы выбрали схему страхования. Компании вносят 150 000 рублей в компенсационный фонд и в обязательном порядке страхуют свою ответственность.

— С какими сложностями при формировании НП проектировщиков вы сталкиваетесь?

— Одна из главных — несовершенство нормативной базы. Постановлением Минрегионразвития установлен перечень работ, которые влияют на безопасность зданий. Для них нужен допуск. Однако в приказе не учтены несколько очень важных функций, например генерального проектировщика или генерального подрядчика, заказчика-застройщика и технического надзора. Это очень значимые работы. Мы подготовили предложение включить их в перечень и скоро направим их в Минрегионразвития.

Консультационный центр по вопросам саморегулирования Проект «Школа саморегулирования»



Бесплатные консультации для руководителей и специалистов строительных и проектно-изыскательских компаний.
Время работы: каждый вторник, с 16.00 до 18.00
Адрес Консультационного центра: НП «Объединение строителей СПб», Санкт-Петербург, Адмиралтейская набережная, д.10

Консультационный центр на Форуме «Интерстройэкспо-2009»:

Выставочный комплекс «Ленэкспо» в Гавани, павильон № 5, стенд №Е50
Время работы: 15 и 16 апреля, с 11.00 до 15.00

Тел. +7 (812) **347-78-91** www.asro.spb.ru

интервью

Материалы полосы подготовил Андрей НЕКРАСОВ

Михаил ВИКТОРОВ: «Не все партнерства получат статус СРО»

Хотя до полного перехода строителей на саморегулирование остается меньше года, официальный статус СРО пока получили только три некоммерческих партнерства, два из которых объединяют государственные предприятия. О том, как идет подготовка к работе по новой схеме и с какими трудностями сталкиваются НП строителей, мы беседуем с Михаилом Викторовым, генеральным директором Межрегионального объединения строителей, которое уже внесено в реестр Ростехнадзора и получило статус СРО.



— Михаил Юрьевич, сколько некоммерческих партнерств, претендующих стать СРО, создано в России и какие регионы наиболее активны?

— В Петербурге создано 32 НП, объединяющих строителей, проектировщиков и изыскателей. В Ульяновской области — четыре, причем только строительные (одно из них — Союз профессиональных строителей России, созданный всего двумя учредителями, представляющими азербайджанскую диаспору). В целом по России существует более 200 некоммерческих партнерств. И это уже перебор. Говорить о регионах — лидерах по количеству сформированных партнерств нельзя, так как большинство из них официального статуса так и не получат. Фактически государство передает объединениям свою функцию — допуск на рынок, поэтому Ростехнадзор очень ревностно подходит к отбору НП.

К получению статуса СРО почти готовы 30-40 партнерств. Они выполнили все условия закона. Документы в Ростехнадзор сдали около 20 союзов.

— Скакими основными проблемами сталкиваются организации?

— Многие не представляют всей сложности процедуры. Мы начали эту работу в июле 2008 года и пришли к финишу только в конце марта 2009-го. Это был первый опыт. Приходилось решать непростые организационные, правовые и другие задачи. Сейчас мы уже обкатали методическую основу. Готовы основные документы, регламентирующие работу СРО, правила, первоначальные стандарты и т.д. Своим опытом мы делимся с коллегами из Петербурга, Москвы и еще порядка двадцати регионов.

Следующий сложный этап, который преодолевают далеко не все, — это формирование минимального числа членов для СРО в сфере строительства. Это должны быть действующие строительные фирмы, имеющие опыт работы, лицензию, кадры и т.д. На состав компаний обращают пристальное внимание и в Ростехнадзоре. Кроме того, фирмы должны перечислить взносы в компенсационный фонд.

— Что делать тем регионам, где достаточного числа компаний не набрать?

— Например, в той же Ульяновской области создано НП, объединяющее самые крупные компании региона (их всего 24). В итоге решено создать там филиал нашего объединения. Это вполне нормальное и в ближайшей перспективе типичное решение для многих регионов, где строительные рынки не столь масштабны, как в Петербурге или Москве. Создавать совместную с соседними регионами СРО бывает трудно из-за организационных вопросов. Проще взять всю методическую базу, открыть филиал, получить все основные права и обязанности: прием документов, оценка компании и последующий контроль, взаимодействие с государственными и надзорными органами.

— Каково оптимальное число членов СРО, на ваш взгляд?

— Я думаю, 150-300 компаний. В Петербурге и Москве вполне можно создать несколько таких объединений. Число членов и их количественный состав, конечно, зависят от объема рынка. Например, регион, где ежегодно сдается более 1 млн кв.м жилья, вполне может иметь собственную СРО.

— Как вы оцениваете успехи Петербурга?

— Петербург — в числе лидеров с точки зрения подготовки к саморегулированию. Как минимум три объединения вполне могут претендовать на этот статус. Мы постарались обеспечить наших коллег всеми необходимыми методическими документами. Теперь второй вопрос — качественный состав фирм и формирование компенсационного фонда. НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга» эти требования выполнило и уже подало документы в Ростехнадзор.

— Есть проблемные регионы?

— Во многих субъектах работа ведется крайне неактивно. Там уверены, что все удастся сделать быстро и без проблем. Наше объединение сначала получило отказ, к документам были замечания, что-то уточняли, хотя мы себя считаем не самыми последними экспертами в этой сфере. Тем не менее я думаю, что за полгода все же удастся сформировать десяток СРО, которые равномерно распределятся по территории России.

— Посоветуйте, в какие НП стоит вступать компаниям.

— Тем, у кого лицензия заканчивается или уже закончилась, надо оперативно вступать в действующие СРО. Тем, у кого еще есть время, — в региональные НП, которые в скором времени получат официальный статус. Надежными будут партнерства, созданные на основе профессиональных объединений строителей, которые работают не первый год.

— Возможность создания СРО-однороднок называют одной из основных проблем перехода на саморегулирова-

ние. Как не допустить их появления?

— Для этого у Ростехнадзора есть все возможности. Повторюсь, что процедура получения статуса довольно сложна. Закон устанавливает множество требований, которые не смогут выполнить наши коллеги-однодневки. Достаточно посмотреть на реестр фирм — порой все они созданы чуть ли не в одном году. В некоторых регионах НП выглядят сборищем авантюристов, которые собирают и по 1,5 млн рублей в компенсационный фонд. Не всякое НП в состоянии стать СРО, и надо тщательно разбираться, кому подавать заявление и тем более перечислять те или иные взносы.

— Когда можно ожидать появления национального объединения СРО?

— По закону его нужно сформировать до 1 июля 2010 года. Думаю, это случится чуть раньше. Уже сейчас мы стараемся обеспечить единство правил и стандартов у всех создаваемых СРО. Национальное объединение не должно переделывать внутренние документы организаций, уже получивших статус.

— Как обстоят дела с созданием СРО проектировщиков?

— Основной набор документов для партнерств в сфере строительства и проектирования очень похож. Принципиально различаются только требования к выдаче допусков. Всеми остальными наработками мы готовы поделиться. Основная проблема здесь — набрать нужное число членов. Если для Петербурга это не так актуально, то в других федеральных округах однозначно придется создавать межрегиональные организации или филиалы и представительства.

перспектива

Долевое страхование

В Петербурге разработан законопроект, который предусматривает страхование вкладов российских дольщиков за счет государства и застройщиков.

ДОКУМЕНТ предусматривает создание государственной корпорации — Агентства по страхованию долевого строительства. Под его управлением будет сформирован специальный фонд, средства которого пойдут на компенсацию потерь вкладчиков, если застройщик не выполнит свои обязательства. Проект подготовила рабочая группа по защите прав вкладчиков и дольщиков петербургского отделения «Единой России» и НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга». Он уже одобрен представителями строительного бизнес-сообщества и передан губернатору. Валентина Матвиенко неоднократно говорила о необходимости страхования рисков долевого участия, и разработчики законопроекта рассчитывают, что она внесет документ в Госдуму. С предложением о создании фонда страхования они также обратились к председателю правительства Владимиру Путину.

В текст законопроекта наверняка будут внесены коррективы, но смысл его понятен. За основу разработчики взяли существующую в России систему страхования банковских вкладов, которая уже доказала свою работоспособность. Для застройщиков участие в системе будет добровольным. При этом они должны работать в соответствии с 214-ФЗ. Агентство будет вести реестры компаний, участвующих в программе, объектов долевого строительства и дольщиков.

В предложенной схеме дольщики становятся выгодоприобретателями, строители — страхователями, а агентство — страховщиком. Накопительный фонд формируется из федеральных вложений и отчислений строителей в пропорции 50 на 50. Стоимость страховки для строителей составит 0,15% от суммы всех заключенных с дольщиками договоров. Свободные средства агентство вправе инвестировать в государственные ценные бумаги, акции российских эмитентов и т.д.

Предусмотрены два страховых случая: отзыв у застройщика допуска, выданного СРО (или — до 1 января 2010 года — государственной лицензии), и введение в отношении компании процедуры банкротства.

Дольщики вправе рассчитывать на 100%-е возмещение вложенных ими средств, однако эта сумма не должна превышать 700 000 рублей. Цифра может быть изменена. Кроме того, разработчики предлагают дифференцировать сумму максимальной выплаты в зависимости от региона. Если у дольщика несколько договоров с застройщиком, то он вправе рассчитывать на возмещение по каждому контракту. Разработчики позаботились и о самых «небезудачных» вкладчиках: если у дольщика несколько договоров с разными застройщиками, в отношении которых наступил страховой случай, то компенсация будет рассчитываться по каждой компании отдельно.

Если сумма компенсации все же не покроет всех убытков, то оставшиеся средства граждан вправе истребовать в судебном порядке. Функции конкурсного управляющего при банкротстве застройщика будет выполнять агентство. Оно же займется реализацией имущества компании-банкрота.

Если денег не хватит для выплаты всем дольщикам, агентство вправе обратиться в правительство за дополнительными средствами. Если дефицит составит более 1 млрд рублей, возможны даже корректировки федерального бюджета.

Агентство должно активно взаимодействовать с национальным объединением СРО, которое будет контролировать выдачу и отзыв строительных допусков. Оно должно направлять в агентство отчетность региональных и межрегиональных СРО.

«Мы рассчитываем, что реализация системы страхования дольщиков вернет доверие инвесторов к рынку долевого участия. При этом будут защищены не только граждане, приобретающие квартиры для улучшения жилищных условий, но и те, кто используют первичный рынок как инструмент вложения средств», — говорит генеральный директор НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга» Алексей Белоусов.

НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга»



• Учреждено 11 крупнейшими строительными холдингами Санкт-Петербурга. Среди них: ОАО «Группа ЛСР», ЗАО «Ленстройтрест», ЗАО «М-ИНДУСТРИЯ», ЗАО «Северный город», Холдинг «Setl Group» и другие. В Объединении уже более 170 строительных компаний. Членами Объединения строится 70 % жилой и коммерческой недвижимости в Санкт-Петербурге.

• Единственное объединение строителей в регионе, подавшее документы в Ростехнадзор для получения статуса СРО.

• Одна из ключевых задач партнерства — обеспечение подрядных организаций, входящих в его состав, заказами от застройщиков-членов Объединения.

Вступайте в НП «Объединение строителей СПб» — крупнейшее профессиональное объединение в Санкт-Петербурге!

190000, Санкт-Петербург, Адмиралтейская набережная, д.10

Тел.: +7 (812) 347 78 91. Факс: +7 (812) 315 60 34. E-mail: info@domostroitel.ru

www.asro.spb.ru

обзор Андрей НЕКРАСОВ

Заводское наследство

Кировский район — один из лидеров по числу промышленных предприятий. Большая часть жилья строилась для рабочих и особым комфортом не отличается. Это плюс не лучшая экологическая обстановка не позволяют району стать привлекательной спальняй территорией. Тем не менее современные новостройки здесь пользуются стабильным спросом, отчасти потому, что их в районе не так много.



КИРОВСКИЙ РАЙОН расположен на юго-западе города, на севере граничит с Адмиралтейским районом, на востоке — с Московским (по железнодорожной линии), на юге — с Красносельским, на западе выходит к берегу Финского залива.

Район образован в 1917 году и назывался тогда Петергофским. Здесь появилась одна из четырех городских застав — Нарвская. Отсюда начиналась дорога на Нарву и Ревель. Затем район несколько раз менял свои границы и названия. В 1930-м его отделили от Московского, потом южную часть выделили в отдельный Красносельский район. В нынешних границах он существует с 1973 года. Сохранились исторические названия микрорайонов: Нарвская застава, Автово, Дачное, Улянка. В Кировский район входит и часть Лигово.

В 1801 году из Кронштадта на Петергофскую дорогу перевели Казенный чугунолитейный и металлический завод (впоследствии — Путиловский, ныне — Кировский). Еще через 50 лет по территории прошли Варшавская и Балтийская железнодорожные ветки. В 1880-х годах на Невскую губу перевели торговый порт (Гутуевский и прилегающие острова). На территории Нарвской заставы сформировалась самая крупная промышленная зона Петербурга. Сегодня здесь расположены предприятия судостроения («Северная верфь»), электромашиностроения, производство цемента, строительных конструкций, железобетонных и асфальтовых изделий, химических продуктов, товаров народного потребления, торговый и лесной порт.

Все прилегающие к предприятиям участки застраивались жильем для рабочих. В основном это были деревянные дома или бараки, большинство каменных зданий построено уже в XX веке.

В начале XVIII века вдоль Петергофского тракта в районе Автово стали появляться дачи известных петербуржцев. Эта территория, как и Путиловский завод, серьезно пострадала во время наводнения 1824 года. Деревни восстанавливались за государственный счет и сохранились до 1930-х годов. Южнее Автово, в районе Дачного, строили свои загородные дома князя Лопухина, Нарышкин и Щербатова, здесь были имения графов Воронцова и Шереметева и т.д. В первой половине XIX века территория утратила статус элитной, здесь прошла же-

лезная дорога, и участки передавались под дачи рядовым горожанам. К концу XIX века к поселку вплотную подошли новые предприятия, и дачников сменили рабочие.

Во время Великой Отечественной войны здесь проходил передний край обороны Ленинграда, и от исторической застройки почти ничего не осталось.

РАБОЧИЕ КВАРТАЛЫ

Активная застройка северной части района началась в 1920-1930 годах. Тогда сформировался нынешний облик площади Стачек, Кировской площади и окружающих улиц. Построены Дворец культуры им. Горького, Кировский универмаг, здание нынешней администрации района. Тогда же сооружались первые каменные трех- и четырехэтажные дома для рабочих на Тракторной улице. Домов старого фонда здесь практически не осталось. Кварталы вдоль проспекта Стачек застраивались домами в конструктивистском стиле, их называют «кировками». Самые престижные здания — это «сталинки», которые возводились уже после войны между станциями метро «Кировский завод» и «Автово». Они ничуть не хуже, чем аналогичные дома в Московском районе, хотя квартиры в них пользуются меньшим спросом и стоят дешевле.

Чем дальше от проспекта Стачек, тем менее респектабельно выглядит застройка. Появляются нештукатуренные дома из белого кирпича, «хрущевки» и т.д.

Застройка территории южнее «Автово» началась в 1960-1970 годах. Здесь преобладают «хрущевки», которые занимают целые кварталы. Еще южнее те же пятиэтажки окружены «кораблями» или панельными 9-12-этажными домами других серий, попадают и кирпичные дома. Застройка крайне разнородная, чем дальше на юг, тем она современнее. Кстати, в Кировском районе строились одни из самых тесных «хрущевок». Здесь есть «трешки» с жилой площадью в 30 кв.м, четырехкомнатные квартиры по 36 кв.м с кухнями по 5 «квадратов», а то и меньше. Район занимает второе место по количеству типовых пятиэтажек — 707 штук общей площадью 2,3 млн кв.м. Больше только в Московском районе, где 740 подобных домов.

По данным ГУИОН, на начало 2008 года в районе было 1663 жилых дома общей площадью 7,1 млн кв.м — 132 419 квартир. Средняя жилая площадь квартир — 34,5 кв.м, это средний по городу показатель.

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ЧЕТВЕРТЬ

Площадь района — более 4470 га. Около четверти занимают заводские территории. Общая площадь промышленных объектов превышает 2,2 млн кв.м. Среди предприятий есть и вредные. Правда, некоторые из них сократили объемы выпуска или закрылись. Бывшие производственные корпуса сдаются под офисы (невысокого уровня) и складские помещения (они востребованы из-за близости порта).

Площадь зеленых насаждений в Кировском районе — более 1100 га. Однако здесь всего два парка: Александринское и им. 9 Января. Парк на Екатерингофском острове (на северной границе района) относится уже к Адмиралтейскому. Много зелени во дворах сталинских домов и в кварталах, застроенных «хрущевками».

В районе пять станций метро и четыре железнодорожные станции, так что ситуация с общественным транспортом довольно хорошая. Обстановка на дорогах сложнее. Фактически с центром города район связывают проспект Стачек (к Адмиралтейскому району) и Ленинский проспект (к Московскому). Есть еще проспект Маршала Говорова и Краснопутиловская улица, но и здесь пробки — явление ежедневное. Кроме того, через Кировский район транзитом следует транспорт из Красносельского. С вводом южной части КАД, которая взяла на себя значительный поток грузового транспорта, следующему в порт, ситуация несколько улучшилась.

В Кировском районе расположено более 410 000 кв.м торговых объектов — это 6,6% от общегородского объема. Среди них торговые комплексы «Французский бульвар», «Галерея 1814», «Фиолент», торгово-развлекательные комплексы «Континент», «Румба», гипермаркеты «О'Кей», «Максидом», «КРАУТА» и т.д.

ПОТЕНЦИАЛ В «ХРУЩЕВКАХ»

Район никогда не был лидером по объему ввода нового жилья, в основном из-за того, что крупных проектов квартальной застройки здесь не было. Сегодня массовое строительство сместилось в соседний Красносельский район, где реализуется проект «Балтийская жемчужина», возводятся крупные комплексы за счет частных инвесторов и бюджета. Фактически новостроек в Кировском районе возведены в рамках уплотнительной застройки. Отчасти поэтому здесь не так сильно ощущается нехватка социальных объектов. Несмотря на относительно низкий спрос на вторичном рынке, квартиры в новостройках пользуются популярностью — сказывается нехватка качественного жилья. В основном здесь строятся дома эконом-класса, но есть и «комфорт». Из крупных проектов можно отметить несколько домов «М-Индустрии» около станции метро «Проспект Ветеранов», два крупных комплекса на пересечении Ленинского проспекта и проспекта Стачек от ЛЭК.

Цены на первичном рынке жилья здесь довольно низкие. Дешевле квартиры только в Красносельском районе.

По мнению генерального директора консалтингового центра «Петербургской Недвижимости» Михаила Бимона, у района большой потенциал в плане реновации. Кварталы с «кировками» по периметру застроены плотно, а внутри есть свободные дворы, где можно начать новое строительство, чтобы расселить старые дома. Близость станции метро «Нарвская» обеспечит спрос на такие объекты. «Интересен для реновации и район Дачного, где есть две станции метро. Он мог бы стать довольно престижным, если б не его застройка. Спрос на хорошие сталинские кварталы снижает наличие «кировок», в южной части слишком много «хрущевок». Еще одна проблема в том, что район зажат между железными дорогами и промзонами, а тяжелую транспортную ситуацию ввод южной части ЗСД полностью не исправит. Однако есть все шансы запустить полноценные программы реновации кварталов. Здесь развитая социальная инфраструктура, кроме того, не в каждом спальном районе есть пять станций метро», — говорит г-н Бимон.

ПРОДАЖА КВАРТИР В СТРОЯЩИХСЯ ОБЪЕКТАХ, КИРОВСКИЙ РАЙОН (ВЫБОРОЧНО)

Адрес	Компания-продавец	Тип дома	Площадь, кв.м	Ввод в эксплуатацию	Цена
Ленинский пр., 139 (1-2-я очереди)	«Балтстрой», «Петербургская Недвижимость»	Кирпично-монолитный	1500 квартир	IV квартал 2009 г., I квартал 2011 г.	1-комн. от 2,67-3 млн рублей, 2-комн. от 4,09-5,74 млн рублей, 3-комн. от 5,2-6,5 млн рублей
На пересечении пр. Стачек и Ленинского пр. (1-3-я очереди)	ЛЭК	Кирпично-монолитный	86 000	II квартал 2009 г.	2-комн. и 3-комн. от 71 400 руб./кв.м
Пр. Ветеранов, 75	«Воин»	Кирпично-монолитный	30 800	Сдан	110 000 руб./кв.м
Турбинная ул., 7	«47 трест»	Кирпичный (реконстр.)	6700	Сдан	Одна студия за 5,2 млн рублей
Пр. Стачек, 92/3	«ЛидерГрупп», «Петербургская Недвижимость»	Кирпично-монолитный	188 квартир	II квартал 2010 г.	1-комн. от 4,17 млн рублей, 2-комн. от 6,27 млн рублей, 3-комн. от 7,58 млн рублей
Юго-восточнее пересечения Оборонной ул. с ул. Трефолева	«47 трест»	Панельный	29 399,88	II квартал 2010 г.	От 65 000 руб./кв.м
Двинская ул., 8/3	«ВнешСтройПроект»	Кирпично-монолитный	Нет данных	IV квартал 2010 г.	1-комн. от 2,45 млн рублей, 2-комн. от 4,305 млн рублей, 3-комн. от 4, 932 млн рублей

По данным ИИЦ «Недвижимость Петербурга»

интервью **Беседовал Андрей НЕКРАСОВ**

Андрей ФИЛАТОВ: «Треть населения района проживает в «хрущевках»

Жилье в новостройках Кировского района пользуется стабильным спросом. Однако его возводят мало. Зато здесь хватает кварталов, застроенных домами первых массовых серий. Не радует и транспортная ситуация. О том, какие объекты строятся и как будут решаться проблемы района, рассказывает глава районной администрации Андрей Филатов.

— Андрей Викторович, сколько у вас стройплощадок?

— Сейчас 26, хотя раньше было более 50. За последние 10 лет построено более 1 млн кв. м, но сегодня темпы ввода жилья падают из-за отсутствия свободных участков. Тем не менее стройка не прекращается. Компания ЛЭК заканчивает жилой комплекс в 10-м квартале Дачного, «47 трест» возводит дом на Оборонной улице — более 3000 кв. м жилья будет передано для расселения ветхого и аварийного фонда. Для этих же нужд уже началось расселение дома №5 по Турбинной улице. Его снесут и на деньги из бюджета построят

новый. На месте бывшей Теологической академии (пр. Стачек, 92, корп. 2) ООО «Эвилон» строит жилой дом и т.д.

Кроме того, возводятся «Автоцентр Сигма-24» на Дороге в Угольную гавань, храм Во имя Святых Царственных Страстотерпцев на улице Бурцева, Юго-Западная ТЭЦ в Угольной гавани, на Элеваторной площадке, магазин ООО «Инвест-Сити» на Ленинском проспекте, 106, причалы и грузовые терминалы в Морском порту Санкт-Петербург и другие объекты.

— Каковы перспективы дальнейшей застройки?

— Сейчас ведутся изыска-

тельские, проектные и строительные работы более чем на 100 объектах. Это не только жилые дома, но и торговые центры, многоярусные гаражи-стоянки, гостинично-офисные комплексы, станции технического обслуживания и автосервиса, контейнерные терминалы.

Свободных участков, пригодных для сооружения жилья, в районе больше нет. Мы начинаем переходить к реконструкции застроенных территорий, в первую очередь — тех, где расположены «хрущевки». В городскую адресную программу включено пять кварталов Кировского района,

первый — Ульянка, кв. 2А и 2Г — уже передан под комплексную реконструкцию инвестору, ООО «Воин-В». В районе почти треть населения проживает в таких домах, поэтому у программы большие перспективы.

— Инженерная инфраструктура района позволит реализовать эти проекты?

— Сейчас в районе ощущается нехватка детских садов, школ. Некоторым новостройкам не хватает электроэнергии, тепла, воды. Однако проблемы энергетики снимутся с вводом в эксплуатацию Юго-Западной ТЭЦ. Кроме того,

уже налажено строительство объектов социальной инфраструктуры за счет бюджета.

— Одна из основных проблем района — транспорт. Какие работы по организации уличной сети ведутся?

— Продолжается строительство ЗСД и КАД, уже запущен участок, связывающий 3-4-й районы Морского порта с Кольцевой, следующий этап — Гутуевский и Канонерский острова с выходом на Васильевский остров. Кроме того, разрабатываются проекты виадукта через железнодорожные пути на Краснопутиловской улице. Планирует-

ся расширить часть проспекта Маршала Жукова от проспекта Ветеранов до Лиговского виадукта. Кстати, виадукт также будет расширен, но он находится уже на территории Красносельского района. Планируются подземные переходы на Ленинском проспекте у одноименной железнодорожной станции, на перекрестках с улицей Зины Портновой и проспектом Народного Ополчения. Организуются новые автостоянки, чтобы освободить улицы и дворы от легкового и грузового автотранспорта.

— Строители много хлопот доставляют?

— Основные сложности — это вынос грязи со стройплощадок на дороги, неудобства, причиняемые жителям (шум, неудобные проходы и проезды). Боремся, с некоторым успехом. Стройки стали чище, ограждения — намного аккуратнее. Шумные ночные работы случаются крайне редко.

— Какие проекты вы бы отметили особо?

— Конечно, строительство КАД и Западного скоростного диаметра. Отмечу и архитектурные решения некоторых новых жилых комплексов, например «Дом со львами», «Дом со слонами», «Дом с русалкой», «Дом с коном», построенные ЗАО «М-Индустрия».

Михаил ЗАРУБИН: «Участки нам нужны для старта реновации»

Свободных пятен для жилищного строительства в Кировском районе практически не осталось. Его будущее целиком зависит от городской программы реновации застроенных территорий. Есть ли у района необходимые для реализации программы ресурсы, рассказывает генеральный директор «47 треста» Михаил Зарубин.

— Михаил Константинович, ваша компания более 45 лет, однако жилищным строительством вы занимаетесь относительно недавно.

— В 1963 году был создан строительный трест №47 «Кировстрой». Тогда он занимался реконструкцией и сооружением корпусов Кировского завода, выполнял другие государственные заказы, в том числе и оборонных предприятий. Мы строили завод им. Жданова («Северная верфь»), мелькомбинат «Предпортовый», фабрики «Волна», «Динамо», завод «Слоистые пластики», Гидролизный завод и т.д. В начале 1990-х государственные заказы прекратились. Чтобы сохранить кадры и накопленные производственные мощности, в 1995 году мы целиком переориентировались на жилищное строительство.

— Соответствующий опыт был?

— Помимо предприятий нам пришлось построить Дом культуры, школу, общежития и жилые дома для работников

предприятий. Поэтому опыт был. Да и специалисты были высококлассные, многие из них остались в компании. Например, Кировский завод реконструировали, не останавливая предприятие. Если конвейер вставал на сутки, это было ЧП, до уголовных дел доходило. Кадровый потенциал позволил взять на себя сразу функции и застройщика-заказчика, и генподрядчика. Это, конечно, нам сильно помогло. Хотя поначалу было очень необычно: объем наших заказов всегда превосходил наши возможности, а теперь работу приходилось искать.

— Как подбирали участки для застройки?

— Мы много строили в Кировском районе, хорошо его знаем. Здесь же и подыскивали пятна для жилых домов. Тогда получить надел под застройку было гораздо проще. Первые объекты возводили на свободных территориях, оставшихся с советских времен. Например, когда возводился квартал, участки, неудобные для подъезда или организа-

ции площадки, оставляли незастроенным. Были и стройки на месте аварийных или разобраных домов. Затем занялись реконструкцией. Первый дом построили на проспекте Стачек, 212.

— Большинство объектов вы и сейчас возводите в Кировском районе. Почему?

— Зачем искать где-то еще, если у нас здесь производственная база? Мы участвовали в проектах в Приморском и других районах. Однако собственные объекты закладывали на Юго-Западе. И сейчас работаем в Кировском, Красносельском и Петродворцовом районах. Кроме того, мы не гнались за ростом объемов строительства. В том числе и потому, что не увеличивали численный состав компании. Расширить его за счет петербуржцев нельзя, а за счет гастарбайтеров не было желания. Ставили задачу обеспечить работой и заработной платой сложившийся коллектив. Как вводили по 30 000-50 000 кв. м в год, так и вводим.

— Какое жилье стоит возводить в Кировском районе?

— В основном мы строили и строим дома эконом-класса. Хотя каждый год закладываем кирпичный дом более высокого уровня — «для души». Жилье в районе востребовано, и с продажами никогда проблем не было.

— Как обстоят дела с инженерным обеспечением района?

— С этой стороны он довольно благополучен. Есть сложности с теплоснабжением проспекта Народного Ополчения, но они решаются проектной еще одной нитки трубопровода. Остальная территория теплом обеспечена, поставлен новый корпус ТЭЦ-14. Так что потенциал по водоснабжению, теплу, канализации есть. Существуют проблемы с электричеством, как и во всем городе. Но при этом не задействован потенциал заводов. На мой взгляд, у Кировского, Аккумуляторного заводов и других предприятий есть свободные мощности, которые никак не учитываются.



Конечно, вопрос о том, как применить их в новом строительстве, надо обсуждать с предприятиями, но чиновники этого не делают.

— Есть ли в районе участки, занятые неработающими предприятиями, которые можно было бы использовать для жилищного и коммерческого строительства?

— Это промышленный район, но я не вижу таких предприятий, на месте которых можно было бы построить жилье или коммерческие объекты, во всяком случае сейчас. Хотя часть неиспользуемых корпусов и участков уже занята новыми объектами. Например, вдоль проспекта Маршала Говорова появились АЗС, торговый комплекс «Желтый угол» и магазин «К-Раута».

Даже если вывести предприятие, на его месте все равно нельзя строить жилье: участки накрывают санитарные зоны соседних производств. Говорить, что многие предприятия закрылись, нельзя. Сократили производство — это да.

— Как будет развиваться жилищное строительство в районе?

— Свободных территорий под застройку здесь нет. Зато много кварталов, занятых «хрущевками», и это основной резерв. Однако для начала старта реновации нужно активное участие города, который сегодня берет на себя только социальные объекты и расселение государственных квартир. Основная же проблема — это переселение собственников. Конечно, граждане возмущаются и отказываются переезжать, когда не знают куда. Сначала нужно построить дом и уже в нем предлагать конкретные квартиры. Есть и более простой вариант: отдавать эти территории мел-

кими лотами. Первый конкурс на право реновации состоялся. Но в этом квартале только девять «хрущевок», а в соседнем, на который так и не нашлось претендентов, больше сорока.

Кроме того, я считаю, что в программу ошибочно включили огромную территорию в границах проспекта Стачек, улиц Трефолева, Баррикадной и Промышленной. Здесь стоят двух-трехэтажные дома, построенные сразу после войны. Там зеленые, уютные дворы. Да, перекрытия деревянные, но для таких зданий это не проблема, аварийных среди них немного. Есть дома, которые собственники уже привели в порядок. У меня бы рука не поднялась их снести. Это провинциальный уголок города, его охранять нужно.

Лучше заняться кварталами, расположенными здесь же и застроенными в 1931-1932 годах пятиэтажками. Мы реконструировали одно из таких зданий, однако это очень дорого, проще снести. Недалеко находится тубдиспансер, который явно стоит не на месте. Его бы перенести поближе к Кировской больнице, а на этом пятне возвести дом для жителей пятиэтажек. А сейчас есть проект реконструкции диспансера, которая стоит столько же, сколько строительство нового.

— Небольшие участки для отдельных домов в районе остались?

— Да, в рамках уплотнительной застройки. Но их крайне мало. Я считаю, что их можно использовать только для государственных нужд: для расселения аварийного или ветхого жилья, для начала программы реновации. Просто так отдавать оставшиеся участки инвесторам нельзя, если мы хотим когда-нибудь решить проблему «хрущевок».

обзор **Дмитрий ЖИТКОВ, Дмитрий СИНОЧКИН**

МОНИТОРИНГ ПЕРВИЧНОГО РЫНКА (МАРТ 2009 ГОДА)

Откат на год

В марте цены на жилье в новостройках снижались на всех территориях Петербурга и Ленинградской области. Сейчас они находятся примерно на том же уровне, что и год назад.

ПО СРАВНЕНИЮ с сентябрем 2008 года (когда был достигнут ценовой максимум) более всего потеряли центральные районы и пригороды (табл. 1).

Цены снизились почти во всех районах (табл. 2). Больше других потеряли Петроградка и Московский район. Неожиданный рост в марте зафиксирован на Охте и в Центральном районе. Однако это локальные зоны, и колебания индексов здесь могут зависеть буквально от одного-двух объектов.

Рейтинг районов не изменился. Самые дорогие новостройки — по-прежнему на Петроградке и в Центральном районе, а из «спальных» территорий — на Васильевском. Наиболее дешевое предложение в городе — в Красносельском, Кировском и Красногвардейском районах (табл. 6).

Количество домов, в которых предлагаются квартиры, несколько возросло в городе и снизилось на удаленных территориях (табл. 8).

Цены меняются довольно плавно, тенденция к понижению пока остается господствующей. Пока не просматриваются ни признаки «обвала рынка» (о котором периодически заявляют новостные сайты), ни симптомы переключения рыночных ожиданий «в плюс».

Более подробная информация доступна на сайте www.nsp.ru

Схема деления территорий

Центр — застройка старого фонда: Центральный, Адмиралтейский, Петроградский целиком, южная и восточная части Василеостровского; юг Выборгского (южнее 1-го Муринского пр.); юг Калининского (Арсенальная наб.); Красногвардейский — прибрежная Охта (к западу от Среднеохтинского и Новочеркасского пр.); север Московского (вдоль Московского пр. до Ленинского пр.).

Спальные районы — вся остальная территория 13 городских районов.

«Дальний город»: Выборгский — к северу от Суздальского пр. (Парголово, Юкки), Красносельский — к югу от пр. Народного Ополчения (Горелово, Красное Село).

Пригороды — административно подчиненные Петербургу районы.

ДИНАМИКА ЦЕН ПО ТЕРРИТОРИЯМ СПБ И ЛО, РУБ./КВ.М

Территория	2008										2009			Изменение цен		
	Март	Апр.	Май	Июнь	Июль	Авг.	Сент.	Окт.	Нояб.	Дек.	Янв.	Февр.	Март	В марте	За год	После сент. 2008
Центр	144749	152347	160316	160972	162862	163554	162085	165062	164422	151610	146709	151357	147713	-3644	2964	-14373
Спальные	77860	82712	83305	84326	84808	85264	85690	85411	83706	81312	79420	78388	76842	-1546	-1018	-8848
Дальний город	55729	56897	55903	57737	60060	61257	63158	62545	62114	61258	60588	59599	58747	-852	3018	-4411
Пригороды	68629	69701	70403	72121	72404	77742	77584	74291	69792	66423	66772	66798	66071	-727	-2558	-11513
Область	49973	52791	53615	55299	55641	55901	56728	57236	57058	55183	53234	53129	52664	-465	2692	-4064

ДИНАМИКА ЦЕН ПО РАЙОНАМ СПБ И ЛО, РУБ./КВ.М

Территория	Район	2008										2009			Изменение цен		
		Март	Апр.	Май	Июнь	Июль	Авг.	Сент.	Окт.	Нояб.	Дек.	Янв.	Февр.	Март	В марте	За год	После сент. 2008
Центр (застройка старого фонда)	Адмиралтейский	168786	166736	163926	161674	163874	164332	167880	160853	155421	151272	150219	151463	147701	-3762	-21085	-20179
	Василеостровский	116269	121444	120415	122222	124460	123801	136588	138903	127472	116880	122301	128248	127349	-899	11080	-9239
	Выборгский	108017	112537	112991	119655	118320	133086	130458	130628	116908	111628	98280	97216	96956	-260	-11061	-33501
	Калининский	128723	126339	138415	151764	178960	169681	169578	163419	159867	119628	94771	98787	96966	-1821	-31757	-72612
	Красногвардейский (Охта)	105177	109991	115062	115226	112583	114545	110915	111394	107244	107407	112580	109800	119419	9619	14242	8503
	Московский	106615	113029	116781	123316	124199	121918	123124	123206	129093	127148	132901	112234	95236	-16998	-11380	-27888
Спальные	Петроградский	174724	182240	197273	196111	192675	191035	187200	193500	198447	182020	174221	185381	175221	-10160	497	-11978
	Центральный	164785	174481	179375	180628	181280	183788	172621	173642	180931	165771	166714	164265	172138	7873	7353	-483
	Василеостровский	91069	94587	95648	96665	99390	100107	100744	99440	98235	94802	95054	94397	94415	18	3346	-6329
	Выборгский	82173	84663	84934	86557	86692	86407	87160	87874	87266	85391	82948	81006	77026	-3980	-5146	-10134
	Калининский	81338	85269	86854	88626	88587	87546	88829	88233	86751	83734	80435	78757	76873	-1884	-4465	-11956
	Кировский	73606	78971	79977	80451	81041	81942	82992	84123	81441	77899	74430	72247	71029	-1218	-2577	-11964
	Красногвардейский (кроме Охты)	68109	75605	78368	81104	83768	83660	83462	80934	82471	77142	74892	72042	72587	545	4478	-10875
	Красносельский	64688	68620	70119	71881	72451	74062	74364	73576	71296	69294	69485	68183	66704	-1479	2016	-7660
	Московский	86779	94917	92524	89951	90772	92363	92442	92461	90884	87003	84729	82327	80434	-1893	-6345	-12009
	Невский	72748	76361	79404	80493	80992	81993	82031	81481	81679	79079	77226	76767	75661	-1106	2912	-6370
«Дальний город»	Приморский	76426	80955	81003	82178	81963	82363	82679	82170	80235	78842	77303	77278	76238	-1040	-188	-6442
	Фрунзенский	68806	74250	75990	78477	79452	81214	82548	81978	79915	77740	77108	76986	74587	-2399	5781	-7961
	Выборгский	47083	50824	49267	53701	54995	52819	58361	57368	58813	58138	58145	58277	57403	-874	10320	-958
	Красносельский	56218	57997	57283	58020	60960	62277	64125	63873	63120	62585	62201	60458	59770	-688	3552	-4355
	Колпинский	55682	60731	60836	70732	70732	70732	70732	55000	49980	55000	55000	51250	51000	-250	-4682	-19732
	Крошадтский	54071	58000	58000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Курортный	72167	72890	74491	77809	78364	78764	78342	78634	78047	74197	75603	76906	76768	-138	4601	-1574
	Павловский	131671	132451	135754	135019	137837	137486	134912	124562	122780	122059	121334	122779	117239	-5540	-14432	-17673
	Петродворцовый	60426	59318	59669	64848	64344	65853	68110	64912	66739	62918	63500	63709	68528	4819	8102	418
	Пушкинский	52313	54856	56756	57292	63558	75109	75909	71983	62445	59543	58366	58944	56336	-2608	4023	-19574
Область	Всеволожский	53343	57017	58210	60740	60547	60518	61113	60831	60560	57632	55238	55305	54871	-434	1529	-6241
	Остальные районы	42277	43820	44778	45750	46821	47777	49408	50609	50121	49922	48629	48629	48572	-57	6296	-836

ЗАВИСИМОСТЬ СРЕДНИХ ЦЕН ОТ СРОКА СДАЧИ (НА МАРТ 2009-ГО), РУБ./КВ.М

Территория	Сданы	До года	От 1 до 2 лет	Более 2 лет
Центр	159871	134517	125137	121727
Спальные	81668	76043	72379	69082
«Дальний город»	63077	58750	57799	46599
Пригороды	80716	67239	53838	51223
Область	53173	52231	51290	51089

СРЕДНИЕ ЦЕНЫ (ДЛЯ ДОМОВ СО СРОКОМ СДАЧИ ДО 1 ГОДА), РУБ./КВ.М

Территория	Март 2009
Центр	134517
Спальные	76043
Дальний город	58750
Пригороды	67239
Область	52231

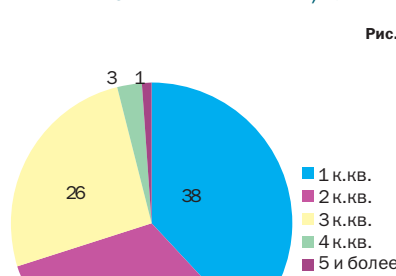
СРЕДНИЕ ЦЕНЫ ПО КОЛИЧЕСТВУ КОМНАТ (ДЛЯ ДОМОВ СО СРОКОМ СДАЧИ ДО 1 ГОДА), РУБ./КВ.М

Территория	1	2	3	4	5 и более
Центр	140000	131210	129905	141638	167539
Спальные	80634	74700	70747	87188	81792
«Дальний город»	58583	57855	57385	-	-
Пригороды	67726	65938	68266	69757	70000
Область	52496	52083	48077	43760	-

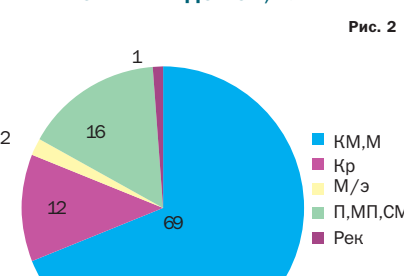
СРЕДНИЕ ЦЕНЫ ПО РАЙОНАМ СПБ И ЛО (ДЛЯ ДОМОВ СО СРОКОМ СДАЧИ ДО 1 ГОДА), РУБ./КВ.М

Район	Март 2009	Район	Март 2009
Адмиралтейский	152840	Московский	78514
Василеостровский	136906	Невский	75981
Выборгский	96479	Приморский	72950
Калининский	95497	Фрунзенский	74467
Красногвардейский (Охта)	125785	Выборгский	53195
Петроградский	165441	Красносельский	62431
Центральный	161112	Курортный	72694
Василеостровский	93052	Петродворцовый	69090
Выборгский	77034	Пушкинский	59053
Калининский	73369	в т.ч. Пушкин	71107
Кировский	67568	Шушары	60604
Красногвардейский (кроме Охты)	67897	Ленсоветовский	46396
Красносельский	65546	Всеволожский	53440
		Остальные районы	47295

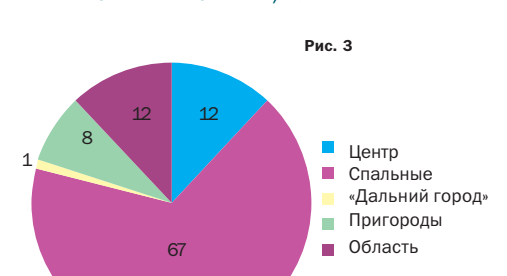
СТРУКТУРА ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ТИПАМ КВАРТИР, %



СТРУКТУРА ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ТИПАМ ДОМОВ, %



СТРУКТУРА ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ТЕРРИТОРИЯМ, %



СРЕДНИЕ ЦЕНЫ ПО ТИПАМ ДОМОВ (ДЛЯ ДОМОВ СО СРОКОМ СДАЧИ ДО 1 ГОДА), РУБ./КВ.М

Территория	Кр	КМ,М	П,МП,СМК	Рек	М/э
Центр	179449	129656	-	145943	-
Спальные	76312	76526	72880	-	89263
«Дальний город»	-	-	59125	-	49171
Пригороды	66641	64474	61158	-	73775
Область	55780	50124	51043	-	49828

ДИНАМИКА ПРЕДЛОЖЕНИЯ СТРОЯЩИХСЯ ДОМОВ С УЧЕТОМ ОЧЕРЕДЕЙ, ШТ.

Территория	2008										2009			Изменение цен		
	Март	Апр.	Май	Июнь	Июль	Авг.	Сент.	Окт.	Нояб.	Дек.	Янв.	Февр.	Март	В марте	За год	После сент. 2008
Центр	79	79	79	84	83	87	86	92	92	90	75	86	89	3	10	3
Спальные	337	331	325	327	324	334	360	361	348	329	299	292	305	13	-32	-55
«Дальний город»	7	7	8	9	12	14	15	15	16	16	15	15	13	-2	6	-2
Пригороды	61	61	61	67	68	71	70	70	78	79	65	65	62	-3	1	-8
Область	75	72	78	89	95	91	100	103	96	92	82	85	81	-4	6	-19

СТРУКТУРА ПРЕДЛОЖЕНИЯ В ЦЕНТРАЛЬНЫХ РАЙОНАХ, %



СТРУКТУРА ПРЕДЛОЖЕНИЯ В СПАЛЬНЫХ РАЙОНАХ, %



СТРУКТУРА ПРЕДЛОЖЕНИЯ В «ДАЛЬНОМ ГОРОДЕ», %

