

НЕДВИЖИМОСТЬ

ПОЧЕМУ ЗАСТРОЙЩИКИ СТАЛИ ПРИГЛАШАТЬ ИЗВЕСТНЫХ
АРХИТЕКТОРОВ ДЛЯ ПРОЕКТИРОВАНИЯ ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ // 11
КАК ГОРОД РАБОТАЕТ С АРЕНДАТОРАМИ МУНИЦИПАЛЬНОЙ ЗЕМЛИ // 14
КАК В ПРИКАМЬЕ РЕАЛИЗУЕТСЯ ПРОГРАММА ПО ЗАМЕНЕ ЛИФТОВ // 16
ПОЧЕМУ ФЕДЕРАЛЬНЫЕ ВЛАСТИ СНИЗИЛИ ПОКАЗАТЕЛИ
ВВОДА ЖИЛЬЯ ДЛЯ ПЕРМСКОГО КРАЯ // 18



ЧЕТВЕРГ 28 МАРТА 2019 №54
(№6534 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №9–20
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Свидетельство о рег. Роскомнадзора ПИ №ФС77–64424 от 31.12.2015 г.
Распространяются только в составе газеты.

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE

КОММЕРСАНТЪ

BUSINESS GUIDE ТЕМАТИЧЕСКИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ К ГАЗЕТЕ **КОММЕРСАНТЪ**





ИРИНА ПЕЛЯВИНА,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«НЕДВИЖИМОСТЬ»

КАЧЕСТВЕННЫЙ ПОДХОД

Строительная отрасль переживает серьезные изменения. С одной стороны, принятая на федеральном уровне национальная программа «Жилье и городская среда», призванная увеличить объемы строительства доступного жилья, а значит поддержать отрасль, с другой стороны — новые правила финансирования. Интересно, что перед регионами ставится вопрос о повышении объема ввода квадратных метров, тогда как механизмов стимулирования отрасли пока нет. К новым условиям финансирования не все застройщики смогут адаптироваться, и участники рынка опасаются, что в результате законодательных новшеств части из них придется покинуть рынок. Несмотря на эти сложности, девелоперы работают, стараясь соответствовать запросам покупателей. Так, сегодня явно прослеживается тенденция создания комплексных проектов, в которых учитывается не только выгода застройщика, но и включенность будущего ЖК в окружающее городское пространство. Девелоперы работают над внешним обликом своих зданий, благоустройством и функциональностью прилегающих территорий. Таковы современные требования рынка, и именно на них прежде всего ориентируется бизнес.

АРХИ — ВАЖНО СОТРУДНИЧЕСТВО С ИЗВЕСТНЫМИ АРХИТЕКТОРАМИ ДЛЯ ПЕРМИ НЕ НОВШЕСТВО — К НИМ НЕОДНОКРАТНО ОБРАЩАЛИСЬ МЕСТНЫЕ ВЛАСТИ ДЛЯ СОЗДАНИЯ ОЧЕРЕДНОГО ПРОЕКТА НОВОГО ЗДАНИЯ ГАЛЕРЕИ, ОПЕРНОГО ТЕАТРА ИЛИ АЭРОПОРТА. НО В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ И ДЕВЕЛОПЕРЫ СТАЛИ АКТИВНЕЕ ПРИВЛЕКАТЬ СПЕЦИАЛИСТОВ С ИМЕНЕМ ДЛЯ ПРОЕКТИРОВАНИЯ ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ. ЗАСТРОЙЩИКИ ПРИЗНАЮТ, ЧТО УРОВЕНЬ АРХИТЕКТУРЫ И ДЕТАЛИ ПРОЕКТА ВСЕ БОЛЬШЕ ИНТЕРЕСУЮТ ПОКУПАТЕЛЕЙ.

СВЕТЛАНА БЫКОВА



ДЕВЕЛОПЕРЫ ВСЕ ЧАЩЕ ПРИВЛЕКАЮТ К СТРОИТЕЛЬСТВУ ЗНАКОВЫХ ОБЪЕКТОВ ИЗВЕСТНЫЕ АРХИТЕКТУРНЫЕ БЮРО

С МЕЖДУНАРОДНЫМ РАЗМАХОМ За последние 10–15 лет архитектурный облик Перми претерпел серьезные изменения. Во многом это связано с появлением новых жилых кварталов, в том числе в самом центре города. К застройке знаковых площадок девелоперы иногда привлекают известные архитектурные бюро. Одним из первых подобных объектов стал ЖК «Виктория» московской компании «Комстрин», которая во второй половине 2000-х зашла в Пермь и начала осваивать большую территорию на пересечении улиц Революции и Сибирской. Проект ЖК разработала московская «А-Б студия». Сегодня напротив «Виктории» возводится еще один крупный ЖК — квартал «Новый центр» (девелопер — «Та-

лан»). К созданию проекта была привлечена международная компания Aukett Swanke (Лондон). Другой участок в центре Перми — почти 10 га территории бывшей краевой психиатрической больницы в границах Комсомольского проспекта, улиц Глеба Успенского, Куйбышева и Революции, в 2014 году на торгах получила в аренду ГК «Кортрос» (холдинг «Ренова»). Концепцию этого пространства доверили разработать французским архитекторам из бюро ANTHONY VECNU, которые должны были учесть исторический аспект и фактически существующую парковую среду. Автор проекта ЖК «Гулливер» архитектор Пабло Лоренцино, представляя проект, неоднократно обращал внимание на то, что зеленое

пространство будет преобразовано в общественный парк площадью 2 га. «Мы приняли этот вызов — строить, сохранив все деревья, оставить часть истории, души этого места. Поэтому мы уменьшили площадь застройки и решили строить вверх», — заявлял он. Первый дом был сдан в 2017 году, завершить квартал планируется в 2020 году. Парк будет передан в муниципальную собственность. В последнее время к услугам известных архитекторов местные девелоперы стали прибегать чаще. Так, в прошлом году стало известно, что пермский застройщик «Орсо групп» собирается построить крупный жилой квартал «Маасдам» общей площадью почти 50 тыс. кв. м по проекту ➔

СТОИМОСТЬ УСЛУГ НА ИЗЫСКАНИЯ И ПРОЕКТИРОВАНИЕ СОСТАВЛЯЕТ 2–5% ОТ ОБЩИХ ЗАТРАТ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

→ голландского бюро MLA+. В компании объясняли решение привлечь архитекторов с именем желанием создавать комплексное комфортное пространство. При этом речь шла не о центральной части города, а о площадке в Индустриальном районе.

«До 2018 года над архитектурой проектов „Орсо групп“ работали пермские проектировщики, варианты фасадных решений обсуждались и согласовывались с дизайнерами. Архитекторы в процесс не вовлекались. С 2018 года мы подключаем архитекторов, о деятельности которых имеем представление: видели реализованные объекты, эскизы совпадают с нашими представлениями о современной архитектуре», — поясняет гендиректор «Орсо групп» Михаил Бесфамильный. Он добавляет, что строительная отрасль довольно консервативна. «Застройщик руководствуется внутренним пониманием, что он хочет строить, как он хочет строить. Кто-то строит дом по наработанным годами подходам и технологиям. Кто-то ищет иные пути. Конкуренция на рынке растет из года в год. Одни покоряют клиентов опытом, другие — новыми решениями и подходами», — считает господин Бесфамильный.

К сотрудничеству с архитекторами, уже работавшими себе имя, приходят и девелоперы, занимающиеся комплексной застройкой в Перми. В начале этого года краснодарская корпорация «Девелопмент-Юг», в аренде у которой находится 80 га в микрорайоне Ива, рассказала о новой стратегии освоения этой площадки. Изначально компания позиционировала ее как единую территорию, а недавно решила разделить застройку на два проекта, в том числе из-за повышения престижности локации. К спортивному микрорайону Ива эконом-класса добавится проект категории комфорт «Погода. Теплые кварталы». Его площадь составит 390 тыс. кв. м.

Концепцию «Теплых кварталов» разрабатывало екатеринбургское бюро R1. «Мы изначально понимали, что задача стоит архисложная — это большой массив, комплексная застройка. Поэтому старались подойти нестандартно, и именно на этапе концепции привлекли самых интересных, как мне кажется, партнеров, которые в России работают с комплексной жилищной застройкой. У них широкий опыт проектирования. В дальнейшем мы видим, что рабочую часть проекта будет делать не менее известный в жилищном строительстве проектировщик — Алексей Соловьев, архитектурное бюро в Санкт-Петербурге. Мы проводили открытый конкурс среди проектировщиков, приглашали всех, но то, что представил он, нам показалось очень интересным, живым и нужным для Перми», — пояснял гендиректор «Ива-Девелопмент» Алексей Востриков.

Но многих участников пермского рынка жилья устраивают работы местных архитекторов. «Нам регулярно поступают предложения о сотрудничестве со столичными и международными бюро, но все же мы до последнего времени останавливаем свой выбор на пермских архитекторах. Во-первых, среди них много проверенных специалистов с большим опытом работы в местных реалиях. Во-вторых, пермяку проще создать проект, который впишется в архитектуру города. Мы точно понимаем, что итоговый результат будет соответствовать российским нормативам и технологическим возможностям наших подрядчиков



ДЕВЕЛОПЕРЫ ОБЪЯСНЯЮТ РЕШЕНИЕ ПРИВЛЕЧЬ АРХИТЕКТОРОВ С ИМЕНЕМ ЖЕЛАНИЕМ СОЗДАВАТЬ КОМПЛЕКСНОЕ КОМФОРТНОЕ ПРОСТРАНСТВО

при реализации проекта», — отмечает гендиректор ГК «ПМД» Олег Стародубцев.

СЛОЖНО ПЕРЕОЦЕНИТЬ По оценкам господина Стародубцева, стоимость услуг на изыскания и проектирование составляет 2–5% от общих затрат при реализации проекта. «Поступающие нам предложения от международных и столичных бюро не сильно отличаются по цене от пермских», — поясняет он. Сопоставимые цифры приводят и другие девелоперы. Исполнительный директор «Талан-Пермь» Марина Коноплева говорит о том, что 2–3% в стоимости квадратного метра в новостройке — это услуги известных зарубежных архитекторов. «Но это речь именно об известных зарубежных бюро. Московские и пермские будут дешевле», — добавляет госпожа Коноплева. По словам Михаила Бесфамильного, затраты на архитектуру составляют 1,5–3% от стоимости проекта. «Важно отметить, что основные затраты — это не проект архитектора как таковой, а в большей степени его реализация. Куда, кроме прочего, входит и авторский надзор, например», — подчеркивает господин Бесфамильный.

Марина Коноплева отмечает, что зарубежные архитекторы более требовательно относятся к тому, как их идеи воплощаются на практике: «Они подписывают договоры по авторскому надзору до конца проекта, следят за реализацией. Иностранные бюро выставляют свои проекты в каталогах на международных выставках бюро. Они просто потом могут отказаться работать с застройщиком, если готовый объект серьезно отличается».

Поясняя, в чем именно заключается требовательность зарубежных специалистов, госпожа Коноплева приводит пример с подбором фасадной плитки. «Мы отправляли в Лондон нашему разработчику выкрасы (окрашенные образцы. — BG) фасадной плитки, потому что архитектор требовал обязательного попадания в цвет с окружающей застройкой. Ему надо было соединить эту

застройку, чтобы она выглядела единым целым с новым жилым комплексом. Архитектор понимал, что делает не одну башню, а целый микрорайон. Мы отправляли плитку, он говорил — нет, надо на тон темнее, еще отправляли — на два тона светлее. Было сложно, и на это ушло несколько месяцев, но результат того стоил», — уверена собеседница BG.

«Мы стремимся вписать свои новые проекты в существующую застройку, создать общую гармонию пространства и соблюсти эстетику восприятия. При этом есть понимание, что необходимо рационально подходить к реализации проекта с точки зрения финансов», — делится опытом Михаил Бесфамильный. Он признает, что готовый объект, к сожалению, иногда отличается от рендера. «В практике „Орсо групп“ отличия не имели серьезного или принципиального характера. Связано это с тем, что не всегда все задумки проектировщика возможно реализовать. Иногда реализация экономически нецелесообразна, и застройщик принимает решение перераспределить средства, например, на благоустройство двора или внутреннюю отделку. Сейчас одна из наших стратегических целей — реализация объекта в точности как на рендерах. То есть максимальная проработка деталей на стадии проектирования, учет всех возможных нюансов, в том числе в процессе дальнейшей эксплуатации дома», — говорит господин Бесфамильный.

АРХИТЕКТУРА В ДЕТАЛЯХ Девелоперы отмечают, что на архитектурные аспекты все больше начинают обращать внимание и покупатели жилья. «Конечно, если это эконом-класс, то потенциальные жильцы на архитектуру особо не смотрят, для них имеет значение стоимость квадратного метра, инфраструктура жилого комплекса, парковочные места, комфорт и безопасность. А вот жилье эконом-, комфорт-, бизнес-класса и выше — там архитектура является немаловажным фактором. Люди хотят жить в

необычных домах», — полагает Марина Коноплева. Если раньше, по ее словам, дизайн-проекты жилого комплекса делали уже на этапе строительства и даже ближе к концу стройки, то теперь эти вещи застройщик готовит еще до выхода на площадку, на стадии проектирования.

Как уточняет госпожа Коноплева, покупатели смотрят на общий архитектурный облик и детали, и визуальная составляющая напрямую влияет на продажи, на темпы реализации квартир: «Архитектура, благоустройство дворов, вплоть до лестничных и лифтовых, дизайн холлов», — все имеет значение». Она считает, что, приобретая жилье по цене выше средней, люди хотят не только понимать, за что именно они платят, но и видеть это еще на этапе покупки. Марина Коноплева добавляет, что покупатели и потом внимательно следят, как в итоге реализован проект, воплощены ли эскизные решения в жизнь.

Михаил Бесфамильный соглашается, что моменты, на которые обращают внимание клиенты, зависят от класса дома, квартиру в котором они готовы приобрести: «Соответственно, чем выше класс, тем больше ожиданий. В том числе это касается и архитектуры объекта. Все же в массовом сегменте покупатели ориентируются в большей степени на стоимость квадратного метра и локацию».

Олег Стародубцев отмечает, что внешний вид здания очень важен для покупателей, поскольку фасад — это лицо дома. Люди оценивают, как новый объект впишется в окружающее пространство района, будет ли он гармонично смотреться. «Мы стараемся вместе с архитектором разработать проект, который не будет выбиваться из окружающей среды, а станет прекрасным дополнением. Например, в Рабочем поселке у нас строится дом „Циолковский“, который органично вливается в местную архитектуру. Здесь учтены особенности района, а проект разработан известным пермским архитектором Геннадием Воженниковым. При разработке этого проекта мы учитывали опыт реализации наших прошлых проектов в районах исторической застройки в Мотовилихинском и Ленинском районах (жилые дома «Татищев» и «Театральный»», — говорит господин Стародубцев.

Девелоперы констатируют, что один из современных трендов при формировании архитектурного облика новых жилых комплексов — это индивидуальность, она востребована у покупателей. Например, как поясняет Олег Стародубцев, несмотря на применение стандартных вентилируемых фасадов, застройщики стараются разнообразить фасады вставками из различных материалов (стеклянными, зеркальными или из композитных панелей). Существует и тенденция разделения однородного фасада на элементы в разных плоскостях, чтобы разрушить впечатление от его монотонности.

Желание придать индивидуальность каждому дому теперь, по словам Марины Коноплевой, наблюдается даже в комплексной застройке и эконом-классе. «Чтобы все объекты не сливались в одно пятно, стараются хотя бы цветом выделить оконные конструкции или элементы фасада. Даже панельные дома сегодня идут в яркой цветовой гамме. Ничего затратного нет, а смотрится совсем по-другому, особенно в Перми, где часто бывает хмуро и пасмурно. Я думаю, эта тенденция будет набирать обороты», — прогнозирует собеседница BG. ■

НА АРХИТЕКТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ВСЕ БОЛЬШЕ НАЧИНАЮТ ОБРАЩАТЬ ВНИМАНИЕ И ПОКУПАТЕЛИ ЖИЛЬЯ



Взятие высоты

«КОРТРОС» строит самое высокое здание в Перми

Согласно проектной декларации, строительство небоскреба Headliner завершится в 2020 году. АО «КОРТРОС-Пермь» — первый застройщик, который реализует в краевой столице столь масштабный проект жилого строительства. Впрочем, у федерального холдинга «КОРТРОС», в который входит пермская компания, такой опыт уже есть. В Москве девелопер завершает строительство целого квартала небоскребов Headliner, расположившегося в непосредственной близости от «Москва-Сити». Проект ориентирован на активных людей, которые ценят свое время и комфорт проживания. Свой столичный опыт группа компаний решила применить и в регионах — Пермь стала первым из городов присутствия «КОРТРОС», где будут применены новые подходы и стандарты.

Пермский Headliner является частью квартала «Гулливера», который расположен в центре города. Комплекс находится на пересечении главных улиц Перми. В шаговой доступности — крупные торговые и медицинские центры, образовательные и культурные учреждения, центральный парк отдыха и современные стадионы. Как и другие дома квартала, небоскреб спроектирован двухсекционным: одна часть — 25 этажей, вторая — 31 этаж. В доме запроектировано 550 квартир общей площадью более 30 тыс. кв. м.

Headliner станет архитектурной доминантой не только «Гулливера», но и всей центральной части города. При этом он органично впишется в облик прилегающих улиц. К архитектурной составляющей «КОРТРОС» отнесся макси-

мально серьезно. Проект пермского небоскреба и всего «Гулливера» разработан французским архитектурным бюро ANTHONY VESCHU, известными уникальными концепциями жилых пространств. В России господин Бешу известен как автор многих проектов комплексной застройки территорий, в том числе жилых кварталов в Сколково, а также ЭКСПО-парка в Екатеринбурге. Еще на стадии проектирования была реализована информационная модель здания (Building Information Model). Это трехмерное изображение всех элементов будущего небоскреба, выполненное с высочайшей степенью достоверности. Уже сейчас желающие имеют возможность увидеть, как здание будет выглядеть в реальности.

Впрочем, комфорт проживания зависит не только от месторасположения дома и его архитектурных достоинств. Комфортную среду для своих клиентов «КОРТРОС» обеспечивает за счет широкого применения новых технологий, в том числе информационных. В январе в рамках всероссийского форума, посвященного развитию цифровой экономики РФ, состоялось подписание Соглашения о реализации на территории Пермского края проекта «Умный город». За основу взят проект, который реализуется в квартале «Гулливера». Свои подписи под Соглашением поставили губернатор региона Максим Решетников, президент ГК «КОРТРОС» Вениамин Голубицкий, президент АО «ЭР-Телеком» Андрей Кузьяев и генеральный директор ООО «ЮНИКОРН» Алексей Южаков.



Технология «Умный город» предполагает использование программных и технических продуктов для обеспечения безопасного, экономного и комфортного проживания. Бытовые приборы в квартире и общедомовое оборудование контролируются специальными датчиками и сенсорами. Информация с них передается в режиме онлайн. Специальное приложение позволяет владельцу квартиры включать и выключать электроприборы, регулировать отопление и выбирать уровень освещенности. Умные технологии позволяют экономить и коммунальные ресурсы.

После реализации этого проекта законченный вид приобретет и весь «Гулливера». В результате на площади 14 тыс. кв. м разместятся восемь домов разной этажности. К этому времени будет окончено формирование инфраструктуры всего жилого квартала. «КОРТРОС» введет в эксплуатацию детский сад на 160 мест и современный городской парк площадью 2 га. После завершения всех работ в квартале «Гулливера», помимо комфортного жилья с большим разно-

образием планировок и продуманной системой безопасности, появится благоустроенное пространство для гармоничной жизни с удобной инфраструктурой.

Приобретая квартиру в Headliner, вы получите не только квадратные метры, но и новое качество жизни, комфорт и безопасность. Живите на высоких скоростях, используйте максимум возможностей. Будьте на высоте! Выбрать квартиру вы можете на сайте headliner.gulliverperm.ru, а забронировать понравившийся вариант вам помогут в офисе продаж по тел. 2-155-775.

*Застройщик — АО «КОРТРОС-Пермь»
Проектная декларация —
на сайте gulliverperm.ru*



«МЫ ПЕРЕХОДИМ К ЭЛЕКТРОННОМУ ВЗАИМОДЕЙСТВИЮ С АРЕНДАТОРАМИ»

ЕЩЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ НАЗАД ПЕРМСКИЕ ВЛАСТИ БЫЛИ СЕРЬЕЗНО ОБЕСПОКОЕНЫ РОСТОМ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПО АРЕНДЕ МУНИЦИПАЛЬНОЙ ЗЕМЛИ: СУММЫ УВЕЛИЧИВАЛИСЬ, А ВЗЫСКАТЬ ИХ СТАНОВИЛОСЬ ПРОБЛЕМАТИЧНО, ПОТОМУ ЧТО АРЕНДАТОРЫ, В ТОМ ЧИСЛЕ КРУПНЫЕ ЗАСТРОЙЩИКИ, УХОДИЛИ В БАНКРОТСТВО. НО ЗА ПОСЛЕДНИЕ ДВА ГОДА ПОЛОЖЕНИЕ ИЗМЕНИЛОСЬ, ДОЛГИ СОКРАЩАЮТСЯ. НАЧАЛЬНИК ДЕПАРТАМЕНТА ЗЕМЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ АДМИНИСТРАЦИИ ПЕРМИ ОЛЬГА НЕМИРОВА РАССКАЗАЛА О ТОМ, ЗА СЧЕТ ЧЕГО УДАЛОСЬ ПЕРЕЛОМИТЬ ТРЕНД, ПОЧЕМУ МЭРИЯ ПЕРЕХОДИТ НА ОНЛАЙН-СЕРВИСЫ И В КАКИХ СЛУЧАЯХ РАСТОРГАЕТ ДОГОВОРЫ С АРЕНДАТОРАМИ.

BUSINESS GUIDE: Ольга Викторовна, вопрос с долгами по аренде муниципальной земли — один из самых сложных. Много ли должников среди арендаторов? На каком уровне сегодня находится задолженность, как меняется этот показатель?

ОЛЬГА НЕМИРОВА: Стоит отметить, что в Перми довольно большая часть муниципальных земель передана в аренду — через процедуру торгов или под расположенные на ней частные объекты. На 1 января 2019 года у нас действовало 5,3 тыс. договоров аренды. Общая площадь арендуемой территории составляет 11,4 млн кв. м (1140 га). Действительно, еще два-три года назад у нас была приличная долговая нагрузка. Например, в 2016 году размер долга на 1 кв. м достигал почти 21 руб., в 2017 году он уменьшился до 15,3 руб., а по итогам 2018 года долговая нагрузка на 1 кв. м сократилась еще в два раза — до 7,3 руб. Мы также отмечаем снижение количества договоров с долгами по аренде — по итогам 2018 года их стало 3,7 тыс., годом ранее этот показатель был на уровне 4,2 тыс. договоров. В денежном выражении задолженность тоже падает. Если на 1 января 2017 года она превышала 500 млн руб., то всего за год мы добились сокращения почти на 16% — до 437,5 млн руб. По нашим планам, за 2019 год дебиторка сократится еще на 15% — до 370 млн руб.

С собираемостью текущей арендной платы ситуация также меняется. Последние несколько лет этот показатель колебался в пределах 72–76%. Например, по данным на середину марта прошлого года уровень собираемости арендных платежей составлял 77%. Но на 15 марта этого года мы фиксируем уже 86,6%. Это говорит о том, что пользователи земли стали более дисциплинированными, платить стали лучше и регулярнее. Этих цифр мы смогли достичь благодаря тому, что в принципе изменили подход к работе с платежами.

ВГ: Как вы пришли к пониманию, что нужен новый подход?

О.Н.: Внесение платежей за землю раньше выглядело так. Мы раз в год рассылали всем арендаторам уведомления об оплате, как это предусмотрено законодательством, а дальше плательщики где-то хранили эти квитанции. Редко кто платил сразу и всю сумму. Сами квитанции часто теря-



ФОТО ПРЕДОСТАВЛЕНО АДМИНИСТРАЦИЕЙ ПЕРМИ

лись, а арендаторы просто забывали о том, что скоро подходит срок очередного платежа. Особенно распространенной такая ситуация была среди физических лиц. В итоге, чтобы заплатить аренду, им надо было пройти целый квест: обра-

титься в департамент, снова получить реквизиты, при этом отстоять очередь, потом пойти в банк, там снова отстоять очередь. Это все выливалось в гору негатива, который транслировался и на сотрудников департамента.

Мы проанализировали систему и поняли, что невозможно поднять платежную дисциплину без создания благоприятных условий для внесения денежных средств. Это обязательный элемент. Тем более мы видим, что сейчас на рынке сбора

МЫ СЕЙЧАС ДЕЙСТВУЕМ ЖЕСТКО — ПОСЛЕ ТОГО КАК АРЕНДАТОР ДВА РАЗА ПРОПУСТИЛ ПЛАТЕЖ, У НАС ВОЗНИКАЕТ ПРАВО ПРЕКРАТИТЬ С НИМ ДОГОВОРНЫЕ ОТНОШЕНИЯ.



ИНТЕРВЬЮ

Информация о состоянии задолженности по арендной плате по договорам аренды земельных участков			
Год	Сумма задолженности по арендной плате, млн руб.	Снижение задолженности, млн руб.	Снижение задолженности, %
на 01.01.2017	563,2	−57,3	9,2
на 01.01.2018	520,5	−42,7	7,6
на 01.01.2019	437,5	−83,0	15,9
<i>*Источник: ДЗО</i>			

платы за те или иные услуги существует жесткая конкуренция. Тот, кто создал наиболее комфортные условия, тот и получает средства плательщиков в первую очередь. Например, удобно платить за телефон, люди за него и платят регулярно. Все уходит в онлайн-сервис. И на этом фоне были мы — с очередями. Людям приходилось получать негативные эмоции и при этом еще деньги отдавать. Поэтому мы решили переходить на онлайн-оплату по аренде земли.

BG: Что представляет собой этот интернет-сервис? Планируете ли как-то его развивать?

О.Н.: Для начала мы создали «Личный кабинет» землепользователя на городском публичном портале ИСОГД (информационной системы обеспечения градостроительной деятельности). В нем отражаются все данные по заключенному между муниципалитетом и арендатором договору — начисленные платежи, уплаченные суммы, пени, если таковые есть, и прочее. Произвести очередную оплату можно также через личный кабинет. Сервис работает с прошлого года, в нем уже зарегистрировано 2,1 тыс. договоров — то есть более трети от всех договоров, которые есть у муниципалитета. Услуга оказалась востребованной, люди стали лучше платить, а количество посетителей, которые приходили в департамент, сократилось в разы, очередей не стало.

Мы поняли, что это очень эффективный способ взаимоотношений с землепользователями, поэтому решили наращивать функции, которые сможем предоставлять в личном кабинете. В этом году мы запустили проект по электронному землепользованию. Постепенно переходим к электронному взаимодействию с арендаторами земли как в части платежей, так и в части передачи и получения информации. Первым шагом стала возможность в личном кабинете в автоматизированном режиме запрашивать акты сверки взаимных расчетов. Это актуально для юридических лиц и предпринимателей. Мы хотим еще добавить функций — сделать личный кабинет единой информационной базой для землепользователей. Мы разместим там все алгоритмы по оформлению земельных участков, расширим перечень документов, которые можно будет подать онлайн. Кроме того, начинаем переводить наши архивы по земельным участкам физических лиц в электронный вид. В идеале видим, что основная часть землепользователей будет взаимодействовать с нами через личный кабинет. Задача — довести количество таких пользователей до 90% к концу 2020 года. Наш проект электронного землепользования соответствует тренду краевых властей по цифровизации. На территории края такой сервис реализован только в Перми, в других регионах России аналогичных проектов тоже нет.

BG: То есть суть нового подхода — в цифровизации?

О.Н.: Онлайн-сервисы, цифровизация — это скорее инструмент. Ключевой фактор в том, что мы в целом поменяли принцип работы с землепользователями, в том числе с должниками. Раньше мы сначала отрабатывали самых крупных неплательщиков по итогам года. Например, за 2015 год набралось определенное количество таких должников, а в 2016 году по ним проводилась претензионно-исковая работа. Это нормальная технология. Она сегодня много где применяется. Но она теряет свою эффективность при таком количестве договоров, как у нас. В такой технологии

отрабатывается сто-двести должников, причем они уже успели накопить долг за весь период и у нас возникали сложности с взысканием. Чем крупнее долг, тем сложнее его взыскать. Да, у нас появляются рычаги банкротства, но это тоже такой своеобразный инструмент. До банкротства компания, может, и дойдет, а вот получишь ли ты свои деньги, вопрос. А когда платеж небольшой, его оплатить легче, да и взыскивать потом тоже легче. Это особенно касается средств физлиц. Мы по ним получаем исполнительный лист и сразу предъявляем в банк. Даже в службу судебных приставов не заходим.

Сейчас мы работаем со всеми должниками одновременно. Это технология отслеживания каждого платежа. Мы исходили также из того, что в основном люди настроены позитивно и готовы платить, просто некоторым надо напомнить. Мы начали отрабатывать каждый платеж, анализировать итоги каждого периода, а не ситуацию по прошествии года в целом. Мы постоянно смотрим, сколько у нас всего договоров, сколько внесено платежей, кто не внес. И сразу начинаем отрабатывать должников после наступления очередного срока платежа, формируем претензии к тем, кто не оплатил. Но мы просим воспринимать эти претензии как напоминания. Пытаемся донести информацию до плательщика о том, что он забыл оплатить аренду, разными способами: это и автодозвон, и рассылка по электронной почте. За 2018 год было направлено 2,1 тыс. претензионных писем на 114 млн руб. В итоге мы сразу получили оплату на 42,3 млн руб. Те, кто не ответил, получают уже исковые заявления в суд. В прошлом году департамент направил иски на общую сумму 180,5 млн руб., уже удовлетворено 843 иска на 162,4 млн руб.

В работе с должниками нам очень помогает личный кабинет как инструмент. В нем сумма долга уже автоматически подсвечивается красным после пропуска даты платежа. По наиболее крупным неплательщикам мы формируем отдельный список, начинаем отрабатывать его в особом порядке, в том числе выходим напрямую на руководство предприятий-должников. Крупные платежи в основном у юридических лиц, это договоры с суммой от 100 тыс. руб. годовой аренды. Мы столько раз сталкивались со следующей ситуацией: бухгалтерия компании что-то забыла, плату не внесла, а руководитель предприятия знать не знает о том, что появился долг и начисляются пени. Когда выходим на руководителей, приглашаем их на комиссию по платежной дисциплине, они удивляются: как так? То есть проблема не в отсутствии денег у компании, а в управленческом сбое. Как раз в личном кабинете руководитель может отследить, исполнили ли его структуры обязательства по оплате аренды.

BG: В каких случаях вы прекращаете договор аренды, если по нему начинает формироваться долг?

О.Н.: Мы сейчас действуем жестко — после того как арендатор два раза пропустил платеж, у нас возникает право прекратить с ним договорные отношения. Эта норма предусмотрена законодательством, но раньше применялась довольно редко. Были ситуации, когда арендатор год-два пользовался участком, и только после этого начиналась работа по расторжению договора. Раньше предприятия таким образом фактически кредитовались за счет бюджета. Например, платили

за землю не в январе, а через полгода — в июне, придерживая средства для каких-то своих текущих задач. И хотя за неуплату начисляются пени, эта сумма все равно меньше, чем процент в банке.

Сейчас мы четко выдерживаем сроки, и у арендатора возникает риск потерять участок в течение года. Особенно это касается юрлиц, у которых платежи производятся три-четыре раза в год. Если два таких платежа не были оплачены вовремя, мы уже выходим с уведомлением о прекращении договорных отношений. Это серьезный механизм, который мотивирует землепользователя отслеживать свою платежную дисциплину.

После расторжения договора арендатор обязан вернуть нам участок. Если этого не происходит, мы выходим в суд, понуждая его сделать это и заплатить за фактическое пользование землей уже после прекращения договора. Но практически всегда, когда мы запускаем процесс расторжения договора, арендаторы оплачивают задолженность.

BG: А как быть с арендаторами-банкротами или теми, кто находится в предбанкротном состоянии?

О.Н.: Да, это проблемная задолженность. Самые крупные долги, которые у нас остались — это долги предприятий в крайне тяжелой степени банкротства. Надо понимать, что там никогда суммы уже не будут взысканы в полном объеме. Как, например, с застройщиком «Пермпромжилстрой», который арендовал у нас несколько гектаров в центре города (Екатерининская, 175). Мы прекратили договор аренды и, по идее, могли бы заключить новый договор с жилищно-строительным кооперативом, который создан участниками долевого строительства по этому объекту, или с инвестором. Но конкурсный управляющий через суд добился запрета на распоряжение этим участком. По другому банкроту у нас была несколько иная ситуация: компания находится в конкурсном производстве, за землю не платит. При этом на муниципальном земельном участке, который она арендовала, стоит объект, в нем есть несколько помещений, у которых есть собственники. Земля не в конкурсной массе. В итоге мы прекратили отношения с банкротом и теперь через суд понуждаем собственников недвижимого имущества на этом участке заключить с нами договор.

Кроме того, мы ужесточили политику и стали чаще применять такой механизм, как привлечение к субсидиарной ответственности руководителей предприятий, которым грозит банкротство. Судебная практика меняется, и к субсидиарке привлечь легче, угроза стала более реальной. Сейчас, как только мы инициируем процедуру банкротства должника по аренде, у нас стали появляться прецеденты, когда учредители либо руководители — те люди, которые потенциально могут попасть под субсидиарную ответственность,— выходят к нам с предложением выкупить задолженность своей компанией. Мы такие предложения рассматриваем положительно при условии, что они выкупают долг в полном объеме.

BG: Среди крупных должников вы назвали «Пермпромжилстрой». Это не единственный девелопер, у которого возникли финансовые проблемы. Часто ли застройщики задерживают арендную плату за участки, на которых идет строительство многоквартирных домов?

О.Н.: Ситуации бывают разные, хотя есть и не типичные случаи. У нас была история с одним из крупных пермских застройщиков, который выработал свою технологию. У него в пользовании находятся большие муниципальные земельные участки. Происходит следующее. На таком участке он поэтапно возводит несколько домов. После того как построен первый дом, земля не переходит собственникам дома, арендатором по-прежнему остается застройщик. Компании нужен весь участок целиком для баланса территории и продолжения стройки. Делить участок застройщик не хочет, хотя мы предлагали. Аренду за землю он не платит, но при этом, когда заходит на строительство второго, третьего и следующих домов, предъявляет дольщикам заключенный с нами договор аренды. И для получения разрешения на строительство тоже показывает этот договор. А как только девелопер осваивает весь участок, то отказывается платить долг, мотивируя это тем, что землей пользовались в том числе и жильцы построенных на участке домов.

Мы обращались в суды, чтобы взыскать с застройщика арендные платежи, и, к сожалению, первую инстанцию проиграли. Но мы держим ситуацию под контролем — мы увидели эту технологию, не очень добросовестную, как нам кажется, и теперь ее пресекаем. По другим участкам этого застройщика мы договоры аренды прекратили.

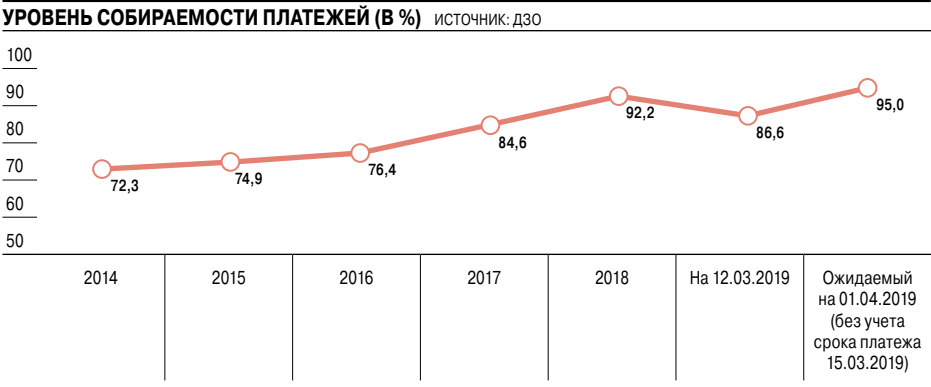
BG: Вы упомянули, что в общей массе сдаваемых в аренду участков есть земли, на которых находится частная собственность. Муниципалитету выгоднее, чтобы владельцы недвижимости продолжали арендовать площадки или выкупили их?

О.Н.: Нам, как администраторам платежей, конечно, интереснее, чтобы участок оставался в аренде. Как только его выкупят, мы получим только единовременный платеж, но на этом все. Да, будет начисляться налог на землю, но мы его только курируем. Но и для землепользователя, на мой взгляд, тоже выгоднее аренда. Потому что сейчас он за выкуп заплатит 75% от кадастровой стоимости, а потом еще будет платить налог. И это весьма крупные суммы. Проще оформить аренду на 49 лет. Она дает практически те же возможности, что и право собственности — с нами не надо будет согласовывать получение градостроительного плана, получение кредита и так далее, а деньги можно потратить на инвестиции в собственный капитал предприятия.

BG: Департамент также занимается формированием земельных участков, которые будут сданы в аренду через торги. Какие земли планируете передать на торги в будущем?

О.Н.: У нас, безусловно, есть перспективный план, потому что именно мы обеспечиваем доход в бюджет по торгам. Уже готовы участки под ИЖС и объекты нежилого назначения. Кроме того, сейчас формируем перечень участков под многоквартирные дома, под блокированные дома. Мы заинтересованы в эффективном распоряжении муниципальной землей, и стараемся включать в план такие участки, которые принесут доход как городскому бюджету, так и самим землепользователям.

Беседовала СВЕТЛАНА БЫКОВА



СОЦИАЛЬНЫЙ ЛИФТ

НАЦПРОЕКТ «ЖИЛЬЕ И ГОРОДСКАЯ СРЕДА» НАДОЛГО ОБЕСПЕЧИЛ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ЛИФТОВ ГОСЗАКАЗАМИ. ЕСЛИ РАНЕЕ ИХ КЛИЕНТАМИ БЫЛИ ЧАСТНЫЕ КОМПАНИИ, РАЗЛИЧНЫЕ ВЕДОМСТВА, МУЗЕИ И ПРОЧИЕ, ТО СЕЙЧАС РЫНОК РАСШИРИЛСЯ ЗА СЧЕТ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОГРАММ КАПРЕМОНТА. В СУБЪЕКТАХ РФ НАСЧИТЫВАЮТСЯ ДЕСЯТКИ ТЫСЯЧ ДОМОВ, ЛИФТЫ В КОТОРЫХ УЖЕ ОТРАБОТАЛИ СВОЙ СРОК. В ПЕРМСКОМ КРАЕ ЗА КОНТРАКТ СТОИМОСТЬЮ ОКОЛО 700 МЛН РУБ. РАЗГОРЕЛАСЬ БОРЬБА, ОТТЯНУВШАЯ ПОДПИСАНИЕ КОНТРАКТА С ПОСТАВЩИКОМ. ПРИ ЭТОМ ФЕДЕРАЛЬНЫЕ ВЛАСТИ УЖЕ ЖДУТ ОТ РЕГИОНОВ УТОЧНЕННЫХ ПРОГРАММ И ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТА, ЧТОБЫ ВСЕ-ТАКИ ОБЕСПЕЧИТЬ ЖИТЕЛЕЙ ЛИФТАМИ В НОРМАТИВНОМ СОСТОЯНИИ. МЕСТНЫЕ ВЛАСТИ УЖЕ НАГНАЛИ В ТЕМПАХ СТОЛИЧНЫЕ РЕГИОНЫ, НО РАБОТЫ ЕЩЕ МНОГО.

ЮЛИЯ СЫРОВА

Во многих регионах России продолжают программы по замене лифтового оборудования. В Пермском крае региональная программа капремонта домов утверждена со сроком на 2014–2044 годы. На сайте фонда капремонта в реестре адресов домов Пермского края в ряде строчек содержится пометка «РЛ», обозначающая необходимость ремонта или замены лифтового оборудования, признанного непригодным для эксплуатации, и ремонта лифтовых шахт. На данный момент такая пометка встречается около 2 тыс. раз.

Пока идет замена одних лифтов, другие постепенно устаревают. По оценкам 2015 года, в регионе насчитывалось свыше 900 лифтов «старше» 30 лет. А по данным министерства

ЖКХ на февраль 2017 года, 30% лифтов отработали нормативный срок службы в 25 лет, в замене нуждались около 1500 лифтов. На 2017 год власти запланировали в 194 домах замену 490 лифтов на сумму в 1 млрд руб. Но программа замены лифтов, случается, буксует: в 2015–2016 годах лишь в трех домах были заменены восемь лифтов, а в 2017-м — только 151.

В фонде капремонта сообщили, что до 2020 года необходимо привести в соответствие с техническим регламентом около 1 тыс. лифтов в 376 домах. «Эти лифты либо отработали свой срок, либо признаны непригодными», — пояснил гендиректор фонда Дмитрий Баранов. По его данным, в Пермском крае уже модернизировано 490 лифтов в 190 домах. «На сегодняшний

день осталось отремонтировать чуть больше 500 лифтов в 186 домах. Уже заключены договоры и ведутся работы по замене 362 лифтов в 133 домах Пермского края. Сейчас завершается уточнение технических параметров, и в ближайшее время будет объявлен аукцион на модернизацию оставшихся почти 140 лифтов. Таким образом, работу по капремонту лифтов мы продолжаем, и уверен, что план выполним», — заключил господин Баранов. Общая стоимость работ в 2017–2018 годах, по его оценкам, составила около 880 млн руб. Фонд будет выплачивать эту сумму подрядчикам в рассрочку в течение трех лет. До 2020 года запланированы работы еще на 839 млн руб. Деньги выделяются из Фонда содействия реформирования жилищно-комму-

нального хозяйства, бюджетных средств и из фонда капремонта.

Между тем на уровне Федерации признают: какими бы малыми ни выглядели цифры, их рост неизбежен. «На сегодняшний день, благодаря существенной концентрации внимания правительства РФ и руководителей субъектов РФ к проблеме безопасного использования лифтов в жилых домах, в большинстве регионов в рамках капитального ремонта жилого фонда реализуются программы по замене лифтов, темпы которых неуклонно растут», — отметил член президиума Общественного совета при Минстрое РФ, руководитель комиссии по вопросам лифтового хозяйства Сергей Чернышов. По его данным, в 2017 году были проведены аукционы на замену

КВАРТИРА В ОДИН КЛИК: БЕЗОПАСНО И УДОБНО

Процедура покупки квартиры сегодня выглядит совсем иначе, чем еще пару лет назад, ведь значительную часть действий стороны теперь могут совершать дистанционно. Подбор жилья, оформление ипотеки, электронная регистрация сделки — далеко не полный набор онлайн-сервисов, доступных потребителю сегодня. Но еще более актуальными становятся опции, обеспечивающие надежность процесса покупки. Они представлены на платформе «ДомКлик» от ПАО Сбербанк.

Рынок жилья и банковских услуг давно и успешно внедряет диджитал-инструменты и приложения. Но чтобы сделать «топовый», уникальный сервис, необходим опыт, весомый кадровый ресурс и широкое видение запросов потребителя. Такую многопрофильную интеллектуальную платформу два года назад запустил Сбербанк. «ДомКлик» позволяет подобрать квартиру на вторичном и первичном рынке и, при необходимости, оформить ипотеку онлайн. Ипотечная ставка в этом случае снижается на 0,3%. В дальнейшем система сопровождает клиента на каждом этапе, информирует обо всех необходимых действиях по кредиту.

База объектов постоянно обновляется и растет, как и набор предоставляемых на «ДомКлик» услуг. На платформе размещено более 18 тыс. объявлений о продаже недвижимости в Пер-

ми и Пермском крае. «У нашей базы очень высокий уровень качества — объявления релевантны, актуальны, они не дублируются. Пользователь может подобрать интересный ему вариант в другом регионе», — поясняет начальник управления ипотечного кредитования и по работе с партнерами Пермского отделения Сбербанка Светлана Умнова. Сегодня перечень объектов недвижимости на «ДомКлик» включает не только квартиры в новостройках и на вторичном рынке. Здесь также представлены дома, таунхаусы и земельные участки. Кроме того, появилась возможность взять жилье в аренду. «ДомКлик» позволяет заказать анализ цены того объекта недвижимости, который будет выставлен на продажу. На основе большого объема данных по реальным сделкам сервис может максимально точно определить реальную рыночную стоимость жилья.



Впрочем, для покупателей жилья сегодня все более значимым становится не только удобство онлайн-сервисов и дружелюбный интерфейс, но и безопасность при совершении различных действий с объектами недвижимости. Именно этот фактор учитывают специалисты банка при работе над платформой «ДомКлик». В числе таких полезных опций, нивелирующих риски, — право-

вая экспертиза. Это комплексный правовой анализ того объекта недвижимости, который собирается приобрести пользователь. По словам Светланы Умновой, эксперты оценивают до 14 потенциальных рисков: «Мы смотрим все переходы права с момента приватизации, проверяем, не было ли нарушений законодательства при приобретении объекта, учтем ли права несовершеннолетних детей и так далее. Кроме того, мы анализируем надежность продавцов: нет ли процедур банкротства, судебных споров, задолженности по налогам и прочего».

После этого банк направляет заказчику по электронной почте заверенное заключение с рекомендациями по сделке. Экспертиза занимает всего три рабочих дня и стоит 12 тыс. рублей, если предметом оценки является квартира, или 19 тыс. рублей — если речь идет о доме. По мнению специалистов, это в два-три раза меньше стоимости услуг юристов или нотариуса, а объем услуги значительно шире. «У нас задействован отдельный штат сотрудников, которые постоянно изучают актуальные нормы законодательства, следят за тем, чтобы сделка не попала в мошеннические схемы», — отмечает Светлана Умнова.

На этапе, когда стороны уже договорились и приступили к оформлению сделки, вопрос безопасности также является приоритетным. С помощью «ДомКлик» можно заказать сервис безопасных расчетов. Как поясняют в Сбербанке, эта функция — модернизированный вариант оплаты с использованием банковской ячейки или аккредитива. В отличие от этих способов, сервис безопасных расчетов исключает дополнительные посещения банка и экономит время — на оформление оплаты потребуется всего 15 минут и 2 тыс. рублей. Покупателю не нужно снимать и перечислять наличные, а продавцу — приезжать за деньгами. «Но самое главное — отсутствие рисков для всех сторон», — продолжает Светлана Умнова. Деньги покупателя зачисляются на специальный счет в Центре недвижимости Сбербанка и находятся там, пока сделка не зарегистрирована в Росреестре. В течение суток после регистрации сделки средства перечисляются продавцу. Если по каким-то причинам сделка не состоялась, деньги автоматически возвращаются покупателю. «Надежность, удобство и оперативность — это ключевые составляющие наших онлайн-сервисов», — подчеркивает Светлана Умнова.

14,7 тыс. лифтов на сумму 29,1 млрд руб. в 56 субъектах РФ, в 2018-м — уже на замену 15 тыс. лифтов на сумму 30,5 млрд руб. в 76 субъектах РФ. По словам господина Чернышова, в этом росте есть и заслуга подтянувшихся регионов: «Если доля заказов крупнейших субъектов РФ (Москва, Московская область, Санкт-Петербург) в 2017 году составляла 42%, то в 2018 году снизилась до 20%. Это свидетельствует, с одной стороны, о завершении программ замены лифтов в крупных субъектах вследствие приведения лифтового фонда в порядок, а с другой стороны — об активизации программ замены лифтов по всей территории РФ». Ускориться регионам помогает и применяемый механизм рассрочки оплаты — по такому принципу заключается примерно 35% контрактов. По оценкам господина Чернышова, Пермский край входит в число регионов, где развернуты действительно масштабные программы по замене лифтов. Наряду с Прикамьем в этом списке находятся Белгородская, Свердловская, Волгоградская области, Красноярский и Краснодарский края, Башкирия и другие.

Работы по замене лифтов являются дорогостоящими, и потому образуют на торгах крупные лоты. Потенциальные подрядчики борются за многомиллионные контракты. Основными поставщиками фонда уже стали ОАО «Щербинский лифтостроительный завод», ПАО «Карачаровский механический завод», ООО «Лифт-Сервис», ООО «Первая лифтовая компания», ООО «ДСТ-Строй». Если ранее, до старта региональных программ капремонта, заводы сотрудничали с частными компаниями, музеями и крупными ведомствами, то теперь в лоты включают десятки и сотни многоквартирных домов. Ввиду этого 2018 год ознаменовался длительной борьбой за заказы с привлечением антимонопольной службы.

Напомним, в сентябре 2018 года Фонд капремонта Пермского края подвел итоги торгов

с максимальной стоимостью 644,2 млн руб. (в стоимость торгов входят расходы на выполнение работ по ремонту и замене лифтового оборудования, ремонт лифтовых шахт). За эти деньги предполагалось установить не менее 275 новых лифтов — в сотне домов Перми, Добрянки, Губахи, Краснокамского района. На торги поступило четыре заявки, две из которых были отклонены. Победителем было признано ООО «Первая лифтовая компания» (Москва) с ценовым предложением 641 млн руб. Его конкурентом было нижегородское ООО «Транс-энерго».

Отклонены были заявки ООО «Мосрегионлифт» и ОАО «Щербинский лифтостроительный завод». Причиной отклонения заявки ЩЛЗ стало отсутствие сведений о нем в реестре квалифицированных подрядных организаций Пермского края. Завод исключили из реестра за несколько дней до торгов. В итоге ЩЛЗ подал жалобу в ФАС. Его поддержало и Российское лифтовое объединение. Торги были отменены. В ноябре 2018 года фонд вновь объявил торги, на этот раз максимальной стоимостью 707 млн руб., на которые предполагалась замена 299 лифтов. Заявки на участие в конкурсе подали шесть компаний. Наиболее выгодное предложение поступило от ПАО «Карачаровский механический завод» — 700,5 млн руб. Однако фонд, проанализировав документацию победителя, не принял его банковскую гарантию и признал его уклонившимся от заключения контракта.

Чтобы работы были выполнены, фонд предложил контракт компании, занявшей на торгах второе место — ООО «Первая лифтовая компания». Победитель торгов обратился в ФАС. Фонд, в свою очередь, попросил антимонопольную службу включить завод в реестр недобросовестных поставщиков. В итоге ФАС признала оба требования необоснованными.

Фонд в феврале заключил контракт с «Первой лифтовой компанией» сроком на 1 год.

По словам Сергея Чернышова, вмешательство властей в проведение конкурсных процедур недопустимо, так как это влияет на развитие конкуренции. «Процедура выбора закреплена постановлением правительства РФ и предусматривает двухэтапную систему: предварительный квалификационный отбор с подтверждением опыта работ и непосредственно проведение аукциона между отобранными организациями. Процедура предварительного отбора ежеквартально проводится уполномоченным органом субъекта, по результатам которой реестры квалифицированных компаний постоянно пополняются», — пояснил Сергей Чернышов.

«Если в 2017 году в суммарном реестре допущенных до участия в аукционах на замену лифтов было 263 организации, то в 2018 году список увеличился до 340. В реестр включаются предприятия, способные квалифицированно выполнить работы. При этом недопустимо вмешательство в данный процесс представителей власти в субъектах, приводящее к преднамеренному необоснованному отстранению квалифицированных участников, что и было доказано ФАС в Пермском крае», — добавил Сергей Чернышов. Однако, по его словам, такие нарушения носят единичный характер и не являются системными, то есть во многих субъектах торги проходят более гладко.

Количество потенциальных подрядчиков на этом рынке хоть и растет, но не так велико, как в других отраслях. И им выгоднее сотрудничать. На участие в торгах подают заявки и производители лифтов, и монтажные организации, приобретающие у первых оборудование. Имеют значение также территориальный и временной факторы. «Российский рынок исторически сформирован двумя основными „нишами“: завод-изготовитель (Щербинский лифтостроитель-

ный завод, Карачаровский механический завод, белорусское предприятие «Могилевлифтмаш» и другие), а также монтажные компании, осуществляющие установку оборудования. Данные ниши конкурентные, но участники взаимодействуют исходя из экономической целесообразности: может, например, выиграть аукцион «монтажная» компания и приобрести лифт на заводе, который находится поблизости, или наоборот, аукцион может выиграть завод-изготовитель и привлечь на субподряд монтажную компанию, базирующуюся в данном субъекте. Важную роль в выборе изготовителя играют также требуемые сроки поставки лифтов», — отметил господин Чернышов.

Согласно протоколу совещания под руководством заместителя председателя правительства РФ Виталия Мутко, посвященного реализации нацпроекта «Жилье и городская среда», Ростехнадзору совместно с главами субъектов РФ необходимо обобщить результаты обследования лифтов, отработавших срок службы, и представить эти сведения в федеральные минпром и минстрой. Кроме того, до 1 мая минстрой должен обобщить полученные от субъектов РФ данные и организовать работу по актуализации региональных программ капремонта, «имея в виду необходимость своевременного приведения лифтов в соответствие с требованиями технического регламента».

Уже к 20 мая ряд федеральных министерств, ФАС, Фонд содействия реформированию ЖКХ и должностные лица субъектов РФ должны представить в правительство согласованные предложения по обеспечению финансовой устойчивости региональных программ капремонта. «В целом можно сказать, что реализация региональных программ капитального ремонта оказывает влияние на развитие местных региональных производителей лифтов», — заключил Сергей Чернышов. ■

ВЫИГРЫВАЕТ ТОТ, КТО ИГРАЕТ НА ОПЕРЕЖЕНИЕ

По оценке застройщиков, в последнее время фокус потребительского внимания переключается с квадратных метров среднего качества на перспективные продукты. Даже в сегодняшних непростых условиях это открывает дополнительные возможности для системных игроков на рынке жилья. Генеральный директор ГК «КОРТРОС» Станислав Киселев — о перспективах отрасли и планах Группы компаний в Перми.

— Как вы оцениваете ситуацию на рынке сегодня и в горизонте нескольких лет?

— Основные тренды — качественные многочисленные застройщики и рост цен на жилье. Треть застройщиков уйдет с рынка, и думаю, что это будет только в плюс для отрасли. Маржинальность в стандартном формате работы застройщика падает, соответственно будет снижение стоимости земли. Не случайно крупные застройщики пока приостановили сделки по приобретению земли. Рынок продавца земли закончился. С другой стороны, рынок жилья снова становится привлекательным для инвестиций. Поэтому негативная динамика по вводу жилья надолго не сохранится, будет серьезное движение вверх.

— Вы говорите о качественном застройщике, имея в виду ГК «КОРТРОС». Чем сегодня обеспечивается качество продукта — идеологией, технологиями?

— Если говорить об идеологии — мы строим работу в формате мультирегионального присутствия, транслируем в регионы технологии

наших проектов в Москве — это особенность нашего позиционирования и продвижения. Сейчас у нас в Москве реализуется два очень крупных проекта: ЖК Headliner для молодых, продвинутых людей, и ЖК ILOVE, ориентированный на семейную аудиторию. У них разное наполнение, формат жилья, коммерческой и социальной инфраструктуры. Мы продвигаем бренд Headliner в Пермь и дальше, то же планируем с брендом ILOVE.

С точки зрения уникальных результатов «КОРТРОСа» — мы лидеры в технологии комплексного освоения территории, без всяких сомнений и лишней скромности. Она позволяет предлагать качественный многоформатный продукт, отвечая на запросы разных категорий потребителей.

Что касается технологий строительства, компания может вести и строительство в условиях серьезных ограничений городской среды, и масштабную застройку в одной локации. Сегодня в Екатеринбурге, в Академическом, у нас в стройке свыше 350 тыс. кв. метров — 35 домов одновременно. Вот представь-



те себе технологии организации этого процесса!

Еще семь лет назад, на старте Академического, мы закладывали базис технологии «Умный город». Сейчас она применяется на всех наших объектах. И то, с чего началась эта технология, к чему многие застройщики еще только подходят: уровень безопасности, экономия ресурсов, — для «КОРТРОСа» вчерашний день. Мы уже готовимся перейти на «цифру» по всей цепочке проектирования, движемся вперед в развитии интернета вещей, цифровых платформ, которые позволяют не только по-новому организовывать процесс строительства, но и коммуницировать с социальной средой.

Работа с людьми — направление, за которым будущее. Сегодня

мы вводим «цифру» во взаимодействие с клиентами, готовы сопровождать их этой технологией, по сути, на протяжении всей жизни. Поэтому что понимаем, что за ней стоит трансформация нашего продукта и перспективы в финансовом плане. Уже с 2017 года клиенты стали четко фиксировать качество продукта. И застройщики, которые борются за это качество, получают отдачу — дополнительный спрос.

— Что касается изменений в законодательстве — готов ли к ним «КОРТРОС»?

— Конечно. У нас довольно сдержанная, выверенная политика управления рисками, мы не случайно так уверенно продвигаемся и в регионах, и в Москве. В 2018 году по поступлениям от продаж мы вышли на рекордные показатели в истории компании — 22,8 млрд рублей, сделали существенный задел по стройке, ввели в эксплуатацию 251 тыс. кв. метров жилья. Плановый объем инвестиций в текущем году — 16 млрд рублей, динамику 2018 года ни в коем случае снижать не будем.

— Государственно-частное партнерство сегодня играет на руку застройщику или против него?

— Я всегда говорил, что работа системного игрока на этом рынке сопряжена с необходимостью выстраивания государственно-частного партнерства. Ты вынужден работать именно в этих условиях. Но на любом региональном рынке возможности застройщика с точки зре-

ния дополнительной нагрузки по социальной инфраструктуре ограничены. И мы открыто говорим об этом с властью.

Если речь о Перми — надеюсь, что мы проявили себя как надежный и понятный для власти застройщик. Мы одни из немногих, кто отвечает на запросы власти с точки зрения развития социальной инфраструктуры.

— Насколько сложно договариваться с властью?

— Я не думаю, что и ей с нами легко договориться. Но вести непростые переговоры — это нормальная работа качественного девелопера. Приходится идти на компромисс, даже не сразу понимая, как справишься с дополнительной нагрузкой. Тут важна квалификация людей. А пермская команда — один из лучших проектных офисов в составе Группы компаний.

— До завершения проекта ЖК «Гулливер» меньше двух лет. Какие планы у компании в Перми?

— Мы изначально говорили, что «КОРТРОС» в Перми всерьез и надолго, приложили здесь много сил и энергии и никуда уходить не собираемся. В первую очередь смотрим на крупные площадки. Например, ДКЖ — площадка под комплексное освоение, это наш формат. Безусловно, интересуют площадки, которые готовят власти в русле концепции развития города и празднования юбилея Перми. Обязательно будем участвовать в этих процессах.

СПРОС НА МИЛЛИОН

МИНИСТЕРСТВО СТРОИТЕЛЬСТВА РФ ВНЕСЛО ИЗМЕНЕНИЯ В ПАСПОРТ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА «ЖИЛЬЕ И ГОРОДСКАЯ СРЕДА», СНИЗИВ ПЛАНКУ ПО ВВОДУ ЖИЛЬЯ ДЛЯ ПЕРМСКОГО КРАЯ С ОЖИДАЕМЫХ РАНЕЕ 1,2 МЛН КВ. М НА ТЕКУЩИЙ ГОД ДО 1,05 МЛН КВ. М. КОРРЕКТИРОВКА ПАСПОРТА НАЦПРОЕКТА КОСНУЛАСЬ ВСЕХ РЕГИОНОВ В СВЯЗИ С НЕВЫПОЛНЕНИЕМ ПЛАНОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ ЖИЛЬЯ В 2018 ГОДУ. ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ДАЖЕ С УЧЕТОМ СНИЖЕНИЯ ЭТИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В РЕГИОНЕ СПРОС НА РЫНКЕ ЖИЛЬЯ ВДВОЕ НИЖЕ ЗАПЛАНИРОВАННОГО ОБЪЕМА.

ВАСИЛИЙ ЛЬВОВ

В начале марта министр строительства РФ Владимир Якушев объявил, что ведомство снизит прогноз по вводу жилья в стране на период до 2021 года. Глава ведомства сообщил, что прогноз на 2018 год не оправдался и вместо 86 млн кв. м жилья было введено 75,3 млн кв. м. Это на 4,9% меньше показателей 2017 года. Снижение объемов жилищного строительства продолжается и в первые месяцы текущего года. В январе — феврале 2019 года в России введено 9,2 млн кв. м жилья. Это на 9,4%, или на 1,0 млн кв. м, меньше, чем за аналогичный период 2018 года. Отставание от темпов ввода жилья по отношению к предыдущему году наблюдается в РФ десятый месяц подряд.

Соответственно, прогнозные значения на 2019 год будут снижены с 88 до 72,26 млн кв. м, на 2020 год — с 98 до 75,53 млн кв. м, а на 2021 год — с 94 до 79,98 млн кв. м. Эти изменения будут внесены в паспорт национального проекта «Жилье и городская среда».

Напомним, в 2018 году президент РФ Владимир Путин поручил федеральному правительству разработать национальные проекты, в том числе «Жилье и городская среда». Среди целей этого проекта — обеспечение семей со средним достатком доступным жильем, повышение комфортности городской среды, обеспечение устойчивого сокращения непригодного жилищного фонда, развитие рынка ипотечных ценных бумаг, снижение административной нагрузки на застройщиков. Проект должен действовать с 2019 по 2024 год. Пермский край на реализацию проекта «Жилье и городская среда» получит 8 млрд руб. Об этом было объявлено полпредом в ПФО Игорем Комаровым во время декабрьского визита в Пермь.

Согласно первоначальной версии нацпроекта, в 2019 году в Пермском крае была установлена планка в 1,2 млн кв. м жилья, а в 2021-м — уже 1,6 млн кв. м. Однако эти показатели были скорректированы с учетом текущей ситуации на строительном рынке. Как сообщили в министерстве строительства и архитектуры края, для Пермского края показатели по вводу жилья на ближайшую трехлетку уже установлены. Так, в 2019 году согласно нацпроекту в регионе должно быть введено 1,05 млн кв. м, в 2020-м — 1,13 млн кв. м, в 2021-м — 1,09 млн кв. м.

Пермский край уже шесть лет подряд строит более 1 млн кв. м жилья в год. Однако с каждым годом преодолевать эту планку региону все сложнее. Так, по информации инспекции Госстройнадзора, в Пермском крае за прошлый год было введено в эксплуатацию 1,081 млн кв. м жилья. Из них 484 тыс. кв. м — это индивидуальное жилищное строительство, 596 тыс. кв. м — многоквартирные дома. 28 марта эти данные будут опубликованы на сайте Пермьстата. Для сравнения: в 2017 году в крае было введено 1,1 млн кв. м жилья.

Эксперты отмечают, что объемы строительства должны быть продиктованы прежде всего рыночной ситуацией. По словам председателя региональной гильдии риелторов в Пермском крае Тимура Шарипова, реальный общий объем жилья, который сегодня востребован региональным



МАКСИМ КИМЕРИНГ

ЗА ПРОШЛЫЙ ГОД БЫЛО ВВЕДЕНО В ЭКСПЛУАТАЦИЮ 596 ТЫС. КВ. М В МНОГООКВАРТИРНЫХ ДОМАХ

рынком — 600 тыс. кв. м. Такие цифры называют строители и риелторы.

Александр Репин, владелец холдинга «Сатурн-Р» (лидер по количеству сданных квадратных метров по итогам 2018 года.— BG), оценивает емкость рынка жилья в Перми сегодня в 350–400 тыс. кв. м в год. Оценить объем краевого рынка жилья бизнесмен затруднился. Стоит отметить, что, согласно статистическим данным, половина вводимого в регионе жилья приходится на краевой центр. Господин Репин также обратил внимание на снижение покупательной способности населения. По его мнению, подстегнуть объем продаж может снижение ипотечной ставки. «Но даже в этом случае для роста объемов вводимого жилья потребуется пара лет. Строительство — процесс небыстрый. Напомню также, что строительство жилья теперь сопряжено с социальной нагрузкой. Строишь жилые дома — будь добр, строй школу, детский сад, медучреждения. А кто будет компенсировать эти расходы — непонятно», — заметил предприниматель.

«Снижение ставок по ипотеке в ближайшее время едва ли произойдет, так как значительно

ускорила инфляция», — поясняет аналитик рынка недвижимости Дмитрий Зернин. — Плановая коррекция ипотечной ставки до 8% годовых намечена на 2024 год. Однако эти планы российских властей могут серьезно скорректироваться под воздействием внешних факторов».

Статистике предыдущих лет серьезно помогла «дачная амнистия», считает генеральный директор «Орсо групп» Михаил Бесфамильный: «В статистику шли уже давно построенные объекты и признавались нововозведенным жильем. Сейчас „амнистия“ закончилась и таким образом со статистикой не поиграешь».

По словам эксперта, сегодня на ситуации сказывается также специфика жилищного рынка региона. «Здесь жилые объекты в большинстве продаются до ввода в эксплуатацию», — говорит Михаил Бесфамильный. — Это и хорошо, и плохо. С одной стороны — спрос есть. С другой — выбора особого нет. Что самое плохое — в городе нет стратегии развития жилой застройки. Застройка остается хаотичной. За два года на торги не выставлено ни одного участка под многоквартирную жилую застройку. А ведь это реальный способ ре-

гулировать рынок, прогнозировать объемы». По словам эксперта, в нынешних условиях объем в 1 млн кв. м невыполним. И предпосылок для изменения ситуации нет. «Сейчас в Перми говорят об ограничении высотности застройки в черте города», — делится генеральный директор «Орсо групп». — Мы считали экономику метра жилья в 20-этажном и 6-этажном доме. Так вот, себестоимость метра в 20-этажке — 34 тыс. руб., а в 6-этажном доме — уже 39 тыс. Введены эскроу-счета, которые тоже подняли цену квадратного метра».

По мнению экспертов, введение проектного финансирования также не способно быстро изменить ситуацию на рынке. Во-первых, использование нового механизма потребует перестройки рынка, которая займет пару лет, считают эксперты. Во-вторых, новый механизм не сделает цены ниже, а напротив — добавит к ним до 10%.

Застройщики отмечают, что из-за изменений законодательства в ближайшем будущем ждать увеличения объемов не стоит, поэтому в этот период нужно быть готовым не к увеличению, а к спаду жилищного строительства. ■

Подписываемся под каждым словом. Подпишитесь и вы.

16+

реклама

Почувствуйте преимущества
чтения ежедневного федерального
делового издания.

Подписка через редакцию:

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

BUSINESS GUIDE

Тематические приложения к газете
Коммерсантъ

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА
СМЕЖНИКИ
ИНВЕСТОРЫ
КОНКУРЕНТЫ
АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС