

ИНФОРМАЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ



ОБЛИГАЦИОННЫЙ ЗАЕМ
1 000 000 000 руб.



Уважаемые Господа!

В 2006 году Холдингом Setl Group принято решение о выходе на рынок публичных заимствований.

Setl Group является одним из крупнейших инвестиционно-промышленных объединений Северо-западного региона России и развивает свою деятельность как в России, так и за рубежом. Холдинг консолидирует ряд компаний и фирм, специализирующихся на девелопменте, услугах генерального подряда на строящихся объектах, поставках стройматериалов, брокерских операциях на рынке жилой и коммерческой недвижимости, управлении и эксплуатации объектов недвижимости, консалтинге, информационных технологиях. Диверсификация бизнеса – один из ключевых принципов работы нашей компании. Такой подход позволяет нам стабильно увеличивать масштабы деятельности, повышать капитализацию и рентабельность бизнеса, вне зависимости от временных спадов и стагнаций в тех или иных сегментах рынка.

Структуры Холдинга входят в состав Ассоциации «Строительно-промышленный комплекс Северо-запада», Ассоциации риэлтеров Санкт-Петербурга и Ленинградской области, Союза промышленников и предпринимателей Санкт-Петербурга, Экспертного совета по определению надежности предприятий строительного комплекса, Союза строительных объединений и организаций.

Холдинг Setl Group проводит активную политику регионального развития. Открыты филиалы брокерских подразделений в ряде российских городов – Омске, Калининграде, Ярославле, Мурманске, развивается загородный девелопмент в Финляндии. В ближайших планах выход в Киев и ряд других городов.

Переход нашей компании на международные стандарты финансовой отчетности и размещение дебютного облигационного займа – планомерный шаг на пути освоения публичного рынка капитала.

Цель первого займа - развитие адресной программы и рефинансирование кредитного портфеля.

В перспективе планируется выход на международный фондовый рынок и размещение акций.

В нашем бизнесе мы всегда придерживались принципов открытости, порядочности, добросовестности. Эти принципы мы также положим в основу работы с публичным рынком капитала. Уверен, мы сможем оправдать ожидания инвесторов и стать для них перспективным и стабильным партнером. Гарантом этого успешного сотрудничества станет наш многолетний успешный бизнес, неоднократно продемонстрировавший свою устойчивость и высокий потенциал роста. Искренне благодарен всем тем, кто уже оценил и оценит по достоинству нашу компанию как серьезного и перспективного партнера в сфере инвестирования средств в недвижимость в рамках крупного развивающегося бизнеса.

С уважением,

Генеральный директор ООО «Сэтл Групп» Максим Шубарев.

СОДЕРЖАНИЕ:

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ	6
ОПИСАНИЕ ХОЛДИНГА SETL GROUP	10
История развития	12
Структура	14
Руководство	15
ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ	20
Структура баланса	21
Показатели экономической эффективности	25
ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	28
Девелопмент	29
Генподрядные услуги	35
Поставки строительных материалов	35
Брокерская деятельность	36
Управление недвижимостью	37
Ипотечное агентство	37
Региональная программа	38
Компьютерные технологии	38
ОБЗОР РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА	42
Основные тенденции рынка жилья Санкт-Петербурга	42
SWOT-анализ	46
КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	47

О ПОРЯДКЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНФОРМАЦИИ

Настоящий меморандум носит исключительно информационный характер и не является документом или частью пакета документов, подлежащих предоставлению в регистрирующие или иные государственные органы Российской Федерации или какого-либо иностранного государства в связи с регистрацией ценных бумаг, упомянутых в данном документе. При ознакомлении с данным меморандумом каждому потенциальному инвестору рекомендуется самостоятельно ознакомиться с Проспектом ценных бумаг, Решением о выпуске и другими официальными документами. Данный меморандум не может рассматриваться в качестве средства побуждения к действиям любого характера с ценными бумагами Эмитента или компании, которые упомянуты в настоящем документе. Основной целью Информационного меморандума является предоставление потенциальным инвесторам дополнительной информации об Эмитенте облигаций, Поручителях и других участниках размещения, сверх нормативного объема, предусмотренного российским законодательством. Ни одно лицо не уполномочено предоставлять в связи с размещением облигаций какую-либо информацию или делать какие-либо иные заявления, за исключением информации и заявлений, содержащихся в Проспекте ценных бумаг, Решении о выпуске и Информационном меморандуме. Если такая информация была предоставлена или такое заявление было сделано, то на них не следует опираться как на информацию или заявления, санкционированные Эмитентом или Организатором финансирования.

Эмитент принимает на себя ответственность за информацию, содержащуюся в Информационном меморандуме, и подтверждает, что эта информация является правдивой и точной во всех существенных фактах и не вводит в заблуждение. Мнения и намерения эмитента, выраженные в настоящем документе, являются добросовестными мнениями и намерениями Эмитента. Ни одна из российских или иностранных национальных, региональных или местных комиссий по рынку ценных бумаг или какой-либо иной орган, регулирующий порядок совершения операций с ценными бумагами, не давал никаких специальных рекомендаций по поводу приобретения облигаций. Кроме того, вышеуказанные органы не рассматривали настоящий документ, не подтверждали и не определяли его адекватность или точность. Эмитент принимает на себя ответственность только за правильное воспроизведение представленной им вышеуказанной информации, не принимает на себя иных обязательств, не делает никаких иных заявлений и не предоставляет иных гарантий относительно такой информации. Ни Эмитент, ни другие участники сделки не принимают на себя никаких обязательств по обновлению данных, мнений выводов, содержащихся в настоящем меморандуме после даты его опубликования.

Заявления, относящиеся к Поручителю и Организатору, опираются на информацию, предоставленную ими Эмитенту, исключительно для использования в настоящем документе. Ни вручение Информационного меморандума, ни размещение облигаций, ни при каких обстоятельствах не подразумевают отсутствия возможности неблагоприятных изменений в состоянии дел Эмитента после даты Информационного меморандума, либо после даты внесения последних изменений и/или дополнений в информационный меморандум, равно как и то, что любая информация, предоставленная в связи с размещением облигаций, является верной на какую-либо дату, следующую за датой предоставления такой информации или за датой, указанной в документах, содержащих такую информацию, если эта дата отличается от даты предоставления информации.

В связи с тем, что вложения в ценные бумаги российских компаний сопряжены с риском, при принятии инвестиционного решения мы рекомендуем инвесторам самостоятельно определять для себя значимость информации, содержащейся в настоящем Информационном меморандуме, и при рассмотрении возможности приобретения облигаций опираться на исследования и иные проверки, которые могут быть сочтены необходимыми.

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Вниманию инвесторов предлагаются облигации ООО «Сэтл Групп» (далее – Эмитент) - головной компании инвестиционного холдинга Setl Group (до 2006 г. - Корпорация «Петербургская Недвижимость»).

В 2006 году руководством Холдинга было принято решение о выходе на рынок публичных заимствований. Это очередной и закономерный этап в развитии компании, являющейся сегодня одним из крупнейших финансово-промышленных объединений Северо-западного региона.

Дальнейшее развитие компании предусматривает переход на качественно новый уровень финансирования, достичь которого можно путем выхода на рынки публичных заимствований. Первым этапом в достижении этой цели является размещение облигационного займа.

Объем размещаемого облигационного займа составляет 1 000 000 000 рублей, срок обращения выпуска – 5 лет. Ставка купона на все пять лет обращения облигаций будет установлена в ходе конкурса при размещении.

Эмитент выпуска - ООО «Сэтл Групп» - выполняет функции управляющей компании, осуществляя финансовое управление, маркетинговое консультирование, управление трудовыми ресурсами в рамках Холдинга Setl Group.

Основные цели выпуска:

- **развитие адресной программы (до 40% объема привлекаемых средств);**
- **рефинансирование кредитного портфеля (до 60% объема привлекаемых средств);**
- **позиционирование брэнда Эмитента на публичном рынке долгового капитала.**

Поручителями по облигационному займу выступают ООО «Пальмира» - собственник бизнес-центра площадью более 8 тыс. кв. м. (вид деятельности - сдача недвижимости в аренду), а также дочерние компании Эмитента – ООО «Сэтл Сити» (вид деятельности – девелопмент и строительство) и ООО «Центр развития проектов «Петербургская Недвижимость» (вид деятельности – брокеридж на рынке жилой и коммерческой недвижимости).

Поручители несут солидарную с Эмитентом ответственность за исполнение обязательств по облигациям, в том числе по приобретению облигаций в порядке, сроки и на условиях, предусмотренных Решением о выпуске ценных бумаг и Проспектом ценных бумаг.

ОСНОВНЫЕ ПАРАМЕТРЫ ЗАЙМА

ЭМИТЕНТ	<p>ООО «Сэтл Групп» Местонахождение: Российская Федерация, 196066, г. Санкт-Петербург, Московский пр., д.212 лит. А Сайт: www.invest.spbrealty.ru, www.spbrealty.ru Телефон/факс: (812) 327-92-62 e-mail: ir@spbrealty.ru</p>
ПОРУЧИТЕЛИ	<p>ООО «Сэтл Сити» Местонахождение: Российская Федерация, 196066, г. Санкт-Петербург, Московский пр., д.212, лит. А Телефон/факс: (812) 327-92-62</p> <p>ООО «Центр развития проектов «Петербургская Недвижимость» Местонахождение: Российская Федерация, 196066, г. Санкт-Петербург, Московский пр., д.212, лит. А Телефон/факс: (812) 324-56-06</p> <p>ООО «Пальмира» Местонахождение: Российская Федерация, г. Санкт-Петербург, 10-я линия ВО, д.17, литер Б, пом.1Н Телефон/факс: (812) 355-55-55</p>
ФОРМА ВЫПУСКА	Облигации неконвертируемые процентные документарные на предъявителя с обязательным централизованным хранением
ОБЪЕМ ВЫПУСКА	1 000 000 000 (Один миллиард) рублей
НОМИНАЛ ОБЛИГАЦИИ	1 000 (Одна тысяча) рублей
ДАТА РЕГИСТРАЦИИ	22 июня 2006 года
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ РЕГИСТРАЦИОННЫЙ НОМЕР	4-01-36160-R
СРОК ОБРАЩЕНИЯ	5 лет (1820 дней)
КУПОННЫЙ ПЕРИОД	6 месяцев (182 дня)
КОЛИЧЕСТВО КУПОНОВ	10
СТАВКА КУПОНА	Ставка первого и всех последующих купонов определяется в ходе конкурса при размещении
ОФЕРТА НА ВЫКУП	Один год с даты начала размещения облигаций
СПОСОБ РАЗМЕЩЕНИЯ	Открытая подписка на ЗАО «ФБ ММВБ», конкурс по ставке первого купона
ЦЕНА РАЗМЕЩЕНИЯ	1 000 (Одна тысяча) рублей (100% от номинальной стоимости облигации)
ОРГАНИЗАТОР ТОРГОВ	<p>Закрытое акционерное общество «Фондовая биржа ММВБ» Местонахождение и почтовый адрес: Российская федерация, 125009, г. Москва, Большой Кисловский пер., д. 13, стр.1. Телефон: (495) 234-48-11</p>
ПЛАТЕЖНЫЙ АГЕНТ	<p>Некоммерческое партнерство «Национальный депозитарный центр» Местонахождение: Российская Федерация, 125009, г. Москва, Средний Кисловский пер., д. 1/13 стр. 4 Телефон: (495) 956-27-90, (495) 956-27-91</p>

ДЕПОЗИТАРИЙ	Некоммерческое партнерство «Национальный депозитарный центр» Местонахождение: Российская Федерация, 125009, г. Москва, Средний Кисловский пер., д. 1/13 стр. 4 Телефон: (495) 956-27-90, (495) 956-27-91
ОРГАНИЗАТОР ВЫПУСКА И АНДЕРРАЙТЕР	Закрытое акционерное общество «Планета Капитал» Местонахождение: Российская Федерация, 191123, г. Санкт-Петербург, Манежный пер., д. 14 Сайт: www.planacap.ru Телефон: (495) 737-09-08, (812) 327-37-17 Факс: (812) 327-39-78 ФИНАНСОВАЯ КОРПОРАЦИЯ «УРАЛСИБ» Местонахождение: Российская Федерация, 119048, г. Москва, ул. Ефремова, д. 8 Сайт: www.uralsibcap.ru Телефон: (495) 785-12-08 Факс: (495) 785-12-06
ВТОРИЧНОЕ ОБРАЩЕНИЕ	ЗАО «ФБ ММВБ» и внебиржевой рынок

1 ОПИСАНИЕ ХОЛДИНГА SETL GROUP



ОПИСАНИЕ ХОЛДИНГА SETL GROUP

Холдинг Setl Group (до 2006 г. - Корпорация «Петербургская Недвижимость») - один из крупнейших игроков рынка недвижимости Северо-запада, активный член профессионального сообщества, лауреат престижных отраслевых конкурсов.

Холдинг объединяет ряд специализированных компаний, охватывающих своей деятельностью все сегменты рынка недвижимости. Компании Группы Setl Group работают в таких отраслях экономики, как девелопмент и инвестиционная деятельность, строительство, поставки строительных материалов, брокеридж в сфере жилой и коммерческой недвижимости, управление торговыми и бизнес-центрами, ипотечное кредитование.

Таблица 1. Основные операционные показатели (по МСФО), тыс. руб.:

Показатели	2005 (аудир.)	2006* (предварит.)	2007 (прогноз)
Выручка	2 358 390	2 308 868	3 241 303
Валовая прибыль	441 260	485 638	644 924
Чистая прибыль	162 344	216 801	427 177
ЕБИТДА	348 251	385 230	617 687
Собственный капитал**	890 969	1 108 043	1 535 496
Заемные средства	581 845	1 435 314	2 419 833

* - здесь и далее: показатели за 2006 год представлены по данным предварительной комбинированной отчетности по МСФО.

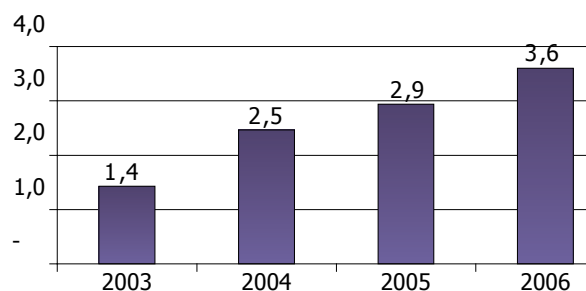
** - с учетом чистых активов и доли меньшинства.

Таблица 2. Структура выручки (без внутренних оборотов) и чистой прибыли Холдинга (по МСФО), тыс. руб.:

	2005				2006			
	выручка	доля	чистая прибыль	доля	выручка	доля	чистая прибыль	доля
Девелопмент	1 611 267	68%	103 914	64%	1 298 672	56%	112 316	52%
Строительство и подрядные услуги	26 007	1%	1 879	1%	190 359	8%	19 981	9%
Брокеридж	58 144	2%	5 520	3%	127 811	6%	16 772	8%
Поставки стройматериалов	339 076	14%	34 311	21%	350 114	15%	38 702	18%
Управление недвижимостью	199 618	8%	12 013	7%	211 079	9%	24 034	11%
Прочие	124 278	5%	4 707	3%	130 833	6%	4 996	2%
ИТОГО	2 358 390	100%	162 344	100%	2 308 868	100%	216 801	100%

Совокупный оборот Группы по итогам 2006 г. составил более 3,6 млрд. руб. Данный показатель представляет собой сумму поступлений на расчетные счета (очищенную от кредитных средств и внутренних оборотов), в том числе поступления средств дольщиков по текущим объектам. Отклонение суммы выручки от величины оборотов обусловлено особенностями ведения бухгалтерского учета в строительстве (поступления средств дольщиков прошлых периодов признаются выручкой в момент передачи квартир в сданных объектах).

Рисунок 1. Динамика оборотов по расчетным счетам Холдинга Setl Group, млрд. руб.



Основным направлением деятельности Холдинга является девелопмент. Setl Group выстраивает стандарты деятельности по принципу «качество во всем». Такой подход распространяется на все звенья технологической цепи – от выбора земельного участка и проектирования до формирования «начинки» здания.

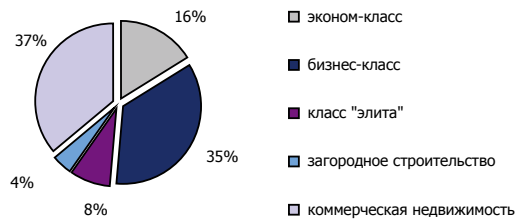
Площадь сданных в эксплуатацию объектов на начало 2007 г. составляет 230,4 тыс. кв. м, в процессе разработки и реализации находятся проекты по строительству жилой и коммерческой недвижимости общей площадью более 600 тыс. кв.м.



* - план ввода составлен по объектам, на строительство которых получена разрешительная документация.

Строительство ведется во всех сегментах: от типового жилья до «элиты», основной объем проектов текущей адресной программы сконцентрирован на **жилой недвижимости бизнес-класса и коммерческой недвижимости**.

Рисунок 3. Структура текущей адресной программы Setl Group по типам недвижимости



Основные принципы работы Группы компаний Setl Group – комплексный подход к бизнесу, интеграция различных направлений деятельности с целью увеличения капитализации компании.

Стратегические планы Холдинга предусматривают дальнейшее развитие уже существующих направлений деятельности, а также выход на региональные рынки. В настоящий момент деятельность Setl Group осуществляется в Санкт-Петербурге, Ленинградской области и Калининграде, открыты филиалы в ряде российских городов – Омске, Ярославле, Мурманске. Ведется строительство загородной недвижимости в курортных районах Финляндии.

Основные преимущества Холдинга Setl Group:

- Устойчивые позиции на рынке недвижимости Северо-западного региона.
- Подготовка отчетности по МСФО, аудит отчетности за 2005 год компанией KPMG.
- Рейтинг кредитоспособности от рейтингового агентства «Эксперт РА» на уровне В++.
- Сформированный портфель проектов по строительству жилой и коммерческой недвижимости, в том числе проекты комплексной застройки территорий. Общая площадь объектов в рамках проектов, находящихся на различных стадиях реализации, составляет более 600 тыс. кв.м.
- Диверсификация направлений бизнеса, охват всех сегментов рынка недвижимости.
- Программа развития бизнеса предусматривает открытие представительств Setl Group в крупнейших административных центрах России.

История развития

1994

В 1994 году компания начинает свою деятельность со строительства жилого дома по индивидуальному проекту в Калининском районе Санкт-Петербурга. Дом был сдан в эксплуатацию в 1995 году. В дальнейшем строительство жилья становится ключевым направлением бизнеса.

1995

Руководство компании принимает решение о расширении и диверсификации бизнеса. В 1995 году создано **ЗАО «Агентство «Петербургская Недвижимость»**, специализирующееся на оказании риэлтерских услуг.

1996

Агентство «Петербургская Недвижимость» активно развивается и входит в тройку лидеров вторичного рынка недвижимости Санкт-Петербурга.

1997

Продолжается освоение новых видов брокерской деятельности, в том числе на рынке строящейся и коммерческой недвижимости. В 1997 году компания впервые предложила рынку новую услугу - профессиональную продажу строящегося жилья, которой по сегодняшний день занимается **ООО «Центр развития проектов «Петербургская Недвижимость»**.

1998

Компанией предпринят выход в сегмент недвижимости коммерческого назначения. Создано **ООО «Управляющая компания «Петербургская Недвижимость»**, основным направлением деятельности которого становится управление объектами коммерческой недвижимости. Приобретен первый крупный объект - бизнес-центр «Обводный, 24».

1999

Группа осваивает очередное направление работы – поставки строительных материалов. Создается **ООО «Инвестстрой»**, которое в скором времени входит в число крупнейших региональных поставщиков, обеспечивая материалами не только собственные объекты «Петербургской Недвижимости», но и десятки других строительных площадок Санкт-Петербурга.

В том же году создается подрядная организация ООО «Монолитком» - впоследствии **ООО «Строительное управление «Петербургская Недвижимость»**, - которая осуществляет строительные-монтажные работы на объектах Строительной компании «Петербургская недвижимость» и выполняет заказы сторонних строительных организаций.

2001

Корпорация «Петербургская Недвижимость» становится лауреатом конкурса «Лучшая брокерская фирма России», многократным лауреатом конкурса в сфере недвижимости «Каисса».

2002

Предпринят выход на рынок недвижимости и строительства Калининграда, где открывается **ООО «Объединенный Строительный Трест»**. Компания приступает к поиску и разработке участков под застройку и в течение следующих двух лет реализует первые проекты жилых домов. В текущих планах компании - развитие адресной программы и выход на новые строительные площадки региона.

2003

Создается **ООО «Авангард Системы Мультимедиа»** - компания, специализирующаяся на разработке программного обеспечения и мультимедиа-программ.

2004

Компания приступает к реализации крупного девелоперского проекта в сфере гостиничного бизнеса. В мае 2004 года в историческом центре Петербурга открылся новый отель международного класса «три звезды» - **«Андерсен Отель»**.

Одной из первых в Санкт-Петербурге «Петербургская Недвижимость» начинает работать в сфере комплексного развития крупных территорий. Получено разрешение Правительства на подготовку концепций развития двух территорий площадью 21 и 32 Га в Приморском районе Санкт-Петербурга и Петродворце.

2005

Предпринят выход на рынок загородного строительства. Первый проект - поселок из 22 коттеджей «Рыбацкая деревня» реализуется во Всеволожском районе. Ведется подготовка нескольких проектов коттеджных поселков в Курортном районе Санкт-Петербурга, а также Приозерском, Всеволожском районах Ленинградской области.

Президент компании Максим Шубарев избран на пост президента Ассоциации «Строительно-промышленный комплекс Северо-Запада».

Вице-президент компании Вячеслав Семененко занимает пост президент-электа Ассоциации риэлтеров Санкт-Петербурга и Ленинградской области.

2006

В целях повышения прозрачности произведена реструктуризация и ребрендинг Группы компаний «Петербургская Недвижимость», результатом которой стало создание Холдинга Setl Group во главе с ООО «Сэтл Групп».

Холдинг переходит на ведение финансовой отчетности по Международным стандартам, подготовлена комбинированная отчетность за 2005 год. Аудитором выступила международная компания KPMG.

Начинается подготовка к распространению бизнеса компании в регионы. Открываются филиалы в Ярославле, Омске, Мурманске. Готовятся к открытию представительства в Новгороде, Томске, Ульяновске, Новороссийске, Киеве.

Новая компания в структуре Холдинга – Setl-North Europe – приобретает земельные участки и начинает строительство коттеджных поселков в курортных районах Финляндии (Тахко, Руоколахти).

Совместно с Северо-западным банком Сбербанка России разработана и запущена новая для региона схема финансирования и реализации строительных проектов – целевое фондирование. Подписаны первые кредитные договоры на общую сумму 1,45 млрд. руб.

Принято решение о выходе на публичный рынок капитала. Ведется подготовка к выпуску дебютного облигационного займа объемом 1 000 000 000 рублей.

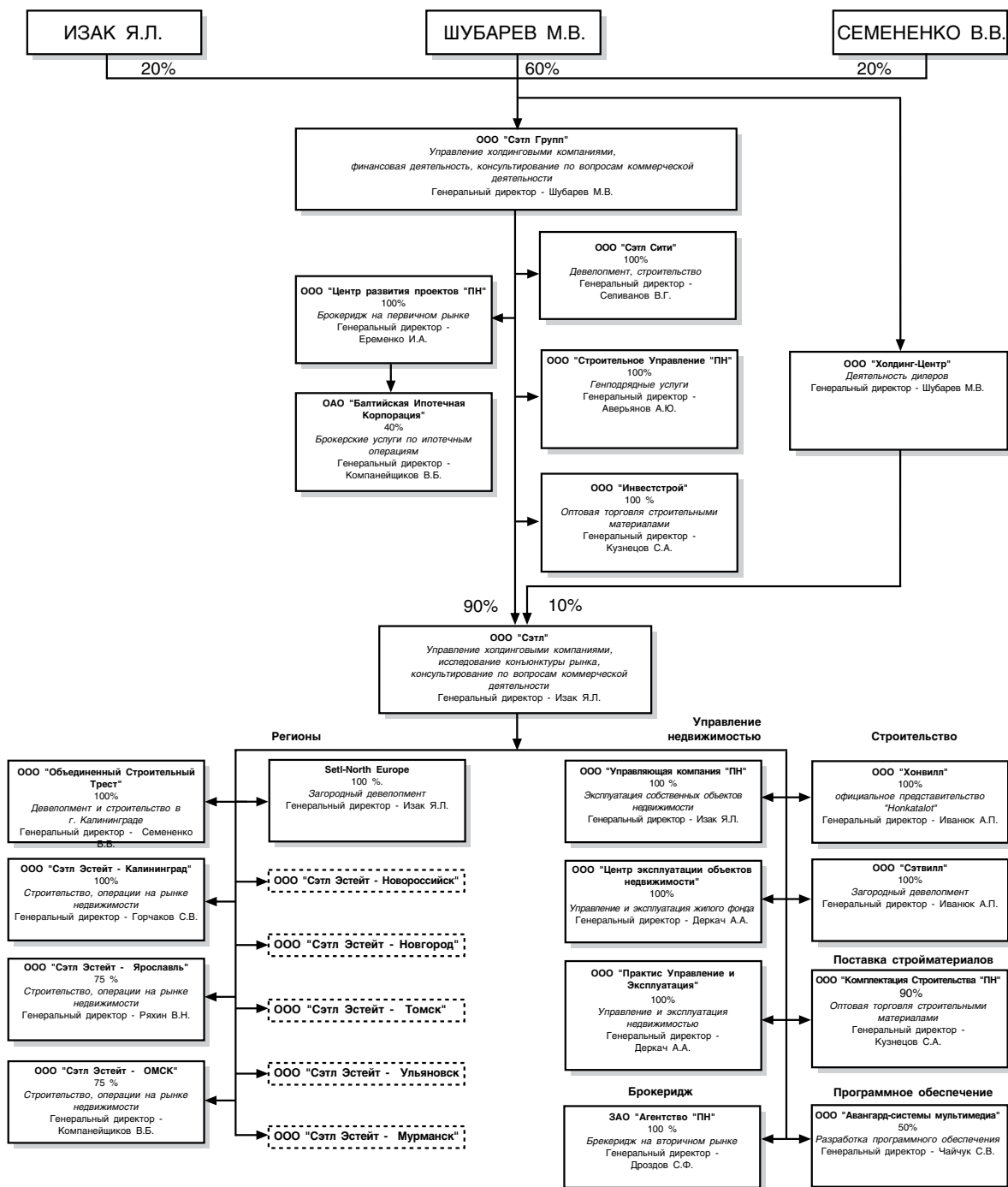
Структура

Группа компаний Setl Group представляет собой вертикально интегрированную холдинговую структуру, во главе которой находится ООО «Сэтл Групп».

Участниками ООО «Сэтл Групп» являются физические лица: Шубарев Максим Валерьевич (доля 60%), Изак Ян Леонидович (доля 20%) и Семенов Вячеслав Васильевич (доля 20%).

В 2005-2006 гг. в целях повышения прозрачности была проведена работа по оптимизации структуры собственности, в результате которой ООО «Сэтл Групп» нарастила долю в основных бизнесах до 100% (ООО «Сэтл» - 90%).

Организационная структура Холдинга Setl Group



В консолидированную отчетность Холдинга входит ОАО «Авангард» (доля Холдинга в акционерном капитале предприятия по состоянию на 01.01.2007 г. составляет 52,2%). ОАО «Авангард» осуществляет научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, производство микро- и радиоэлектронного оборудования на рынках РФ и других стран. Также «Авангард» ведет деятельность по сдаче в аренду принадлежащего ему имущества (объекты недвижимости). Доля предприятия в совокупной выручке Холдинга составляет 8% и 9% в 2005 г. и 2006 г. соответственно. Однако основные средства ОАО «Авангард» формируют 70% основных средств и 60% инвестиционной собственности Холдинга (по данным за 2005 г.).

ООО «Пальмира» (поручитель по займу) не входит в консолидированную отчетность Холдинга, в силу отсутствия аффилированности. Компания занимается сдачей в аренду принадлежащего ей бизнес-центра класса «С». Объект общей площадью 8158 кв.м расположен по адресу: наб. Обводного канала, 24. Балансовая стоимость объекта составляет 6 997 тыс. руб. Рыночная стоимость объекта по состоянию на 06.10.2006 г. (дата последней оценки) составляет 232 988,6 тыс. руб.

Руководство



Шубарев Максим Валерьевич

Президент Корпорации «Петербургская Недвижимость»

Генеральный директор ООО «Сэтл Групп»

Родился в Ленинграде в 1968 г. В 1993 году окончил Санкт-Петербургский государственный технический университет по специальности «Экономика и управление научными исследованиями и проектированием». В 1986-89 гг. служил в ВМФ.

В 1994 г. основал и возглавил Корпорацию «Петербургская Недвижимость».

Награжден рядом государственных и ведомственных наград.

Почетный строитель России.

Президент Ассоциации «Строительно-промышленный комплекс Северо-Запада».



Изак Ян Леонидович

Вице-президент по финансам Корпорации «Петербургская Недвижимость»

Заместитель Генерального директора ООО «Сэтл Групп»

Родился 18 июня 1972 года в Ленинграде. В 1993 году окончил Санкт-Петербургский государственный технический университет по специальности «Инженер-экономист». В 1994 году выступил одним из основателей Корпорации «Петербургская Недвижимость».

Награжден медалью «К 300-летию Санкт-Петербурга», дипломом губернатора Санкт-Петербурга за вклад в развитие строительного комплекса.



Семенов Вячеслав Васильевич

Вице-президент Корпорации «Петербургская Недвижимость»

Родился 17 марта 1970 года. В 1992 году окончил Ленинградский государственный университет. С 1994 по 1995 год возглавлял агентство недвижимости «Кредо-Петербург». В 1995 году пришел в Агентство «Петербургская Недвижимость» на должность генерального директора. В 2002 году назначен вице-президентом Корпорации «Петербургская Недвижимость».

В 2004 году избран на пост президент-электа Ассоциации риэлтеров Санкт-Петербурга и Ленинградской области. В 2006 году занимает пост президента Ассоциации.

Лауреат общественной премии «Каисса» (в номинации «За личный вклад в развитие рынка недвижимости»).



Селиванов Василий Геннадьевич

Генеральный директор ООО «Сэтл Сити»

Родился 22 октября 1976 года. В 1998 году окончил Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов по специальности «Финансы и кредит». Имеет богатый опыт работы в финансовой сфере (ЗАО «Сбербанк-Капитал», ОАО «Банк «Санкт-Петербург»).

В 2000 году пришел в Корпорацию «Петербургская Недвижимость» на должность заместителя финансового директора.

С октября 2002 года – генеральный директор ООО «Сэтл Сити» (до декабря 2006 г. – ООО «Строительная компания «Петербургская Недвижимость»).



Еременко Илья Анатольевич

Генеральный директор ООО «Центр развития проектов «Петербургская недвижимость»

Родился 15 июля 1974 года. Окончил Санкт-Петербургский государственный технический университет по специальности «Экономика и управление на предприятии». В 1995 году приступил к работе в отделе продаж Строительной компании «Петербургская недвижимость». С 1999 по 2003 год последовательно назначается на должности начальника отдела маркетинга, исполнительного директора и, наконец, генерального директора ООО «Центр развития проектов «Петербургская недвижимость».



Аверьянов Александр Юрьевич

Генеральный директор ООО «Строительное управление «Петербургская недвижимость»

Родился 23 февраля 1969 года. Окончил Оренбургский государственный технический университет по специальности «Инженер-электрик». В 2000 году пришел на должность начальника электромонтажного участка ООО «МонолитКом». В 2004 году назначен на должность генерального директора ООО «МонолитКом-Электро». С 2005 года – генеральный директор ООО «Строительное управление «Петербургская недвижимость».



Дроздов Сергей Федорович

Генеральный директор ЗАО «Агентство «Петербургская недвижимость»

Родился 6 мая 1966 года. Окончил Ленинградский горный институт. Начал работу в Корпорации в 1996 году на должности менеджера по продажам в Агентстве.

С 1999 года - директор Департамента продаж жилого фонда, с 2001 года – исполнительный директор Агентства. В 2003 году был назначен на должность генерального директора.



Кузнецов Сергей Александрович

Генеральный директор ООО «Инвестстрой»

Родился 30 июня 1966 года. Окончил Ленинградский государственный университет. В 1993-1996 гг. обучался в аспирантуре Санкт-Петербургского государственного педагогического университета им. Герцена. В 1998 году приступил к работе в ООО «Центр развития проектов «Петербургская недвижимость» в должности менеджера по контрактам, с 1999 года переведен на должность директора Управления комплектации строительства.

С 2000 года исполняет обязанности генерального директора ООО «Инвестстрой».

**Горчаков Сергей Валентинович****Исполнительный директор ООО «Объединенный Строительный Трест», г. Калининград**

Родился 29 апреля 1975 года. Окончил Калининградский Государственный Технический Университет по специальности «Промышленное и гражданское строительство».

Пришел в компанию «Объединенный строительный трест» на должность исполнительного директора в феврале 2003 г. – практически с момента ее основания.

Один из ключевых факторов успеха Холдинга - это слаженная, эффективная работа ее специалистов.

Общее число сотрудников на текущий момент достигает полутора тысяч человек. Компания уделяет повышенное внимание кадровой политике, разрабатывая эффективные программы повышения квалификации, системы поощрения и мотивации специалистов, создавая наиболее благоприятные условия для профессионального роста и творческой реализации своих сотрудников.

В частности, Холдингом утвержден нормативный документ – **Кодекс корпоративного управления**, который направлен на развитие социальной политики, расширение информационной открытости, обеспечение эффективной защиты прав и интересов сотрудников. Кодекс включает в себя такие подразделы как Положение о корпоративном управлении, Положение об информационной политике, Положение о социальной политике.

2 ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ



ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

В целях финансового анализа вниманию инвесторов предлагается официальная комбинированная финансовая отчетность Группы компаний «Петербургская Недвижимость» (начиная с 2006 г. – Холдинг Setl Group) за 2005 г., подготовленная в соответствии с Международными Стандартами Финансовой Отчетности (МСФО), аудированная компанией KPMG. Кроме того, приводятся предварительные данные за 2006 г. и прогноз на 2007 г.

Комбинированный бухгалтерский баланс, тыс. руб.

	2004 не аудир.	2005 аудир.	2006 предварит.	2007 прогноз	Прим.
АКТИВЫ					
Внеоборотные активы					
Основные средства	984 510	925 649	813 881	891 767	Табл. 3
Инвестиционная собственность	476 782	793 917	913 005	1 004 305	Табл. 4
Финансовые вложения в зависимые общества	0	19 469	19 387	0	
Нематериальные активы	4 241	5 480	5 355	5 326	
Отложенные налоговые активы	0	1 221	1 538	1 687	
Прочие внеоборотные активы	8 610	8 616	6 832	7 046	
	1 474 143	1 754 352	1 759 998	1 910 131	
Оборотные активы					
Финансовые вложения	3 906	10	0	0	
Запасы	1 696 724	1 423 483	1 955 062	4 200 512	Табл. 5
Дебиторская задолженность	306 950	459 834	461 728	186 897	
Денежные средства и их эквиваленты	52 992	113 866	84 804	71 368	
	2 060 572	1 997 193	2 501 594	4 458 777	
Итого активы	3 534 715	3 751 545	4 261 592	6 368 908	Рис. 4
ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И КАПИТАЛ					
Капитал					
Обыкновенные акции	7 633	7 633	7 763	7 895	
Привилегированные акции	2 546	2 546	2 589	2 633	
Нераспределенная прибыль	424 285	432 458	443 958	498 311	
Итого капитал, приходящийся на долю акционеров материнской компании	434 464	442 637	454 310	508 839	
Доля меньшинства	425 684	433 639	443 139	454 079	
Собственный капитал, всего	860 148	876 276	897 449	962 918	
Чистые активы, приходящиеся на долю акционеров группы	-147 552	-2 952	192 849	554 733	
Долгосрочные обязательства					
Кредиты и займы	11 605	453 430	1 056 086	2 310 433	Табл. 7
Обязательства по отложенному налогу	241 303	273 387	283 800	325 460	
	252 908	726 817	1 339 886	2 635 893	
Краткосрочные обязательства					
Доля меньшинства	332	17 645	17 745	17 845	
Кредиты и займы	386 120	128 415	379 228	109 400	Табл. 7
Кредиторская задолженность и резервы	2 182 759	2 005 344	1 434 435	2 088 119	Табл. 6
	2 569 211	2 151 404	1 831 408	2 215 364	
Итого обязательства и чистые активы, приходящиеся на долю акционеров группы	2 674 567	2 875 269	3 364 143	5 405 990	
Итого обязательства и капитал:	3 534 715	3 751 545	4 261 592	6 368 908	Рис. 5

Отчет о прибылях и убытках, тыс. руб.

	2005 аудир.	2006 предварит.	2007 прогноз
Выручка от реализации	2 358 390	2 308 868	3 241 303
Себестоимость реализации	-1 917 130	-1 823 230	-2 596 379
Валовая прибыль	441 260	485 638	644 924
Коммерческие расходы	79 899	81 412	83 453
Административные расходы	123 779	125 618	128 268
Налоги, за исключением налога на прибыль	7 048	8 097	10 127
Переоценка инвестиционной собственности	243 387	119 088	91 300
Прочие операционные доходы	2 953	4 157	3 891
Резерв по возможным претензиям	-88 412	- 42 643	51 176
Прочие операционные расходы	69 353	25 521	33 421
Финансовые доходы	3 925	5 121	4 327
Финансовые расходы	49 031	41 135	31 175
Доля в убытках зависимых обществ	- 531	- 613	0
Прибыль до налогообложения	273 472	288 965	509 174
Налог на прибыль	111 128	72 164	81 997
Чистая прибыль за год	162 344	216 801	427 177
Приходящаяся на:			
Аktionеров материнской компании	153 578	207 301	416 237
Доля меньшинства	8 766	9 500	10 940
	162 344	216 801	427 177

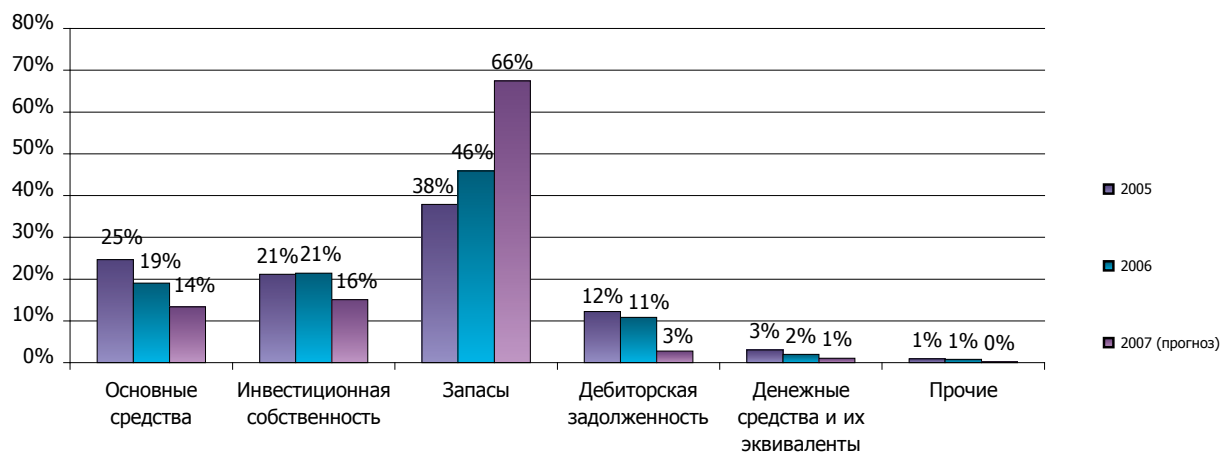
СПРАВОЧНО:

Амортизация	48 213	46 052	46 254
Сумма процентов к уплате*	26 566	50 213	62 259

* - сумма процентов к уплате состоит из некапитализированных процентов периода, а также процентов, отнесенных на себестоимость объектов строительства, сдаваемых в эксплуатацию в отчетном периоде.

Структура баланса

Рисунок 4. Структура активов Группы, %



ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

В структуре **внеоборотных активов** наибольшую долю составляют основные средства и инвестиционная собственность. К инвестиционной собственности относятся объекты, находящиеся в собственности с целью получения арендных платежей, увеличения рыночной стоимости капитала или того и другого.

Таблица 3. Структура основных средств, тыс. руб.

	Площадь, кв.м.	2005	2006	2007 (прогноз)
База отдыха	1 622	53 337	50 670	48 003
Административные здания	35 242	587 739	557 217	526 694
Здание спортивно-оздоровительного комплекса	415	8 403	8 176	7 949
Здание гостиницы «Андерсен отель»	4 863	146 111	0	0
Земельные участки (Финляндия)	183 700	0	59 623	168 769
Прочие ОС		130 059	138 194	140 351
ИТОГО	225 842	925 649	813 881	891 767

Снижение величины основных средств в 2006 году обусловлено, помимо амортизационных отчислений, продажей гостиницы «Андерсен отель».

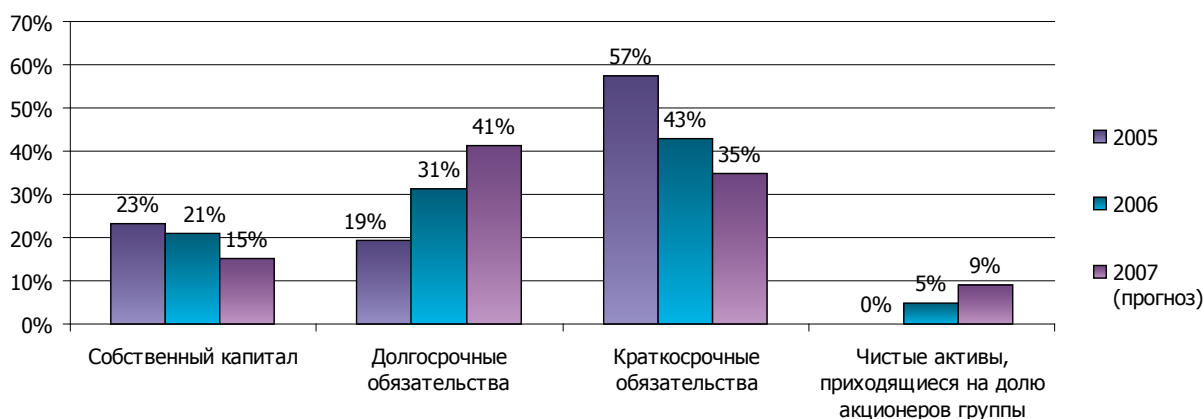
Таблица 4. Структура инвестиционной собственности, тыс. руб.

	Площадь, кв.м.	2005	2006	2007 (прогноз)
Гаражи	2 420	25 643	29 489	32 438
Площади офисного назначения	8 940	128 370	147 625	162 388
Бизнес-центр «Комсомола, 41»	9 168	282 069	324 379	356 817
Склады	4 997	36 551	42 033	46 237
Земельный участок (строительство БЦ «Юбилейный»)	9 569	321 285	369 478	406 426
ИТОГО	35 094	793 917	913 005	1 004 305

Основную долю **оборотных активов** составляют запасы. По статье «запасы» отражаются, в том числе, вложения в объекты незавершенного строительства. Снижение запасов в 2005 г. по сравнению с 2004 г. на 16% обусловлено сдачей в эксплуатацию в 2004-2005 гг. и передачей квартир покупателям по ряду объектов: СПб, пр. Гагарина, 47 (площадь - 27,8 тыс.кв.м), ул. Варшавская, 61, корп. 1 (площадь - 19,3 тыс. кв.м), ул. Сикейроса, 7 (площадь - 11,4 тыс.кв.м), ул. Карпинского, 33 (площадь - 28 тыс. кв.м). Рост показателя запасов в 2006 г. обусловлен наращиванием масштабов деятельности Холдинга - запускается и ведется строительство ряда объектов со сроком сдачи в 2008-2009 гг. (см. адресную программу в разделе «Основные направления деятельности»).

Таблица 5. Динамика запасов, тыс. руб.

	2004	2005	2006	2007 (прогноз)
Запасы	1 696 724	1 423 483	1 955 062	4 200 512
<i>в т.ч. незавершенное строительство</i>	<i>1 656 500</i>	<i>1 371 870</i>	<i>1 904 914</i>	<i>4 125 985</i>

Рисунок 5. Структура пассивов Группы, %

В процессе расширения масштабов деятельности Холдинг активно использует заемный капитал. Общая сумма кредитов и займов в 2005 г. составляет 581 845 тыс. руб. (в т.ч. 78% - долгосрочные), в 2006 г. произошел рост до 1 435 314 тыс. руб. (в т.ч. 74%

- долгосрочные). Увеличение доли кредитных средств связано с переориентированием политики финансирования строительных проектов. Компания привлекает целевые банковские кредиты, что позволяет постепенно отказываться от «дорогих» средств дольщиков и увеличивать рентабельность проектов за счет продаж по более высоким ценам после окончания строительства. Целевое кредитование – это проектное банковское финансирование, залог по которому ограничен самим проектом. Средства дольщиков учитываются в составе краткосрочной кредиторской задолженности.

Таблица 6. Динамика краткосрочной кредиторской задолженности, тыс. руб.

	2004	2005	2006	2007 (прогноз)
Краткосрочная кредиторская задолженность	2 182 759	2 005 344	1 434 435	2 088 119
<i>в т.ч. поступления средств соинвесторов (дольщиков)</i>	<i>1 685 302</i>	<i>1 284 841</i>	<i>1 028 012</i>	<i>1 591 528</i>

В 2006 г. совместно с Северо-западным Банком Сбербанка России компания разработала и запустила принципиально новую для региона схему реализации строительных проектов – целевое фондирование. Целевое фондирование представляет собой кредитование проекта банком с одновременным накоплением средств покупателей на целевых депозитных счетах банка и периодическим уменьшением ставки по кредиту пропорционально объему зарезервированных средств. Подписаны первые кредитные договоры на общую сумму 1,45 млрд. руб.

Преимущества схемы фондирования для застройщика:

- более низкие процентные ставки по кредиту;
- формирование продаж в процессе строительства объекта (резервирование);
- сокращение срока реализации проекта по сравнению с проектным финансированием.

Таблица 7. Структура кредитного портфеля

Заемщик	Наименование банка	Дата начала	Дата окончания	Сумма кредита, тыс. USD/руб.	% по кредиту	01.01.06 тыс. руб.	01.01.07 тыс. руб.	01.01.08 (прогноз) тыс. руб.
Долгосрочные кредиты								
ООО "Сэтл Сити"	ОАО "Банк "Санкт-Петербург"	20.06.2005	19.07.2009	\$ 3 400	13%	97 861	90 100	90 100
		16.02.2005	15.02.2009	\$ 5 000	13%	143 913	132 500	-
		08.06.2006	07.06.2009	215 000р.	15,5%	-	215 000	-
		01.08.2006	31.07.2007	150 000р.	14,5%	-	150 000	-
		22.12.2006	20.12.2010	213 000р.	14,0%	-	213 000	213 000
ООО "Строительное Управление "Петербургская Недвижимость"	ОАО "Банк "Санкт-Петербург"	07.11.2006	01.02.2008	50 000р.	14,0%	-	50 000	-
ООО "Управляющая Компания "Петербургская Недвижимость"		08.07.2005	17.08.2006	5 100р.	15,0%	146 791	-	-
ООО "Сэтл Сити"	Сбербанк	18.10.2006	16.10.2009	505 500р.	13,5%	-	95 358	505 500
		27.10.2006	26.04.2011	949 384р.	12,5%	-	110 128	501 833
ООО "Сэтл Групп"	облигац. займ			1000000р.	12,0%	-	-	1 000 000
ИТОГО долгосрочные кредиты						388 564	1 056 086	2 310 433
Краткосрочные кредиты								
ООО "Сэтл Сити"	ОАО "Банк "Санкт-Петербург"	27.09.2005	16.03.2007	\$ 2 000	12,6%	57 565	53 000	53 000
		20.09.2006	20.03.2007	50 000р.	12,0%	-	50 000	50 000
		31.10.2006	30.10.2007	60 000р.	14,0%	-	60 000	-
ООО "Центр развития проектов "Петербургская Недвижимость"	ОАО "Банк "Санкт-Петербург"	11.09.2006	10.09.2007	20 000р.	14,0%	-	19 250	-
		11.09.2006	10.09.2007	8 000р.	12,5%	-	1 624	-
ООО "Инвестстрой "	ОАО "Банк "Санкт-Петербург"	16.02.2005	15.02.2006	\$ 1 400	15,0%	26 768	-	-
		10.02.2006	09.02.2007	6 400р.	12,5%	-	4 892	-
		09.02.2007	08.02.2008	6 400р.	11,5%	-	-	6 400
ООО "Строительное Управление "Петербургская Недвижимость"	ОАО "Банк "Санкт-Петербург"	17.02.2006	16.02.2007	5 000р.	15,0%	-	5 000	-
		20.09.2006	20.03.2007	50 000р.	12,0%	-	50 000	-
		02.11.2006	30.04.2007	12 000р.	14,0%	-	12 000	-
		23.05.2005	22.05.2006	7 000р.	13,0%	7 000	-	-
ООО "Сэтл Сити"	ПромСтрой Банк	09.10.2006	09.10.2007	10 000р.	13,0%	-	10 000	-
		08.06.2006	07.12.2007	113 462р.	18,0%	-	113 462	-
ООО "Сэтл Сити"	"МДМ-Банк Санкт-Петербург"	23.06.2005	31.08.2006	\$ 1 467	20,0%	25 166	-	-
ИТОГО краткосрочные кредиты						116 499	379 228	109 400
ИТОГО						505 063	1 501 237	2 419 833

Таким образом, основную долю кредитного портфеля составляют долгосрочные заимствования: 77%, 74% и 95% в 2005г., 2006г. и 2007г. соответственно.

Показатели экономической эффективности

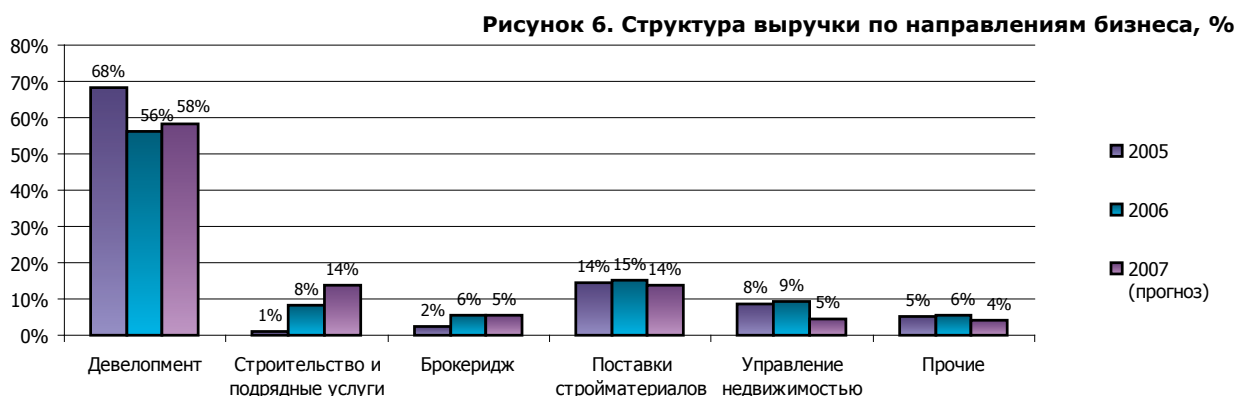


Таблица 8. Структура выручки по направлениям бизнеса, тыс. руб.

	2005	2006	2007 (прогноз)
Девелопмент	1 611 267	1 298 672	1 886 231
Строительство и подрядные услуги	26 007	190 359	445 105
Брокеридж	58 144	127 811	178 046
Поставки стройматериалов	339 076	350 114	452 000
Управление недвижимостью	199 618	211 079	147 487
Прочие	124 278	130 833	132 434
ИТОГО	2 358 390	2 308 868	3 241 303

Таблица 9. Основные операционные показатели, тыс. руб.

	2005	2006	2007 (прогноз)
Выручка	2 358 390	2 308 868	3 241 303
Валовая прибыль	441 260	485 638	644 924
Чистая прибыль	162 344	216 801	427 177
ЕВITDA	348 251	385 230	617 687

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

3 ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

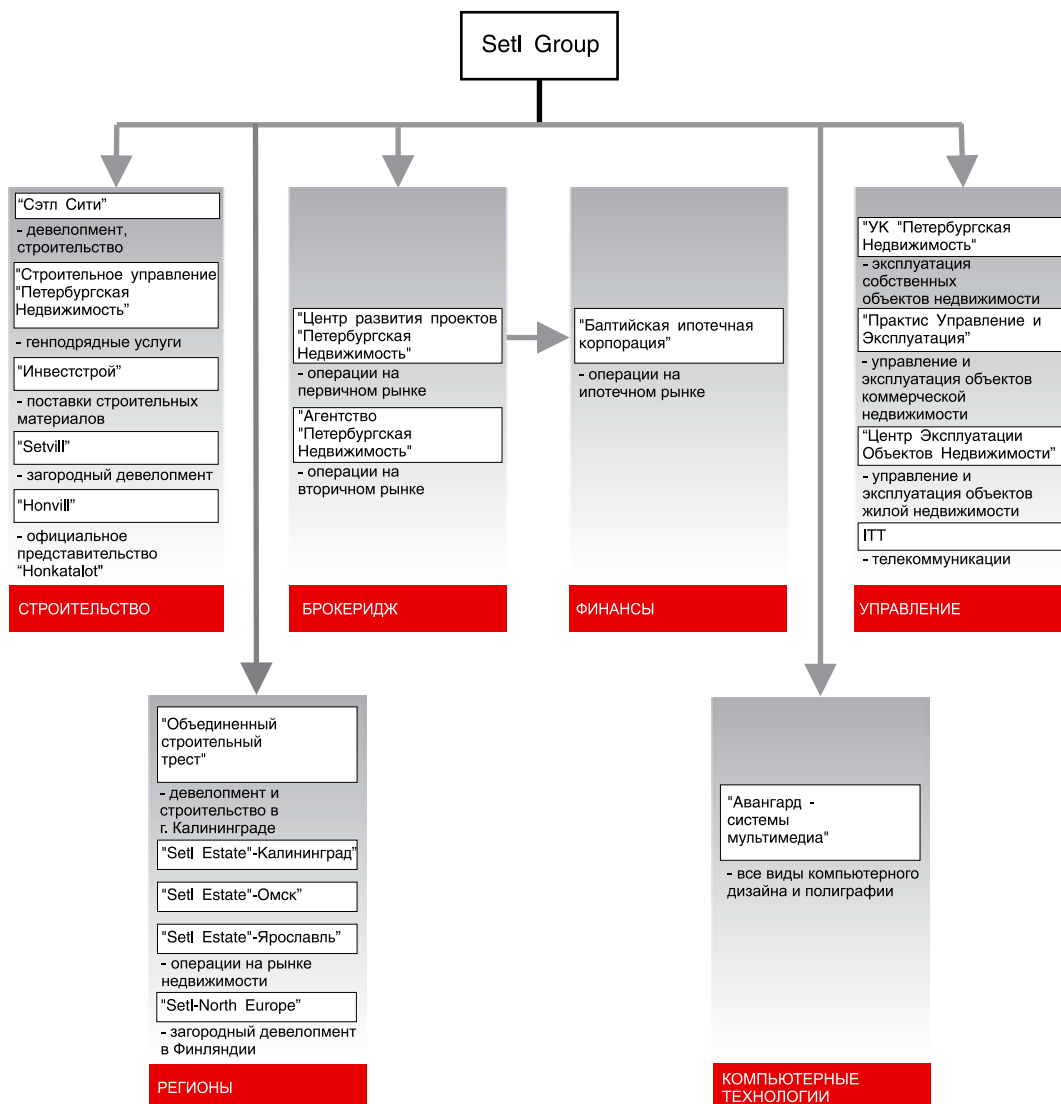


ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Деятельность Холдинга Setl Group развивается по следующим основным направлениям:

- Девелопмент и строительство. Комплексное развитие территорий;
- Поставки строительных материалов;
- Брокерские операции на первичном и вторичном рынках недвижимости;
- Ипотечное кредитование;
- Исследования рынка, консалтинг и управление инвестициями;
- Эксплуатация и управление объектами жилой и коммерческой недвижимости;
- Дизайн и мультимедиа.

Функциональная структура Холдинга Setl Group:



Setl Group представляет собой вертикально интегрированную холдинговую структуру, компании которой обслуживают полный цикл реализации инвестиционно-строительного проекта, начиная от выбора земельного участка под застройку и заканчивая эксплуатацией готового объекта по договору с ТСЖ.

Девелопмент, строительство, поставки стройматериалов

Строительный блок Холдинга объединяет такие виды деятельности как:

- девелопмент и строительство жилой и коммерческой недвижимости, комплексное

- развитие территорий (ООО «Сэтл Сити»),
- загородное коттеджное строительство (ООО «Сэтвилл», ООО «Хонвилл», Setl-North Europe),
- генподрядные услуги (ООО «Строительное управление «Петербургская Недвижимость»),
- поставки строительных материалов (ООО «Инвестстрой»).

Девелопмент

Ведущее направление работы Холдинга - девелопмент, представленное **ООО «Сэтл Сити»** (до 2006 г. - ООО «Строительная компания «Петербургская Недвижимость»). Реализация проектов до 2006 г. велась преимущественно по схеме долевого строительства. Начиная с 2006 г. политика финансирования проектов постепенно переориентируется на схемы проектного банковского кредитования и целевого фондирования.

Динамика показателей вложений в строительство и поступлений средств от соинвесторов представлена в Таблице 10.

Таблица 10. Поступления/вложения в строительство (по сводным управленческим данным), тыс. руб.

	2002	2003	2004	2005	2006
Инвестиционные вложения в строительство	510 521	983 608	1 656 500	1 371 870	1 904 914
в т.ч. по объектам с открытыми продажами	507 448	971 343	1 622 944	1 115 224	1 105 720
Поступления средств соинвесторов (дольщиков)	579 438	1 137 400	1 685 302	1 284 841	1 028 012

Строительство ведется во всех сегментах: от типового жилья до «элиты», основной объем проектов текущей адресной программы сконцентрирован на **жилой недвижимости бизнес-класса и коммерческой недвижимости**.

Площадь сданных в эксплуатацию объектов составляет 230,4 тыс. кв. м, в процессе разработки и реализации находятся проекты по строительству жилой и коммерческой недвижимости общей площадью более 600 тыс. кв.м.

Таблица 11. Сведения о выручке блока девелопмента (по МСФО):

	2005	2006	2007 (план)
Выручка, тыс. руб.	1 622 209	1 298 672	1 886 231
Доля внутренних оборотов в суммарных, %	1%	0%	0%
Выручка, очищенная от внутренних оборотов, тыс. руб.	1 611 267	1 298 672	1 886 231
Доля в общей выручке группы, %	68%	56%	58%

Компания специализируется на строительстве жилой и коммерческой недвижимости во всех ценовых сегментах – от категории массового спроса до премиум-класса, выступая в качестве инвестора, заказчика и застройщика.

За годы работы компания построила и сдала ряд жилых объектов, в числе которых элитные комплексы и типовые многоквартирные дома, торговые объекты и гостиничный комплекс. Основную долю реализованных проектов занимают жилые панельные (53%) и кирпично-монолитные (36%) дома. Адресная программа компании предусматривает перераспределение структуры портфеля проектов в сторону увеличения доли кирпично-монолитных объектов (до 90%).

Компания активно развивает направление **девелопмента в сфере коммерческой недвижимости**. В 2004 году был успешно реализован проект гостиницы класса «три звезды» - «Андерсен отель», расположенной в историческом центре Санкт-Петербурга по адресу: ул.

Чапыгина д.4. Общая площадь гостиницы составляет 4 732 кв.м.

По результатам конкурса «Строитель Санкт-Петербурга и Ленинградской области-2004» компания стала лауреатом в номинации «Лучшая компания в сфере строительства объектов коммерческой недвижимости».

В настоящее время специалистами компании разрабатывается ряд проектов в области торговой и офисной недвижимости, в частности, проекты по созданию бизнес-центров класса «А» общей площадью более 160 тыс. кв. м, расположенных в непосредственной близости от Дворца спорта «Юбилейный» и в районе Малой Охты (Малоохтинский пр.). Адресная программа предусматривает также возведение объектов гостиничного назначения в Центральном районе Санкт-Петербурга и в г. Петродворец («Квартал за Гербом»).

Направление **загородного коттеджного строительства** представляет компания «**Setvill**». В настоящее время компания реализует проекты поселков комфорт-класса «Рыбацкая Деревня» (Всеволожский район, вблизи дер. Островки) и премиум-класса «Lakes`berry club» (Приозерский район, пос. Ягодное).

В 2006 году направление загородного строительства расширилось – в структуре Холдинга появилась компания «**Honvill**» - официальное представительство финской компании «Honkatalot». Партнер был выбран не случайно: компания «Honkatalot» специализируется на производстве и обслуживании высококачественных бревенчатых домов, которые, согласно маркетинговым исследованиям, максимально востребованы в потребительской среде.

В течение ближайших трех лет Setl Group планирует активно развивать данное направление и реализовать проекты коттеджной застройки в наиболее привлекательных районах Ленинградской области (Солнечное, Репино, Пушкин, Вырица).

Кроме того, Холдингом начата деятельность по строительству в Финляндии. В 2006 г. компания **Setl-North Europe** приступила к строительству первых коттеджных поселков в курортных районах Тахко и Руоколаhti. Земельные участки под застройку общей площадью 18,4 Га находятся в собственности компании.

Адресная программа Холдинга Setl Group

	Наименование объекта строительства	Начало строительства	Окончание строительства	Общий метраж (кв. м.)	Класс жилья	% освоения затрат	Средняя цена продажи, (USD/кв.м)
	Санкт-Петербург						
	Текущие проекты			199 505			
1	Полюстрово, 46 (ул. Брюсовская - пр. Мечникова)	3 кв.2005	2 кв.2007	9 503	эконом	82%	1 520
2	"Рыбацкая деревня" (пос. Островки)	3 кв.2005	1 кв.2007	3 329	загород	92%	1 740
3	"Stella Maris" (пр. Динамо, 4)	3 кв.2005	2 кв.2007	2 886	элита	49%	9 000
4	"Статский Советник" (Загородный пр.- ул. Гороховая)	2 кв.2005	3 кв.2007	3 484	элита	48%	3 870
5	Жилой дом, ул. Графтио,5	2 кв.2006	4 кв.2007	5 110	элита	21%	4 390
6	"Континенталь" (Краснопутиловская ул., корп.13)	2 кв.2006	4 кв.2007	14 786	комфорт	27%	2 340
7	"СКУ" (ул. Новолитовская- ул. Диагональная)	2 кв.2006	2 кв.2008	11 949	комфорт	24%	1 950
8	Жилой комплекс, Выборгское шоссе,112	2 кв.2006	3 кв.2008	8 807	комфорт	21%	3 140
9	"Авангард" (Кондратьевский пр.-Бестужевская ул.)	3 кв.2005	4 кв.2008	59 369	эконом	20%	1 570
10	"Южная Корона" (Свирская ул.-Дунайский пр.)	3 кв.2006	1 кв.2009	33 744	эконом	10%	2 010
11	Жилой комплекс, Гагарина пр., 7	1 кв.2007	1 кв.2009	27 853	комфорт	21%	2 690

	Наименование объекта строительства	Начало строительства	Окончание строительства	Общий метраж (кв. м.)	Класс жилья	% освоения затрат	Средняя цена продажи, (USD/ кв.м)
12	Жилой дом, Гражданский пр. 117	3 кв.2006	3 кв.2009	18 686	комфорт	5%	2 190
	ПЛАНЫ						
	Жилые комплексы			182 848			
1	"Квартал за Гребом" (Петродворец, ул. Морского десанта)	4 кв.2007	3 кв.2011	80 220	элита, коммерч.	1%	5 470
2	Жилой комплекс "Чайка" (Приморский пр., д. 46)	4 кв.2007	1 кв.2012	33 037	комфорт	9%	4 290
3	Московский, 181	2 кв.2007	1 кв.2009	8 786	комфорт	3%	3 870
4	Лиговский пр., 1	3 кв.2008	3 кв.2009	2 520	элита		5 140
5	Институтский 21/2	4 кв.2008	4 кв.2010	12 800	комфорт		2 340
6	Ул. Аврова (Петродворец)	2 кв.2008	4 кв.2009	8 123	комфорт		2 500
7	Чапаева-Рентгена (Чапаева, 26)	1 кв.2008	1 кв.2010	18 620	комфорт		3 030
8	Ул. Авангардная, 23	2 кв.2008	2 кв.2010	11 345	комфорт		2 370
9	Ул. Оранжевая, к. 18117-В (Пушкин)	1 кв.2008	2 кв.2010	7 397	комфорт		3 000
	Загородная недвижимость			21 415			
1	"Lakes`berry club" (пос. Ягодное)	1 кв.2007	2 кв.2009	5 100	загород	3%	3 130
2	Островки-2	2 кв.2007	1 кв.2009	825	загород		4 880
3	Ул. Новгородская (Репино)	3 кв.2007	2 кв.2009	5 600	загород	2%	2 900
4	Солнечное-1	3 кв.2007	3 кв.2009	1 800	загород	1%	5 850
5	Солнечное-2	3 кв.2007	3 кв.2009	1 800	загород	1%	4 570
6	Ул. Л. Шмидта, 28 (Вырица)	2 кв.2007	1 кв.2010	6 290	загород	2%	2 360
	Коммерческая недвижимость			188 506			
1	Бизнес-центр рядом с Дв.спорта Юбилейный.	1 кв.2007	1 кв.2009	33 566	коммерческая	5%	3 000
2	Бизнес-центр Комсомола, 41 (реконструкция)	3 кв.2007	1 кв.2009	11 730	коммерческая	1%	
3	Бизнес-сити на Малой Охте (1 очередь)	4 кв.2007	2 кв.2010	81 060	коммерческая		3 760
4	Бизнес-сити на Малой Охте (2 очередь)	2 кв.2009	4 кв.2011	48 010	коммерческая		4 240
5	Гостиница класса 4* на наб. Фонтанки	4 кв.2007	3 кв.2010	14 140	коммерческая		4 136
	Калининград			47 544			
1	ул. Шаманова, г.Пионерский	4 кв.2006	4 кв.2008	11 968	комфорт	3%	1 080
2	ул.В.Дубинина, Калининград	4 кв.2007	4 кв.2008	4 659	комфорт	4%	1 350
3	ул.Фруктовая, Светлогорск	1 кв.2007	3 кв.2008	8 455	комфорт	1%	1 110
4	ул.Верещагина, Светлогорск	4 кв.2007	4 кв.2008	1 840	элита	6%	2 000
5	ул. Судостроительная, Калининград	3 кв.2007	3 кв.2009	10 122	комфорт	1%	1 090
6	ул. Михаила Светлова, Калининград	3 кв.2008	3 кв.2010	10 500	комфорт		1 400
	Финляндия			2 450			
	Руоколаhti, Тахковори	2 кв.2006	4 кв.2007	2 450	загородное	35%	4 240
	Всего по адресной программе			642 268			

Объекты адресной программы Холдинга Setl Group



Жилой дом

Адрес: ул. Брюсовская - пр. Мечникова

Район: Калининский

Тип: панельный

Общая площадь: 9 503 кв.м

Срок сдачи: 2 квартал 2007 г



Жилой дом "Авангард"

Адрес: ул. Бестужевская-Кондратьевский пр.

Район: Калининский

Тип: кирпично-монолитный

Общая площадь: 59 369 кв.м

Срок сдачи: 4 квартал 2008 г.



Жилой комплекс "Южная Корона"

Адрес: ул. Свирская – пр. Дунайский

Район: Московский

Тип: монолит

Общая площадь: 33 744 кв.м, в т.ч. площадь встроенных помещений - 1 385 кв.м

Площадь паркинга: 3 908 кв.м

Срок сдачи: 1 квартал 2009 г.



Жилой дом

Адрес: пр. Гагарина, 7

Район: Московский

Тип: монолит

Общая площадь: 27 853 кв.м, в т.ч. площадь встроенных помещений – 4 247 кв.м

Срок сдачи: 1 квартал 2009 г.



Жилой комплекс

Адрес: Выборгское шоссе, 112

Район: Выборгский

Тип: кирпично-монолитный

Общая площадь: 8 807 кв.м, в т.ч. площадь встроенных помещений – 965 кв.м

Площадь паркинга: 1 580 кв.м

Срок сдачи: 3 квартал 2008 г.



Жилой комплекс "Континенталь"

Адрес: Краснопутиловская ул., корп.13

Район: Кировский

Тип: кирпично-монолитный

Общая площадь: 14 786 кв.м, в т.ч. площадь встроенных помещений – 204 кв.м

Площадь паркинга: 1 647 кв.м

Срок сдачи: 4 квартал 2007 г.



Жилой дом

Адрес: Гражданский пр., 117

Район: Калининский

Тип: кирпично-монолитный

Общая площадь: 18 686 кв.м, в т.ч. площадь встроенных помещений – 989 кв.м

Срок сдачи: 3 квартал 2009 г.



Жилой дом "SKY"

Адрес: ул. Диагональная – ул. Новолитовская

Район: Выборгский

Тип: кирпично-монолитный

Общая площадь: 11 948 кв.м

Срок сдачи: 2 квартал 2008 г.



Жилой дом «Статский Советник»

Адрес: Гороховая ул. – Загородный пр.

Район: Адмиралтейский

Тип: кирпично-монолитный

Общая площадь: 3 485 кв.м, в т.ч. площадь встроенных помещений – 260 кв.м

Срок сдачи: 3 квартал 2007 г.



Жилой дом «Stella Maris»

Адрес: пр. Динамо, 4

Район: Петроградский

Тип: кирпично-монолитный

Общая площадь: 2 886 кв.м

Площадь паркинга: 485 кв.м

Срок сдачи: 2 квартал 2007 г.



Жилой дом

Адрес: ул. Графтио, 5

Район: Петроградский

Тип: кирпично-монолитный

Общая площадь: 5 110 кв.м, в т.ч. площадь встроенных помещений – 536 кв.м

Площадь паркинга: 1 710 кв.м

Срок сдачи: 4 квартал 2007 г.



Коттеджный поселок «Рыбачья деревня»

Адрес: вблизи дер. Островки

Район: Всеволожский

Тип: деревянные коттеджи

Общая площадь: 3 330 кв.м

Срок сдачи: 1 квартал 2007 г.



Коттеджный поселок «Lakes`berry club»

Адрес: пос. Ягодное
Район: Приозерский
Тип: деревянные коттеджи
Общая площадь: 5 100 кв.м
Срок сдачи: 2 квартал 2009 г.



Туристические комплексы

Адрес: Финляндия, пос. Руоколаhti, Тахко
Тип: деревянные коттеджи
Общая площадь: 2 450 кв.м
Срок сдачи: 4 квартал 2007 г.



Бизнес-центр класса «А»

Адрес: пр. Добролюбова
Район: Петроградский
Тип: кирпично-монолитный
Общая площадь: 33 566 кв.м
Срок сдачи: 1 квартал 2009 г.



Бизнес-сити класса «А» на Малой Охте

Адрес: пр. Малоохтинский-ул. Республиканская
Район: Красногвардейский
Тип: кирпично-монолитный
Общая площадь: 81 060 кв.м (1 очередь), 48 010 кв. м (2 очередь)
Срок сдачи: 2 квартал 2010 г. (1 очередь), 4 квартал 2011 г. (2 очередь)



Жилой комплекс «Чайка»

Адрес: Приморский пр., 46
Район: Приморский
Тип: кирпично-монолитный
Общая площадь: 33 037 кв.м, в т.ч. 2 250 кв.м - объекты социальной инфраструктуры
Площадь паркинга: 51 000 кв.м
Срок сдачи: 1 квартал 2012 г.



Комплексное развитие территории «Квартал за Гербом»

Адрес: ул. Морского десанта – ул. Разводная
Район: Петродворец
Тип: кирпично-монолитный
Общая площадь: 80 220 кв.м, в т.ч. 43 870 кв.м коммерческих площадей
Срок сдачи: 3 квартал 2011 г.

Генподрядные услуги

ООО «Строительное управление «Петербургская недвижимость» выполняет функции генерального подрядчика на объектах Setl Group.

Таблица 12. Сведения о выручке блока строительства и генподряда (по МСФО):

	2005	2006	2007 (план)
Выручка, тыс. руб.	254 394	808 425	1 056 645
Доля внутренних оборотов в суммарных, %	90%	76%	58%
Выручка, очищенная от внутренних оборотов, тыс. руб.	26 007	190 359	445 105
Доля в общей выручке группы, %	1%	8%	14%

Помимо выполнения подрядных работ на собственных строительных площадках, компания активно участвует в тендерах и получает заказы на подрядные и генподрядные работы от крупных петербургских фирм и государственных структур. За годы работы компания приняла участие в реализации объектов строительства общей площадью более **300 тыс. кв. м.**

Спектр выполняемых строительно-монтажных работ включает: земляные работы; устройство свайных полей; устройство фундаментов; выполнение кирпичной кладки; электро-монтажные работы; отделочные работы; благоустройство территории.

Компания имеет собственное автохозяйство со всей необходимой строительной техникой и оборудованием.

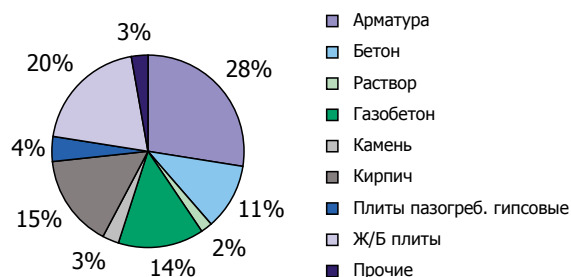
Поставки строительных материалов

Основной представитель блока - **ООО«Инвестстрой»** - это крупнейший участник рынка стройматериалов, выступающий официальным дилером многих заводов-производителей Санкт-Петербурга и Ленинградской области. В числе партнеров ООО «Инвестстрой» такие компании, как, например, ЗАО «Победа/Кнауф», ЗАО «НПО «Керамика», АО «Ленстройкерамика».

Таблица 13. Сведения о выручке блока поставок стройматериалов (по МСФО):

	2005	2006	2007 (план)
Выручка, тыс. руб.	382 628	423 226	539 233
Доля внутренних оборотов в суммарных, %	11%	17%	16%
Выручка, очищенная от внутренних оборотов, тыс. руб.	339 076	350 114	452 000
Доля в общей выручке группы, %	14%	15%	14%

Рисунок 7. Структура выручки ООО «Инвестстрой» за 2006 год, %



Брокерская деятельность

В рамках структуры Холдинга Setl Group посредническую деятельность на рынке жилья осуществляют: на первичном рынке – **ООО «Центр развития проектов «Петербургская недвижимость»**, на вторичном – **ЗАО «Агентство «Петербургская недвижимость»**.

Основной объем поступлений по блоку приходится на сделки с первичным рынком.

Рисунок 8. Структура поступлений брокерского блока, 2006 г., %

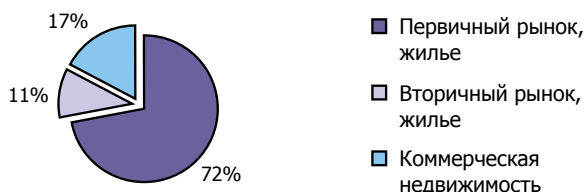


Рисунок 9. Динамика продаж брокерского блока, тыс. кв. м

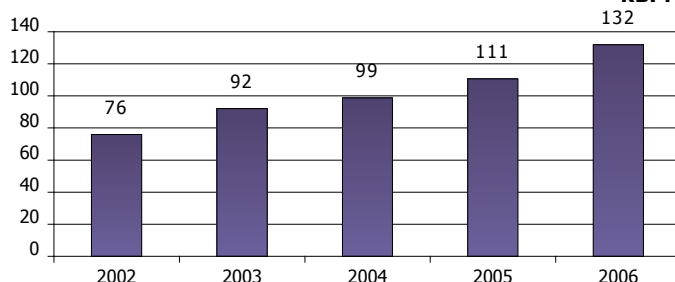


Таблица 14. Сведения о выручке брокерского блока (по МСФО)

	2005	2006	2007 (план)
Выручка, тыс. руб.	68 152	132 866	197 020
Доля внутренних оборотов в суммарных, %	15%	4%	10%
Выручка, очищенная от внутренних оборотов, тыс. руб.	58 144	127 811	178 046
Доля в общей выручке группы, %	2%	6%	5%

Брокеридж на первичном рынке жилья и рынке коммерческой недвижимости

Центр развития проектов «Петербургская Недвижимость» является крупнейшим брокером по реализации строящегося жилья и ежемесячно продает более 200 квартир в строящихся домах Санкт-Петербурга. За период 2002-2006 гг. ЦРП провел сделки с квартирами общей площадью около 500 тыс. кв. метров. Компания занимается продажами строящегося жилья не только Корпорации, но и неаффилированных застройщиков. В качестве консультанта и менеджера проекта ЦРП участвует в реализации более 170 проектов фирм-партнеров, составляющих в совокупности более 40% рынка строящейся недвижимости города.

Операции на рынке коммерческой недвижимости также осуществляет «Центр развития проектов «Петербургская недвижимость».

Как ведущий эксперт рынка, компания регулярно выполняет заказы Администрации города, петербургских, московских и иностранных фирм на исследования рынка недвижимости Санкт-Петербурга, а также оказывает консультационную помощь инвесторам по вопросам выгодных финансовых вложений в объекты недвижимости.

Компания **Praktis Consulting & Brokerage** оказывает комплекс консалтинговых услуг в сфере недвижимости. Спектр услуг включает в себя следующие основные направления:

- исследования рынка (мониторинг, опросы потребителей, анализ и прогнозирование),
- стратегический консалтинг (разработка концепций и бизнес-планов, анализ наиболее эффективного использования объектов недвижимости),
- управление инвестициями (подбор инвестиционно привлекательных объектов, управление инвестиционным портфелем).

Брокеридж на вторичном рынке

Агентство «Петербургская недвижимость» входит в тройку региональных лидеров по количеству сделок, ежемесячно заключаемых на вторичном рынке недвижимости. Агентство осуществляет все виды операций с городской и загородной жилой недвижимостью.

Филиальная сеть компании охватывает различные районы города, в том числе уникальный Центр продаж элитного жилья во Дворце Белосельских-Белозерских на Невском проспекте.

Управление недвижимостью

Блок управления представлен:

- ООО «Практис Управление и Эксплуатация» - управление объектами коммерческой недвижимости, техническая эксплуатация;
- ООО «Центр Эксплуатации Объектов Недвижимости» - управление объектами жилой недвижимости по договорам ТСЖ.

По итогам 2006 г. в управлении находится около 98 тыс. кв.м жилых площадей (7 многоквартирных домов и коттеджный поселок), ведется работа по приемке в эксплуатацию и созданию ТСЖ еще в 3 домах (около 18 тыс. кв.м). В ближайших планах компании – заключение договоров с жильцами еще 8 объектов.

Кроме того заключены контракты на управление объектами коммерческой недвижимости (бизнес-центры и торговые центры) общей площадью 27 тыс. кв.м, а также оказание услуг клининга торговых комплексов и бизнес-центров общей площадью около 55 тыс. кв.м.

Руководство компании прошло сертификацию в рамках программы Certified Property Manager.

Таблица 15. Сведения о выручке блока управления недвижимостью (по МСФО)

	2005	2006	2007 (план)
Выручка, тыс. руб.	270 816	267 081	160 430
Доля внутренних оборотов в суммарных, %	26%	21%	8%
Выручка, очищенная от внутренних оборотов, тыс. руб.	199 618	211 079	147 487
Доля в общей выручке группы, %	8%	9%	5%

Выручка блока управления за 2005-2006 гг. включает также доходы от гостиничных услуг (ООО «Андерсен Отель»), доля в выручке – 42% и 34% соответственно. Отель класса «три звезды» - «Андерсен Отель», расположенный в историческом центре Санкт-Петербурга на ул. Чапыгина, 4 - первый масштабный девелоперский проект Холдинга. Отель был образован на базе гостиницы «Дружба», приобретенной и реконструированной Холдингом в 2003-2004 гг. В 2006 г. отель был продан, что стало заключительным этапом реализации девелоперского проекта.

Кроме того, в выручку блока включен доход ОАО «Авангард» от предоставления в аренду объектов недвижимости (офисные и складские помещения, гаражи), принадлежащих предприятию на праве частной собственности. Общая площадь объектов инвестиционной собственности составляет 25,5 тыс. кв. м. Доля ОАО «Авангард» в выручке блока составляет 37% в 2005 г., 38% - в 2006 г.

Ипотечное агентство

Финансовый блок Холдинга представлен **ОАО «Балтийская Ипотечная Корпорация»** (БИКОР), вышедшим на рынок в конце 2005 года.

БИКОР представляет федеральную программу ипотечного жилищного кредитования, являясь официальным партнером ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» (АИЖК), созданного правительством страны.

Кроме того, БИКОР представляет ипотечные программы ООО «БТА Ипотека», организованной крупнейшим банком Казахстана «ТуранАлем».

Полный комплекс услуг включает в себя поиск квартиры, выдачу кредита по Федеральной ипотечной программе, а также его рефинансирование.

В 2006 году открыты представительства компании в Калининграде, Ярославле, Новгороде. Готовятся к открытию отделения в Новороссийске, Ульяновске, Омске.

Региональная программа

Региональная программа является одной из приоритетных в составе стратегических планов развития Холдинга.

Деятельность предприятий группы охватывает весь рынок строительной индустрии:

- девелопмент;
- строительство;
- брокеридж;
- управление и эксплуатация недвижимости;
- консультационные услуги.

На стадии разработки находится 5-летняя программа вывода оговоренного выше пакета услуг на региональные рынки путем открытия представительств в крупнейших административных центрах России.

Необходимо отметить, что аналогичный опыт уже имеется. В Калининграде закончен комплексный проект по организации такого блока. С 2002 года там работает компания **«Объединенный строительный трест»**, входящая в Холдинг Setl Group. В 2005 году в Калининграде были сданы в эксплуатацию 2 жилых дома, расположенные по адресу: ул. Маршала Борзова, д. 93 «б» и 93 «в». Общая площадь объектов составила 5 432,4 кв.м.

Адресная программа компании предполагает запуск строительства шести новых объектов в течение 2007-2008 гг. в Калининграде и области, еще ряд проектов находится в стадии разработки.

В 2006 году в структуре ОСТА открылось агентство недвижимости. В этом же году в Калининграде образован филиал «Балтийской Ипотечной Корпорации».

В 2006 году открыты представительства Холдинга под брэндом Setl Estate в Омске, Ярославле, Мурманске - компании, предметом деятельности которых будет строительство и посреднические операции на рынке недвижимости.

Готовятся к открытию отделения в Новороссийске, Новгороде, Томске, Ульяновске, Киеве.

В 2006 г. Холдинг Setl Group вышел на рынок загородного строительства Финляндии. Компания Холдинга – Setl-North Europe – приступила к строительству двух туристических комплексов на собственных земельных участках в курортных районах Тахко и Руоколаhti.

Компьютерные технологии

Направление развития компьютерных технологий в Холдинге представлено **ООО «Авангард системы мультимедиа»**. Компания осуществляет широкий спектр деятельности по разработке программного обеспечения и мультимедиа-программ.

В «АСМ» работают высоко квалифицированные специалисты, имеющие многолетний опыт в разработке мультимедийных продуктов: на их счету более шестидесяти программ электронных изданий, преимущественно культурно-исторической и презентационной направленности, многие из которых получили высокую оценку и признание на специализированных выставках и конкурсах.

К 300-летию Северной столицы по заказу Союза промышленников и предпринимателей Санкт-Петербурга и Санкт-Петербургского фонда поддержки промышленности компания «АСМ» выпустила электронное издание «Промышленность и предпринимательство Санкт-Петербурга».

Разработанные компанией мультимедиа-программы «Российский флот в произведениях художников-маринистов», «Стрельна», Константиновский дворцово-парковый ансамбль», «Государственный комплекс «Дворец конгрессов» вошли в презентационный пакет материалов Управления делами Президента РФ В.В. Путина.

Среди последних работ фирмы - подарочное презентационное издание, посвященное проведению в Санкт-Петербурге саммита «G8», подготовленное для вручения участникам и гостям саммита по заказу правительства РФ.

Планы по развитию бизнеса Холдинга Setl Group включают следующие направления:

Региональная программа

Разрабатывается 5-летняя программа выхода Холдинга на региональные рынки путем открытия представительств в крупнейших административных центрах России.

Пакет услуг:

- девелопмент, строительство;
- брокеридж;
- управление и эксплуатация недвижимости;
- консалтинг.

Дальнейшее развитие существующих направлений

В ближайшие годы Setl Group планирует укреплять и развивать основные направления деятельности, сохраняя принципы интеграции и диверсификации бизнесов.

Холдинг планирует наращивать объемы строительства. В стадии подготовки находятся масштабные проекты квартальной застройки общей площадью более 1 млн. кв. м.

Выход на публичный рынок капитала

Группа намерена активно осваивать публичные рынки капиталов. В 2007 году планируется размещение облигационного займа объемом 1 млрд. руб. В перспективных планах развития - выход на международный рынок капитала.

4 ОБЗОР РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ



ОБЗОР РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

Основные тенденции рынка жилья Санкт-Петербурга

Санкт-Петербург является одним из крупнейших деловых и промышленных центров России с высокими инвестиционной привлекательностью. Экономическая ситуация характеризуется ростом валового регионального продукта и объемов промышленного производства.

В апреле 2006 года международное рейтинговое агентство «Standard&Poor's» повысило долгосрочный кредитный рейтинг Санкт-Петербурга до инвестиционного уровня – «BBB-», прогноз «стабильный».

В 2005 году объем инвестиций в основной капитал организаций экономики Санкт-Петербурга составил 154,1 млрд. руб., что на 9,7% больше, чем за 2004 год.

Общий объем иностранных инвестиций, поступивших в нефинансовый сектор экономики города в 2005 году, составил 1 417,1 млн. USD, что на 43,9% больше, чем за 2004 год. В структуре поступления иностранных инвестиций по видам экономической деятельности 67,3% от объема поступивших инвестиций направлено в обрабатывающие производства (953,4 млн. USD).

По данным ЦБ РФ за 2005 год темп роста реальных денежных доходов населения в Санкт-Петербурге составил 14,3% (для сравнения, общероссийский аналогичный показатель равен 8,8%).

Общий рост деловой активности экономики города не замедлил сказаться на его строительном комплексе. За 2003-2005 гг. ввод жилья в нем возрос по сравнению с 2002 г. на 87,3%, приблизившись к отметке в 2,3 млн. кв. м. Основная часть жилья – 91% по итогам 2005 г. вводится за счет частных инвесторов.

Санкт-Петербург занимает 37-е место среди 89 регионов России по обеспеченности жильем в расчете на 1 жителя (21 кв. м/чел.).

Тенденция развития строительной отрасли в целом оценивается как позитивная. В 2006 году в Санкт-Петербурге было введено в эксплуатацию 2,38 млн. кв.м - на 4% больше, чем в 2005 году (данные комитета по строительству). Продолжается рост инвестиций в жилищное строительство. Данная тенденция обусловлена, во-первых, благоприятной экономической и политической конъюнктурой, во-вторых, ростом потребительского спроса, в-третьих, ростом цен на недвижимость и расширением строительных площадей. Увеличение потребительского спроса на жилье, в свою очередь, вызвано, с одной стороны, ростом благосостояния населения, и, с другой стороны, бурным развитием ипотечного кредитования в РФ.

Общий объем продаж за 2006 год составил порядка 2,47 млн. кв.м, что в два раза больше годового вывода на рынок новых объектов и превышает объем ввода нового жилья, заявленный на 2006 год.

В 2007 году планируется увеличить темпы строительства и ввести еще около 2 450 тысяч кв. м жилья. Между тем аналитики считают, что для удовлетворения спроса городу уже сейчас требуется 55-60 млн. кв. м жилья.

Первичный рынок

Предложение на первичном рынке

Объем ввода жилья в 2006г. по данным Комитета по строительству составил 2,38 млн. кв.м, или 34 тыс. квартир.

К началу второго полугодия объем первичного рынка (суммарная площадь квартир, предлагаемых на рынке) составил 4,28 млн. кв. м – показатель уровня середины 2003 года.

В 3-м квартале объем первичного рынка вновь начал увеличиваться, что стало уже традиционным сезонным явлением. К началу октября суммарная площадь объектов, предлагаемых на рынке, составила 4,84 млн. м².

По состоянию на конец года объем первичного рынка составил 4,36 млн. кв. м.

Диаграмма показывает суммарную общую площадь квартир в строящихся домах. В эту величину не входят площади объектов, в которых продажи квартир уже завершены или еще не начаты. Диаграмма не является оценкой площади жилья, находящегося в продаже

Рисунок 10. Объем первичного рынка, млн. кв. м

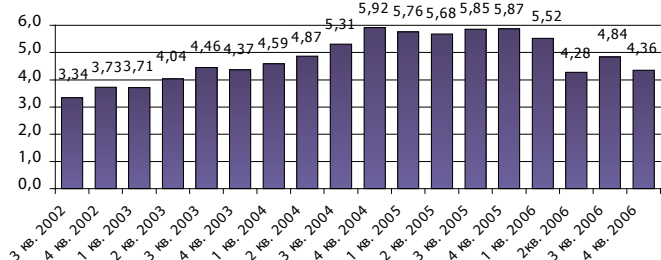
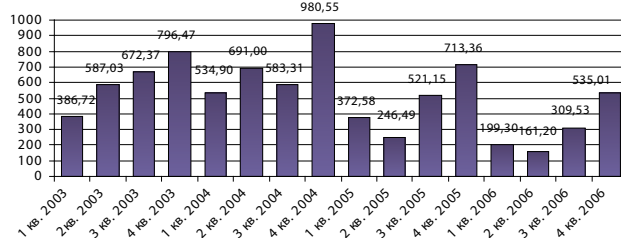


Диаграмма показывает суммарную площадь объектов, в которых в течение соответствующего квартала начаты продажи.

Рисунок 11. Вывод новых объектов на рынок, тыс. кв. м

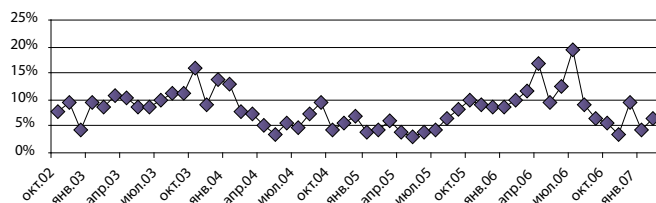


Спрос на первичном рынке

Спрос на жилье в первом полугодии 2006 года был самым высоким за всю историю рынка недвижимости. Однако, сокращение предложения на обоих рынках (особенно в высоко ликвидных сегментах) по прогнозам приведет к стабилизации платежеспособного спроса на среднем уровне.

Рисунок 12. Активность продаж, %*

Активность продаж – относительный показатель, показывающий долю проданных за месяц квартир в суммарном количестве квартир, находившихся в этом месяце в продаже (выборка – около 30 тысяч квартир). Данный показатель не отражает объем продаж в натуральном выражении.



Динамика цен на первичном рынке

Цены, в 1-м квартале 2006 года увеличивающиеся достаточно умеренными темпами – 2-2.5% в месяц, во 2-м квартале резко ускорили рост – до 8-12% в месяц.

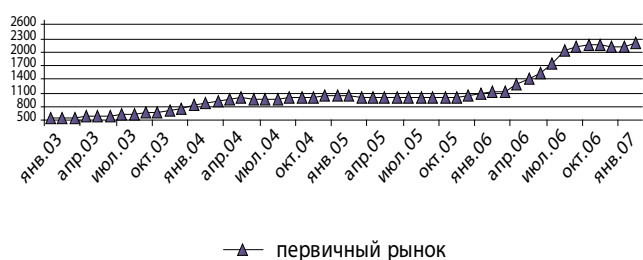
К началу июля средняя цена жилья массового спроса в кирпичных и монолитных домах составила 1550 USD/кв. м, в панельных и монолитно-панельных – 1380 USD/кв. м.

Ежемесячный прирост цен, достигший невиданных темпов во 2-м квартале, в 3-м превзошел все ожидания аналитиков и практиков рынка – в июле и августе прирост в сегменте типового жилья составлял 17-18% в месяц. Однако, уже в сентябре рост цен значительно замедлился и составил 5%, что однозначно свидетельствует о тенденции к его замедлению.

К началу октября средняя цена жилья массового спроса в кирпичных и монолитных домах составила 2 164 \$/м², в панельных и монолитно-панельных – 1 957 \$/м².

Последние месяцы 2006 года характеризовались установлением стабилизации цен. Текущий период стабильности необходим покупателям для накопления средств на первоначальные платежи по рассрочке либо ипотеке, и спустя некоторое время эти средства вновь поступят на рынок и стимулируют дальнейший рост его ценовой составляющей.

Рисунок 13. Динамика средней цены первичного рынка, \$



▲ первичный рынок

Средний прирост по типовым объектам составил 45% за квартал, жильё повышенной комфортности подорожало на 42%, элитное – на 22,5%. Еще совсем недавно казавшаяся недостижимой и присущей только московским объектам планка в 5 000 \$/м² в сентябре успешно преодолена элитными проектами в историческом центра Петербурга, а сегмент «элиты А» или «премиум» в среднем уже превысил порог в 7 000 \$/м².

Вторичный рынок

Предложение на вторичном рынке

На вторичном рынке в течение первого полугодия 2006 года предложение сокращалось количественно (на 25-30%) и изменялось качественно. Заметно уменьшилась в предложении доля 1-комнатных квартир; недорогих квартир в панельных домах; квартир в «спальных» районах. Это традиционно наиболее востребованный и ходовой товар вторичного рынка и уменьшение его доли в предложении свидетельствует о «вымывании» таких квартир из листингов. Их место занимают малоликвидные варианты многокомнатных квартир в старом фонде.

С осени объем предложения увеличился фактически по всем сегментам, рынок стал успокаиваться, цены замедлили свой рост. Характерным признаком стабилизации стало значительное увеличение количества кредитных программ для приобретения жилья на вторичном рынке, те же симптомы характерны сейчас и рынку строящегося жилья.

Спрос на вторичном рынке

Судя по количеству договоров, принятых ФРС на регистрацию, активность вторичного рынка в 1-м полугодии 2006 года была в 1,5-2 раза выше, чем в тот же период 2005 года (период стагнации) и на 10-15% выше, чем в начале 2004 года (предыдущий период роста).

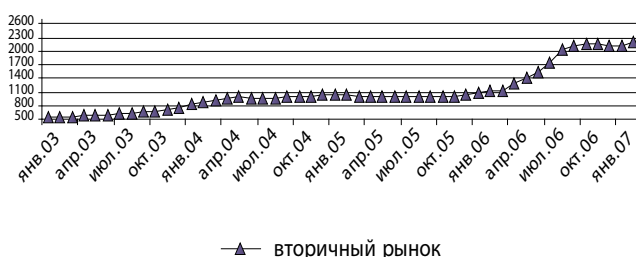
Третий квартал характеризовался заметным изменением структуры сделок. В период активного роста цен доля обменных операций достигла минимального значения, благополучное завершение сделки с участием нескольких покупателей стало практически неосуществимым. Значительно возрос интерес покупателей к более дешевому жилью в области и пригородах – доля таких сделок в общей структуре в 3 квартале составляла не менее 10%. С наступлением осени объемы спроса и предложения начали выравниваться – совершенно очевидно увеличение количества объектов в открытой продаже фактически по всем сегментам и типам квартир.

Динамика цен на вторичном рынке

Темп роста цен предложения на вторичном рынке города в августе достиг феноменального значения в 16%, в сентябре наблюдалось значительное замедление этого показателя – прирост составил уже 8%. Средняя стоимость квадратного метра в спальных районах превысила 2 500\$/м². Наиболее активно в цене росли 2-комнатные квартиры, в отличие от 1-комнатных, стоимость которых, как уже отмечалось, превысила разумные пределы, и возникший дисбаланс должен был, так или иначе, ликвидироваться.

В третьем и четвертом кварталах 2006 года наблюдалось постепенное снижение темпов роста цен предложения, в последние 2 месяца года он составил не более 0,5% в месяц. Таким образом, можно говорить об остановке цен на вторичном рынке. В декабре средняя стоимость квадратного метра в спальных районах составила 2 582\$/кв.м.

Рисунок 14. Динамика средней цены вторичного рынка, \$



▲ вторичный рынок

Выводы и прогнозы

Основными характеристиками текущего состояния рынка можно назвать:

- постепенное наращивание объемов нового строительства на первичном рынке;
- небольшое смещение объемов предложения в сегмент эконом-класса, в основном за счёт появления на рынке объектов в зонах, не предполагающих строительство жилья высоких ценовых сегментов;
- рост заинтересованности банков во взаимодействии со всеми участниками рынка недвижимости: развитие схем кредитования частных лиц и девелоперов, что с одной стороны, способствует повышению спроса, с другой – позволяет застройщикам осуществлять строительство без привлечения средств частных инвесторов и продавать жилье на более высоких стадиях готовности объектов, что, в свою очередь, чревато дальнейшим ростом цен;
- продолжающийся по инерции рост доли прямых операций на вторичном рынке, в то время как основой функционирования рынка являются обменные сделки;
- дальнейшее расслоение сегментов жилья и как следствие, различие в ценовых тенденциях,
- в частности, продолжающийся рост цен на жилье повышенной комфортности на фоне остановившейся динамики по массовому сектору.

Очевидно, объем предложения на рынке на текущий момент не удовлетворяет его потребности, особенно с учетом прогнозируемого развития кредитования. Таким образом, снижение объема спроса в среднесрочной перспективе не предвидится. Риск снижения платежеспособного спроса в ближайшие 5-10 лет будет компенсироваться притоком населения из других регионов (Санкт-Петербург находится на втором месте в России по уровню жизни) и развитием ипотеки. В 2006 году по данным АИЖК российский рынок ипотеки вырос до 200 миллиардов рублей, при этом объем рынка превысил запланированные показатели почти в два раза. В 2007 году, по оценкам аналитиков, объем ипотечного рынка в России должен вырасти еще вдвое. Средняя ставка по рублевым ипотечным кредитам составляет 11,5%-14% годовых при сроке кредитования до 30 лет.

В перспективе ожидается рост платежеспособного спроса на рынке жилья Санкт-Петербурга, главным образом, за счет действия таких факторов как развитие ипотечного кредитования, рост реальных доходов населения и увеличение спроса со стороны жителей других регионов.

Основные тенденции развития рынка недвижимости Санкт-Петербурга:

- постепенное наращивание объемов нового строительства на первичном рынке;
- небольшое смещение объемов предложения в сегмент эконом-класса;
- рост заинтересованности банков во взаимодействии со всеми участниками рынка недвижимости: развитие схем кредитования частных лиц и девелоперов, что с одной стороны, способствует повышению спроса, с другой – позволяет застройщикам осуществлять строительство без привлечения средств частных инвесторов и продавать жилье на более высоких стадиях готовности объектов.

В долгосрочной перспективе можно сделать следующий прогноз. При сохранении наметившейся тенденции по выводу на рынок новых проектов, особенно в сегменте эконом-класса, а также в случае начала реализации жилья в таких крупных многофункциональных проектах как «Балтийская Жемчужина», ряде проектов в Северо-Приморской Части города и на Юго-Западе, ценовая стагнация может принять достаточно долгосрочный характер. В противном случае, после недолгой корректировки ценового дисбаланса, возникшего в ходе ажиотажного роста, спрос и цены снова активизируются, и произойдет это не позже лета 2007 года. При любом варианте развития ситуации, можно уверенно прогнозировать рост цен в популярных районах, где уже сегодня заметен дефицит качественного предложения и отсутствие масштабных перспективных проектов.

SWOT-анализ

<p>Преимущества:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Устойчивые позиции на рынке недвижимости Северо-западного региона. • Прозрачная структура бизнеса. • Высококвалифицированные управленческие кадры. • Подготовка отчетности по МСФО, аудит отчетности за 2005 год компанией KPMG. • Рейтинг кредитоспособности от рейтингового агентства «Эксперт РА» на уровне В++. • Сформированный портфель проектов по строительству жилой и коммерческой недвижимости. • Диверсификация направлений бизнеса, охват всех сегментов рынка недвижимости. • Потенциал развития бизнеса за счет комплексного освоения территорий, а не локальных пятен. • Продажи объектов на высоких стадиях готовности – потенциал повышения рентабельности. 	<p>Недостатки:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Длительный срок производственного цикла • Высокая конкуренция на строительном рынке Санкт-Петербурга. • В настоящий момент отсутствует аудированная отчетность Холдинга по МСФО за 2006 год.
<p>Возможности:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Программа развития бизнеса предусматривает открытие представительств Setl Group в крупнейших административных центрах России. • Холдинг планирует диверсифицировать схемы привлечения заемных средств: кроме кредитов банков и облигационных займов планируется размещение CLN, а затем IPO. • Рост платежеспособности населения и развитие ипотечного кредитования. • Перспективы роста рынка до 2012 года. 	<p>Угрозы:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Негативные изменения в законодательном регулировании деятельности застройщиков. • Выход на рынок Санкт-Петербурга московских «игроков». • Дефицит свободных «пятен» под застройку. • Возможное снижение покупательского спроса в случае ухудшения общеэкономической ситуации в стране.

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Эмитент

Общество с ограниченной ответственностью «Сэтл Групп»

195066, Санкт-Петербург, Московский пр., д. 212, лит. А
(812) 327-92-62
ir@spbrealty.ru

Организаторы выпуска

Закрытое акционерное общество «Планета Капитал»

191123, г. Санкт-Петербург, Манежный пер., д. 14
(495) 234-48-11
(812) 327-37-17
info@plancap.ru

ФИНАНСОВАЯ КОРПОРАЦИЯ «УРАЛСИБ»

119048, г. Москва, ул. Ефремова, д. 8
(495) 785-12-08
fisales@uralsib.ru

Реализованные проекты компании



