

# Держать планку

Традиционный предновогодний опрос «Строительного Еженедельника» – итоги, планы, новые проекты ведущих строительных компаний Петербурга и Ленинградской области. ➔



**Дмитрий Ходкевич,**  
управляющий  
компанией «ЛСР.  
Недвижимость –  
Северо-Запад»:

– 2017 год был достаточно насыщенным для компании. Но это не какая-то отдельная заслуга одного человека, это кропотливый труд многотысячной команды. К концу года петербургское подразделение «Группы ЛСР» подходит с внушительными результатами работы. Компания пополнила земельный банк новыми участками, где уже идет активная реализация новых проектов: элитный жилой комплекс Neva Haus на Петровском острове и создание территории на берегу Финского залива на Васильевском острове, где построим почти 500 тыс. кв. м жилья. Мы готовим к выходу на рынок несколько новых проектов, но подробности пока не готовы озвучить, сохраним интригу.

Работа на этом не заканчивается. Ведь добившись определенных высот, нужно держать планку. Поэтому мы совершенствуем наши текущие направления работы: это и бизнес-процессы, и качество строительства домов, и работа с каждым конкретным клиентом, который, кстати, приходит к нам дважды. В общем объеме продаж у нас достаточно большая доля повторных покупок. Заслужив доверие покупателя, важно его не потерять. Так что, каждый следующий объект стараемся сделать лучше предыдущего. И такой подход у нас не только к авторским элитным домам, но и к недвижимости комфорт-класса. Если бы в известном новогоднем фильме были наши объекты, главный герой ни за что бы их не перепутал.



**Беслан Берсиров,** заместитель генерального директора АО «Строительный трест»:

– 2017 год знаменателен тем, что мы ввели в эксплуатацию целый ряд объектов: IV лот жилого квартала NEWПИТЕР в пос. Новоселье (общая площадь – 11,9 тыс. кв. м, площадь жилых помещений – 8,7 тыс. кв. м), VI лот жилого комплекса «Капитал» в Кудрово (80,1 тыс. кв. м, площадь жилых помещений – 61,3 тыс. кв. м) и жилой комплекс OSTROV в Петроградском районе (общая площадь 55 тыс. кв. м, площадь жилых помещений – 36,9 тыс. кв. м).

Завершено строительство ЖК «ПЛЯЖ» в Сестрорецке, общей площадью 16,2 тыс. кв. м (площадь жилых помещений – 12,5 тыс. кв. м). Мы планируем до конца года получить акт ввода данного объекта в эксплуатацию. Помимо этого, в 2017 году мы вышли в новый для себя сегмент – строительство апарт-отелей. Были открыты продажи сразу двух объектов в Петроградском районе: МФК AVATAR (общая площадь – 18,7 тыс. кв. м) у Петровского пруда и МФК GRANI (общая площадь – 32 тыс. кв. м) на Большой Зелениной улице.

В 2018 году компания «Строительный трест» займется реализацией двух масштабных проектов на юге и севере Петербурга: в Купчино и на проспекте Тореза соответственно. В Купчино будет возведен жилой комплекс комфорт-

класса общей площадью жилой недвижимости 140 тыс. кв. м. Реализация проекта предполагает несколько очередей. Второй проект – малоэтажный жилой комплекс, возводимый на проспекте Тореза и включающий только семейные многокомнатные квартиры площадью от 90 кв. м. Общая площадь жилой недвижимости в ЖК на проспекте Тореза – более 27,3 тыс. кв. м. Также в 2018 году мы начнем строительство X лота ЖК NEWПИТЕР в Новоселье. Помимо этого, к сдаче в 2018 году готовятся следующие объекты: МФК GRANI, ЖК OSTROV и V лот ЖК «КАПИТАЛ» (Кудрово). Всего в 2018 году мы планируем ввести в эксплуатацию 125 тыс. кв. м недвижимости.



**Майкл Бьёрклунд,** председатель совета директоров ООО «Бонава Санкт-Петербург»:

– Прошедший год был знаковым во всех отношениях. Мы завершили строительство очередных петербургских проектов в соответствии с планами, передали городу несколько социальных объектов, а главное – вручили нашим покупателям ключи от сотен квартир. Отрадно, что рынок ипотечного кредитования ожил и демонстрирует рекордно низкие для России ставки. Надеемся, что эта тенденция сохранится в будущем, так как она приближает нас к европейскому рынку, на котором мы также работаем.

В 2017 году мы представили петербургскому рынку недвижимости наш новый проект – Magnifika, который был сегментирован на два класса жилья, «комфорт+» и «бизнес». Такая модель для реализации крупных проектов доказала свою эффективность в Европе, и продажи в следующем году должны подтвердить правильность выбранной нами стратегии.

Мы ждем наступления нового года с надеждой на то, что сможем вдохновить большее количество потенциальных покупателей на покупку квартир в наших объектах и предоставить лучшее качество жизни. Мы также надеемся найти несколько земельных участков для пополнения земельного банка.



**Юлия Семакина,** маркетолог-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент»:

– Для нашего флагманского комплекса «Огни Залива» текущий год был положительным. В первой очереди проекта остались непроданными всего 10% квартир. Объект пользуется стабильным спросом, в дальнейшем цены будут корректироваться в сторону удорожания.

Мы ожидаем повышения потребительской активности в текущем предновогоднем месяце – благодаря акциям и бонусам, значительно стимулирующим спрос. Если говорить про цены в общем на рынке первичной недвижимости, то здесь с января по ноябрь 2017 года наблюдается отрицательная динамика, цена квадратного метра снизилась на 0,5%. На вторичном рынке недвижимости ситуация, напротив, положительная, квадратный метр с начала года прибавил в цене 1,1%. Если отменят ДДУ,

то боюсь, рынок первичной недвижимости ждут непростые времена. Останутся только крупные застройщики, а цены вырастут как минимум на 20%.



**Сергей Салтыков,** генеральный директор компании «ГЛЭСК»:

– 2017 год был прекрасным годом, в котором мы смогли реализовать все планы нашей компании. Этот год запомнится нам сложными, но интересными обследованиями и экспертизами, давшими возможность каждому работнику нашего экспертного учреждения стать на голову выше себя в прошлом. В этом году строительная отрасль совершила серьезный прорыв в реабилитации от потрясения 2014 года и начала учиться не выживать, а жить в новых условиях. Ну, а из планов в год Собаки – преданность курсу компании, нашим друзьям и искренняя открытость для дружбы с каждым, имеющим благие цели.



**Максим Жабин,** заместитель генерального директора СК «Ленрустррой»:

– Оценивать итоги года, конечно же, преждевременно, так как декабрь каждый день дает все новые и новые поводы для размышления и оценки ситуации по-новому. Складывается впечатление, что все основные значимые события ждали декабря, чтобы в очередной раз проверить нас на прочность. Если уйти от лирики, то результаты прошедшего года можно и нужно охарактеризовать как начало нового, абсолютного нового периода в развитии нашей компании. Именно в это время стало критично необходимым внести корректировки в управление и производство. Если еще два-три года назад мы думали об изменениях, которые растянем на достаточно длительный период, то сейчас мы это делаем очень быстро. Эффективность принятых решений мы, конечно же, оценим уже в следующем году! Рынок полностью изменился – и с этим надо считаться. Изменение потребительских предпочтений и законодательства, внедрение новых технологий строительства однозначно повлияют на правила игры на рынке недвижимости.



**Александр Орт,** президент ГК «ННЭ», заслуженный строитель России:

– 2017 год был для нас богат на праздничные события. В апреле исполнилось 5 лет с момента появления в России института негосударственной экспертизы проектной документации и результатов инженерных изысканий. В августе первый пятилетний юбилей отметило ООО «Негосударственный надзор и экспертиза» – головная компания ГК «ННЭ». По финансовым и количественным показателям по итогам года мы, после небольшого проседания в 2016-м, вернулись к показателям 2015 года. Это позволяет нам с уверенностью, спокой-

ствием и оптимизмом смотреть в будущее. За этот год мы разработали, установили и внедрили новую систему электронного документооборота, открыли «Личный кабинет заказчика», провели техническую модернизацию оборудования. Нас не коснулась необходимость сокращения или оптимизации штатного состава, коллектив ГК «ННЭ» плодотворно работает и хорошо отдыхает.

В 2018 году мы планируем закрепить достигнутые результаты. В начале года основной задачей для ООО «ННЭ» является успешное проведение реаккредитации. Да и вообще, хотелось бы в следующем году завершить все реорганизации, намеченные для экспертных организаций, и спокойно продолжить работать. Что касается предприятий ГК «ННЭ», то мы планируем и будем расширять возможности компаний по работам полного цикла.



**Любовь Вовченко,** директор по маркетингу компании Н+Н:

– 2017 год был очень напряженным для всего строительного рынка. Несмотря на все вызовы и высокую конкуренцию, мы сохранили стабильные объемы производства, наладили выпуск новых продуктов, запустили ряд интересных и перспективных проектов. Например, российский Н+Н первым среди производителей газобетона организовал сервис по возврату паллет, используемых для транспортировки продукции. В результате этой инновации мы существенно экономим на производстве новых паллет, в то время как наши клиенты имеют отличную возможность не загромождать строительные площадки и получать финансовые бонусы за возврат наших поддонов. В 2018 году Н+Н продолжит разработку новой продукции и готовых технических решений для строительства объектов из автоклавного газобетона. Наша основная задача – укрепить те ведущие позиции на региональном рынке, которые мы уже завоевали.



**Юрия Ружицкая,** директор по продажам компании «Главстрой-СПб»:

– По итогам 2017 года, наша компания ввела в эксплуатацию более 670 тыс. кв. м недвижимости. В течение года объемы продаж жилья в комплексах «Главстрой-СПб» находились на уровне чуть выше среднемесячных показателей. В целом по итогам года мы прогнозируем хорошую результативность по продажам. В следующем году компания продолжит реализацию двух масштабных проектов КОТ в Петербурге – ЖК «Северная долина» и ЖК «Юнтолово». И в том, и в другом проекте будет начато строительство новых очередей, а также объявлен старт продаж новых корпусов. Большое внимание будет уделено развитию социальной и дорожной инфраструктуры. Так, на территории жилого микрорайона «Северная долина» в следующем году появится шестой по счету детский сад, запланированы старт работы по возведению третьей школы и завершение

строительства трех новых дорог. В ЖК «Юнтолово» начнется возведение второго детского сада, а введенная в эксплуатацию школа откроет свои двери для учеников уже осенью 2018 года.



**Кирилл Сиволобов,**  
соучредитель **Vau City Development,**  
генеральный директор **VauHaus:**

– Мы довольны результатами нашей работы в 2017 году: строительство ЖК «БауХаус» идет с опережением графика, за год мы под крышу построили обе секции дома. Сейчас монолит готов на 95% и на 90% выполнен объем кирпичной кладки. Новый для Петербурга формат недвижимости – «бизнес-лайт» – оказался очень востребован: сейчас в нашем доме продано уже 50% квартир. Мы совершенствуем техническую начинку проекта, выбираем самые инновационные решения и качественные декоративные материалы. В следующем году мы планируем целиком завершить реализацию квартир, закончить все строительные работы и к зиме ввести дом в эксплуатацию.



**Сергей Хромов,**  
генеральный директор ООО «Город-спутник «Южный»:

– Уходящий год был удачным и продуктивным. Мы достигли большого прогресса в проекте города-спутника Южный. Создана первая в России математическая модель территории с пространственными, транспортными, социальными и экономическими параметрами. Создается Национальный центр урбанистики, который станет площадкой для математического моделирования проектов любой сложности. На Петербургском международном экономическом форуме подписано соглашение с турецким подрядчиком о строительстве города-спутника. Затем первый ППТ прошел общественные слушания. А в октябре премьер-министр России утвердил создание в Южном центра притяжения – «ИТМО Хайпарка», важнейшего драйвера развития нового района. В следующем году мы продолжим планомерное движение к нашей цели, приступим к проектированию и процессу получения разрешительной документации.



**Надежда Калашникова,**  
директор по развитию «Компании Л1»:

– 2017 год стал для «Компании Л1» удачным. В начале года,

когда многие девелоперы отмечали спад продаж, «Л1 Строительная компания № 1» увеличила их почти на четверть по сравнению с аналогичным периодом 2016-го.

В первом полугодии компания получила аккредитацию своих объектов в ведущих банках. Так, в феврале ЖК «Лондон Парк» был аккредитован «Совкомбанком», ЖК «Маршал» – Сбербанком, а ЖК «Граф Орлов» – банком «Уралсиб». В марте этот же комплекс получил аккредитацию в ПАО «ВТБ 24».

В этом году компания уже ввела в эксплуатацию 75 тыс. кв. м жилья. Это два корпуса первой очереди ЖК «Лондон Парк» и четыре в рамках второй очереди ЖК «Премьер Палас». Около 900 семей (а именно столько квартир расположено в сданных домах) уже заселились в новые квартиры.

До конца года количество сданных «квадратов» планируется довести до 190 тыс. Уже в ближайшее время мы

ожидаем получения разрешения на ввод оставшихся двух многосекционных корпусов ЖК «Лондон Парк» и двух домов в рамках ЖК «Граф Орлов». Главные планы на 2018 год – это завершение работ на ЖК «Маршал», оставшихся корпусах ЖК «Лондон Парк», «Граф Орлов» и «Премьер Палас». Из совсем новых проектов – строительство элитного дома всего на 36 квартир на берегу Невы в рамках ЖК «Классика».



**Лев Каплан,**  
директор «Союзпетрострой»:

– «Союзпетрострой» – старейшее бизнес-сообщество в России – в 2017 году активно отстаивал интересы строителей на всех уровнях государственной власти. В Госдуму РФ передан подготовленный Союзом законопроект, направленный на решение проблемы обманутых подрядчиков – неплательщиков за выполненные работы по договору подряда (поправки в Гражданский кодекс РФ). Как вице-президент, директор Союза, я вошел в рабочую группу «Улучшение предпринимательского климата в сфере строительства» Штаба по улучшению условий бизнеса в Санкт-Петербурге,

## Первичная недвижимость с января по ноябрь 2017 года демонстрировала отрицательную ценовую динамику, стоимость квадратного метра снизилась на 0,5%. На вторичном рынке, напротив, «квадрат» с начала года прибавил в цене 1,1%

являюсь помощником депутата Заксобрания Петербурга Бориса Вишневого. Союзом подготовлена Концепция развития малого и среднего строительного бизнеса в городе.

«Союзпетрострой» работает в интересах всего строительного комплекса Санкт-Петербурга и призывает неравнодушных строителей присылать свои предложения по совершенствованию стройкомплекса, которые готов транслировать и продвигать.

Поздравляем с Новым годом и приглашаем подключиться к нашей работе в наступающем 2018 году. Вместе мы можем больше!



**Александр Желнин,**  
президент Ассоциации СРО «Балтийское объединение кадастровых инженеров»:

**региональный представитель СЗФО в Национальной палате кадастровых инженеров:**

– Уходящий год был очень насыщенным. В связи с глобальными изменениями земельного законодательства у кадастровых инженеров возникла масса вопросов, в том числе по государственному кадастровому учету. Именно поэтому мы провели большое количество обучающих семинаров и круглых столов, которые помогли специалистам держать руку на пульсе. Более того, наша Ассоциация ежедневно консультировала более 30 кадастровых инженеров как устно, так и по электронной почте.

Положительным аспектом в этом году стала работа апелляционных комиссий при Росреестре, которые рассматривают заявления об обжаловании решений о приостановлении кадастрового учета. Наши представители вошли в состав 21 апелляционной комиссии в разных

регионах России, в том числе в Петербурге и Ленобласти.

В 2018 году запланирован ряд семинаров для кадастровых инженеров в СЗФО, где совместно с представителями Росреестра и Кадастровых палат мы будем разъяснять новые требования законодательства и отвечать на практические вопросы.



**Марина Сторожева,**  
руководитель отдела продаж Lemminkainen (генерального подрядчика апарт-комплекса VALO):

– В 2017 году вышли на рынок две очереди комплекса апартаментов VALO. Компания Lemminkainen является брокером проекта. Показатели продаж превзошли наши ожидания – с начала года продано 3/4 апартаментов I очереди. В ноябре месяце одновременно с запуском II очереди был разработан и предложен рынку инвестиционный продукт – доходные программы. Именно на работу с инвесторами мы планируем сделать акцент в следующем году. В настоящее время при участии управляющей компании VALO Service разрабатывается программа сервисного обеспечения как для инвесторов, так и для



**Виталий Савчин,**  
генеральный директор компании Elmaso:

– 2017 год для Elmaso

оказался успешным. Мы почувствовали оживление на рынке модульных зданий, особенно в сегменте офисов продаж для застройщиков массового жилья.

В уходящем году мы продолжили сотрудничество с нашими постоянными клиентами («ЛСР. Недвижимость – Северо-Запад», Legenda Development, Setl City и «Петербургская Недвижимость»), а также начали работать с новыми для нас застройщиками («Полис Групп», «Лидер Групп», «Мегалит», «Эталон ЛенСпецСМУ»). Девелоперы Санкт-Петербурга стали больше уделять внимания тому, как выглядят их офисы продаж на объектах строительства. Надеемся, что 2018 год будет не хуже уходящего года. Желаем всем нашим коллегам-строителям интересного и плодотворного будущего!



**Кирилл Иванов,**  
заместитель генерального директора по коммерческим вопросам, ООО «ПЕНОПЛЭКС СПб»:

– В этом году видим умеренный рост во второй половине года. Стройка в этом году «проснулась» после августа, сезон сместился в осенние месяцы. Строительная отрасль ждет перехода от долевого строительства к проектному банковскому финансированию. Это приведет к росту цен, что негативно скажется на продажах квартир в новостройках. Низкая активность в ритейле также не позволяет прогнозировать увеличения коммерческого строительства. Частный потребитель, с одной стороны, начинает своим карманом ощущать дороговизну тепла в своей квартире или доме, но с другой стороны, еще далеко не все поняли, что в долгосрочной перспективе применение эффективной теплоизоляции принесет существенную экономию в будущем. Так что год будет непростым, но мы верим в себя и надеемся на лучшее!



**Юрий Васильев,**  
генеральный директор ИК «Евроинвест»:

– Пожалуй, одним из наиболее приятных и значимых не

только для нашей компании, но и жителей новых жилых районов Петербургской агломерации можно считать безвозмездную передачу нашей компанией в собственность муниципального образования «Заневское городское поселение» более чем 3 га частной территории (расположенной в Кудрово и прилегающей к парку Оккервиль), на которой расположена березовая роща. Этот вопрос мы несколько последних месяцев 2017 года согласовывали и с губернатором Ленобласти, и с муниципалами. Дело в том, что большая часть участков, на которых расположена эта березовая роща, по документам градпланирования и так попадает в зоны рекреации, и логично, что муниципалитет сам займется их развитием. Сейчас там планируется создание контактного зоопарка, веревочного парка и прочей инфраструктуры для детей и взрослых. Расходы на это составят более 5 млн рублей, и, кроме муниципального бюджета, свой вклад в эту сумму внесут инвесторы-застройщики. Мы считаем это хорошим примером социальной ответственности бизнеса и формой государственно-частного партнерства.

конечных потребителей-арендаторов: это будет информационная система для управления комплексом. После запуска бизнеса инвесторы VALO получат возможность контролировать доходы и расходы по своим апартаментам в режиме реального времени. Достаточно будет зайти в свой личный кабинет на сайте комплекса VALO.



**Анастасия Инашевская,**  
генеральный директор компании Cosmoservice:

– В течение уходящего года компания

Cosmoservice увеличила объемы обслуживания на 30% – к такому результату привел плодотворный труд руководителей и персонала компании. За последний год под крыло компании пришли новые жилые комплексы: ЖК «Зима Лето», ЖК «Солнечный город», ЖК «Невские паруса», ЖК Rich'Art Club (ул. Дибуновская, 30), ЖК «Дом на Кировной, 57», ЖК «Мироздание», ЖК «Дом у Ратуши». Если в начале 2016 года группа компаний заботилась о комфорте 39 288 жителей, то уже в 2017 году их число возросло на 9209 человек. Между тем, за столь короткий срок увеличилась и площадь обслуживания – с 699 780,91 кв. м до 883 201 кв. м. А если же учесть те объекты, которые Cosmoservice обслуживает в партнерстве с другими компаниями, то общая площадь превышает миллион «квадратов».

В будущем ожидается пополнение числа обслуживаемых домов, в которых компания создаст наилучшие условия для новоселов. А главной задачей станет поддержание высокого уровня и прием новых домов от главного партнера – компании Setl City. Те высоты, которых мы достигли в уходящем году, не станут пределом достижений – впереди новые свершения, проекты и повышение качества обслуживания.