



The Association of European Businesses

CREATING BETTER LIVING ENVIRONMENTS AND BUILDINGS

Quality Information | Effective Lobbying | Valuable Networking

Organized and sponsored by

YIT and CAVERION

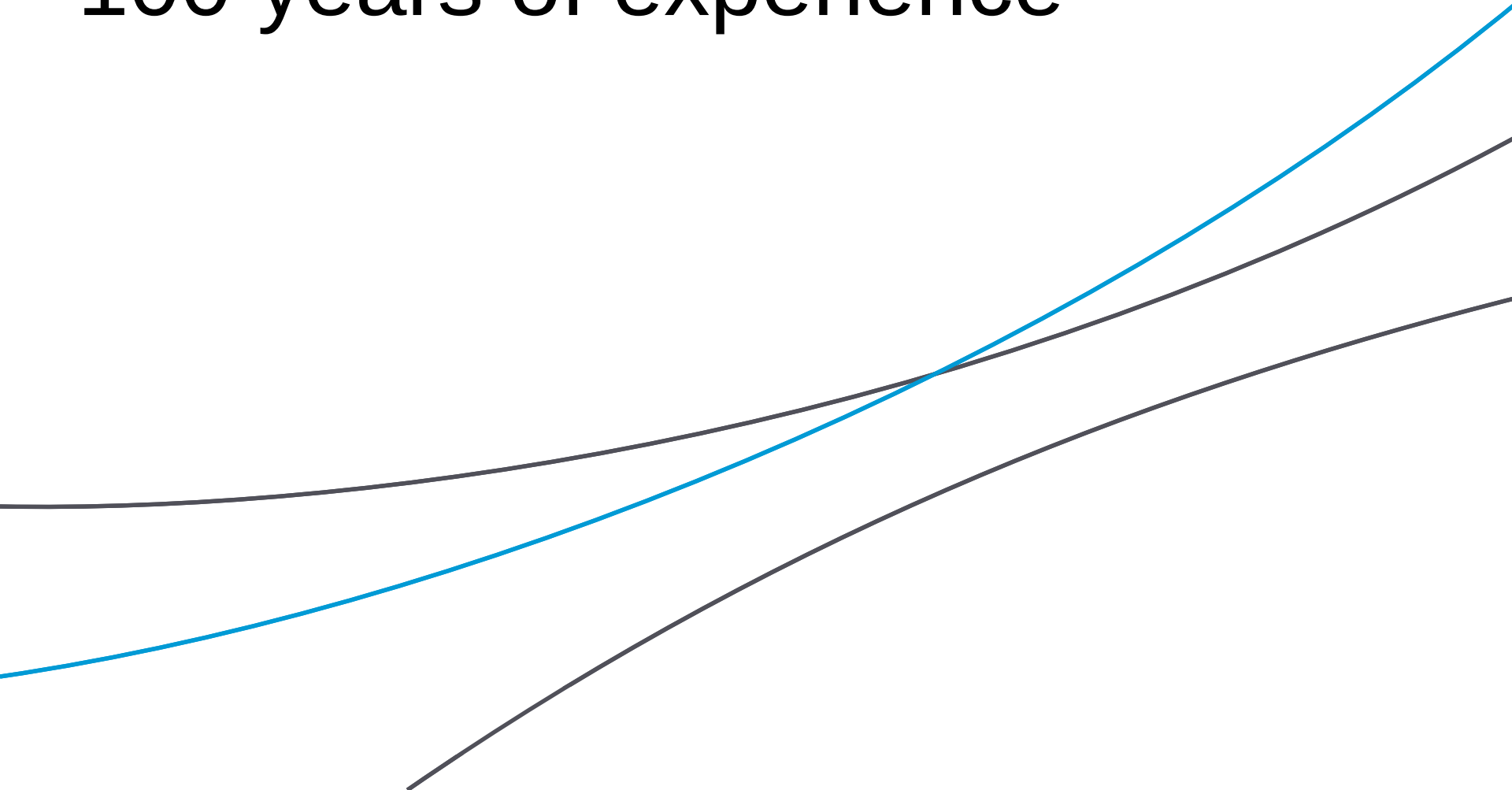
www.aebrus.ru

Victor Verma,
General Manager,
Caverion Elmek LLC

Opening Speech



100 years of experience



YIT's history

1912

The company Allmänna Ingeniörsbyrå Ab (AIB) establishes an office in Helsinki.

The company becomes the leading water supply service builder in Finland.

1950's

YIT exports construction services to the Middle East until 1990.

1960

Today's YIT was formed from three companies: Perusyhtymä, Yleinen Insinööritoimisto Oy and Insinööritoimisto Vesto Oy.

1961

Operations in Russia begin.

1980's

The Group becomes Finland's number one construction company.

1995

YIT Corporation is first listed in the Stock Exchange in 1995.

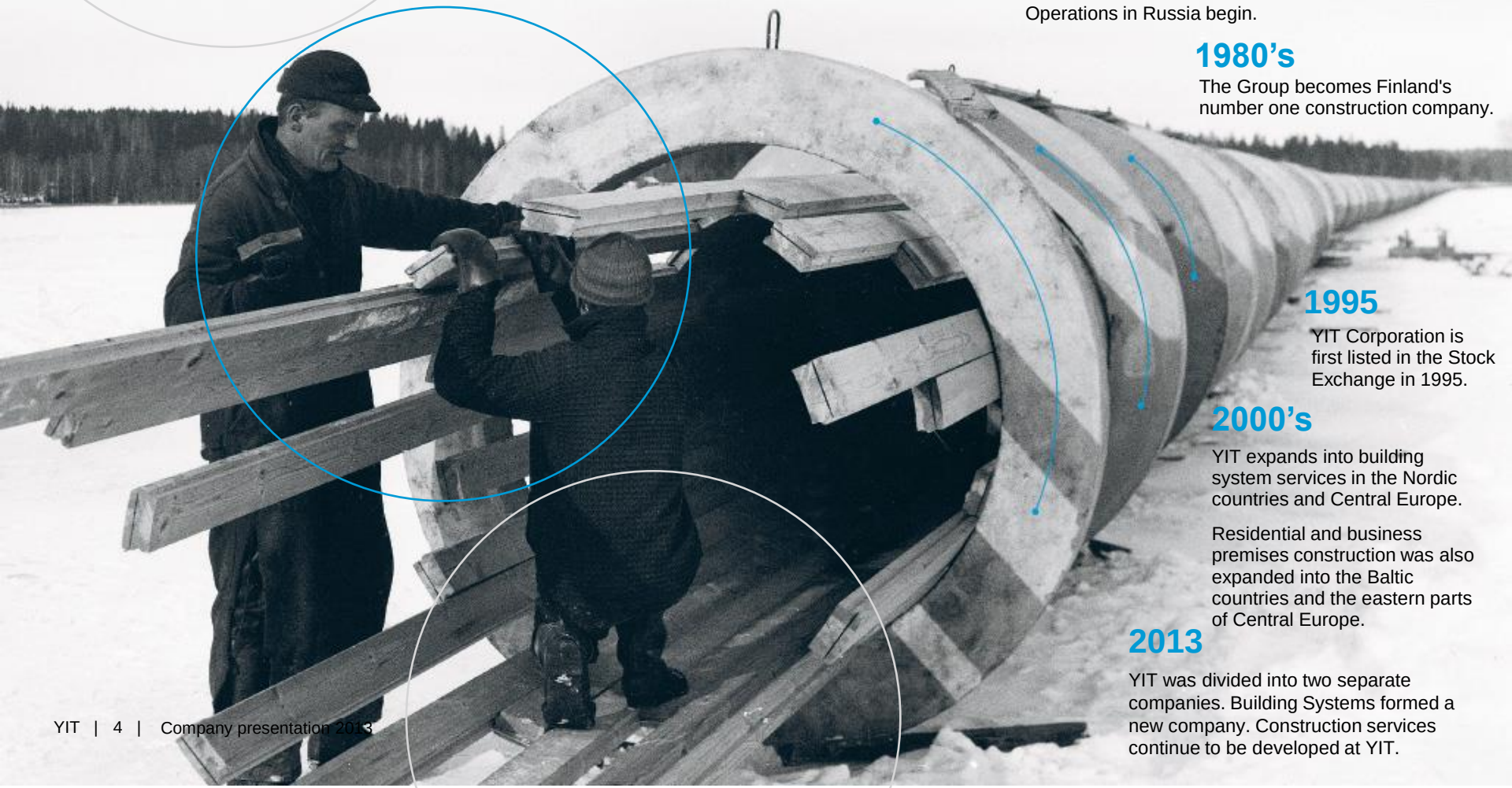
2000's

YIT expands into building system services in the Nordic countries and Central Europe.

Residential and business premises construction was also expanded into the Baltic countries and the eastern parts of Central Europe.

2013

YIT was divided into two separate companies. Building Systems formed a new company. Construction services continue to be developed at YIT.



YIT Demerger



**Together
we can
do it.**

Makaryan Artak,
Development Director of Business and
Investments, YIT Rakennus Oy,
Moscow and Regions, International
Construction Services

*Big area development and creating good
living environment*



Создание благоприятной среды для проживания

Подготовил: Артак Макарян

Директор по развитию бизнеса и инвестиций

31 Октября 2013



ЮИТ в России

Дивизионы



**Дивизион
Москва и регионы**

Москва, МО,
Екатеринбург, Тюмень,
Ростов на Дону, Казань



**Дивизион
ЮИТ Московия**

Московская область
Восток



**Дивизион
ЮИТ С-Петербург**

Санкт-Петербург
Ленинградская область

Подразделения дивизиона Москва и регионы



Микрорайоны комплексной застройки



Сильные и слабые стороны комплексной застройки

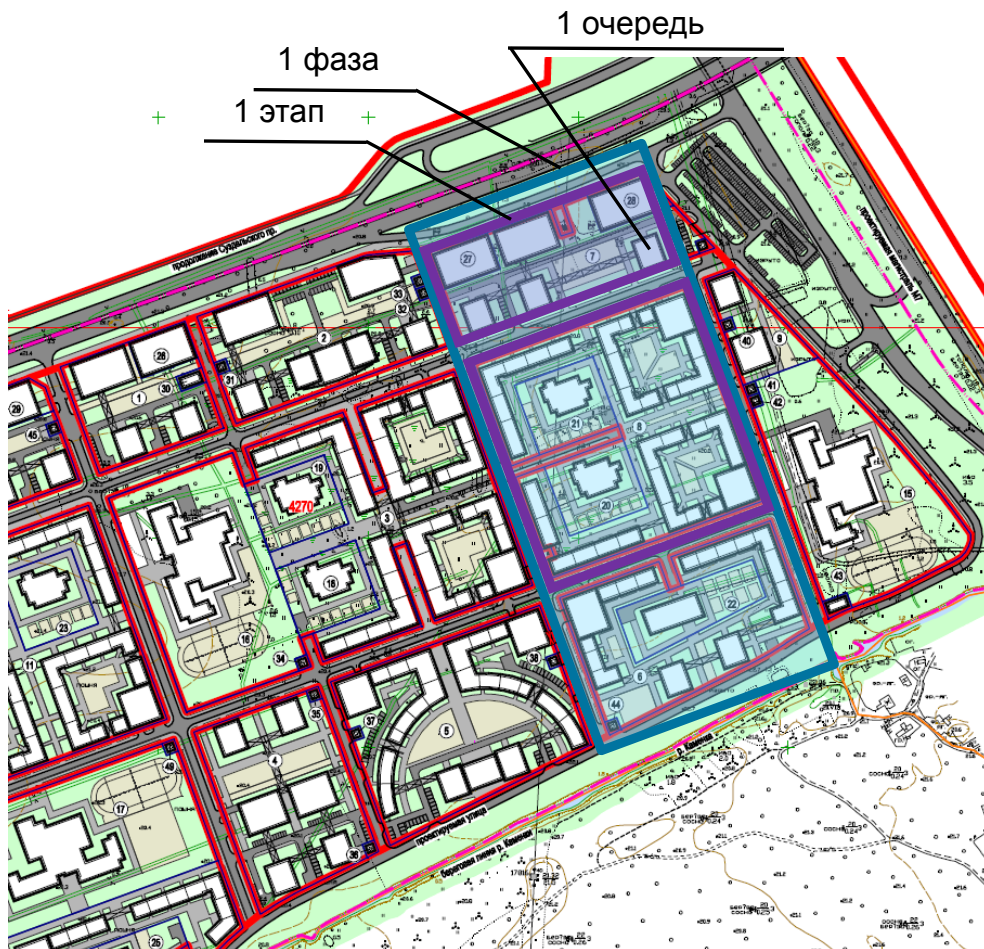
СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Возможность создания хорошей репутации (бренда) для микрорайона
- Гибкость в проектировании
- Стандартизация и оптимизация проектных решений
- Экономия на использовании повторяющихся решений
- Экономия времени и средств и предсказуемость при согласованиях последующих очередей
- Возможно экономия в подключениях на 1 м2
- Быстрая мобилизация участка
- Управления и планирование персоналом на проекте
- Снижение себестоимости СМР
- Гибкость в управлении объемами продаж
- Эффективность в управлении и эксплуатации зданий

СЛАБЫЕ СТОРОНЫ

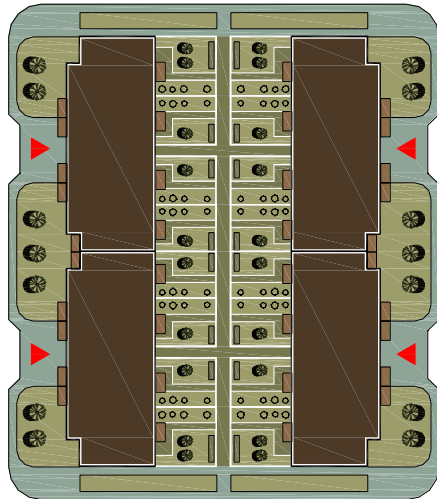
- Большие первоначальные инвестиции в участок
- Большие первоначальные риски по подключениям
- Обязательство по строительству объектов социальной инфраструктуры
- Высокая чувствительность к макроэкономическим изменениям
- Более долгий период на первоначальные согласования (ППТ)

Пример пофазного развития



Каждая фаза состоит из нескольких этапов и является самостоятельной с точки зрения обеспеченности объектами социальной инфраструктуры и машиноместами.

Застройка самодостаточными зонами



Мегатренды

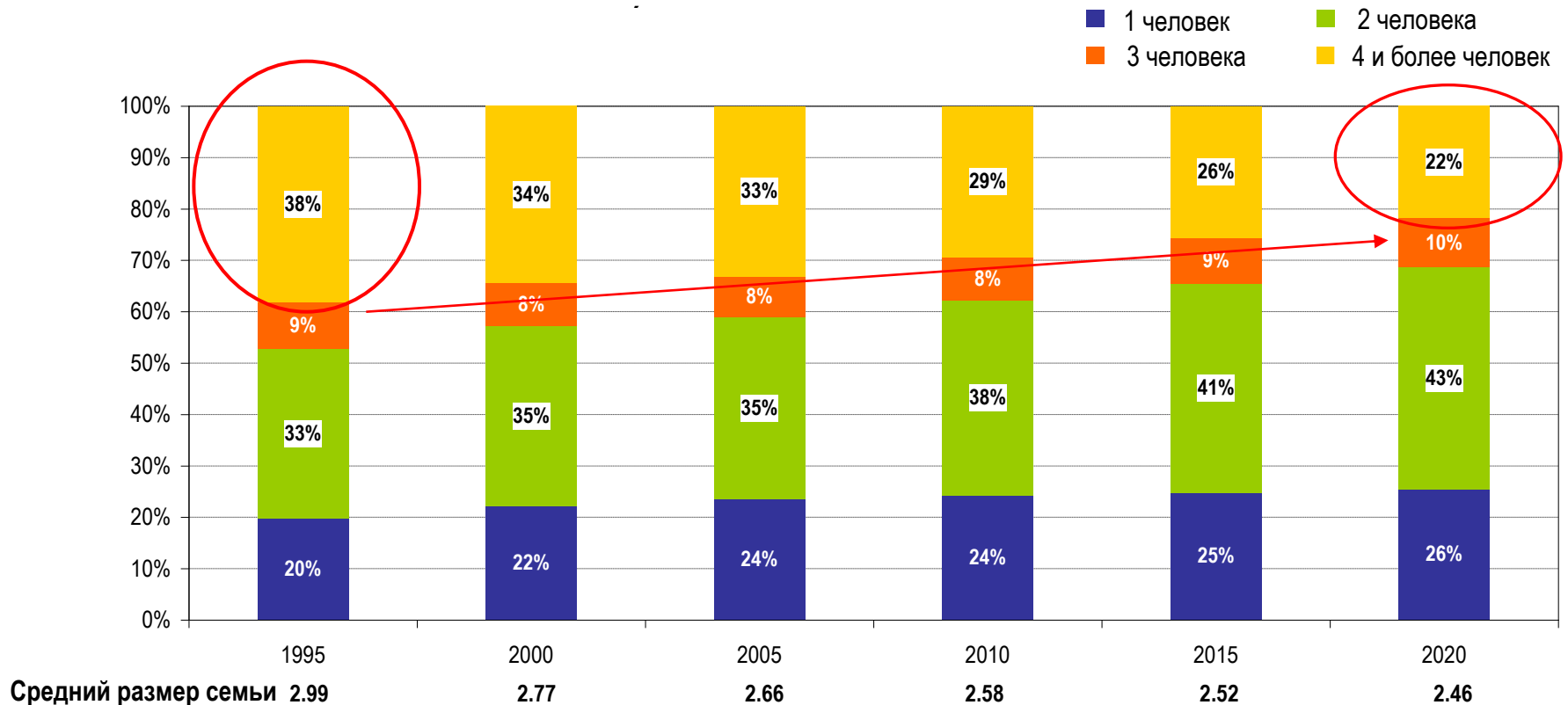


МЕГАТРЭНД

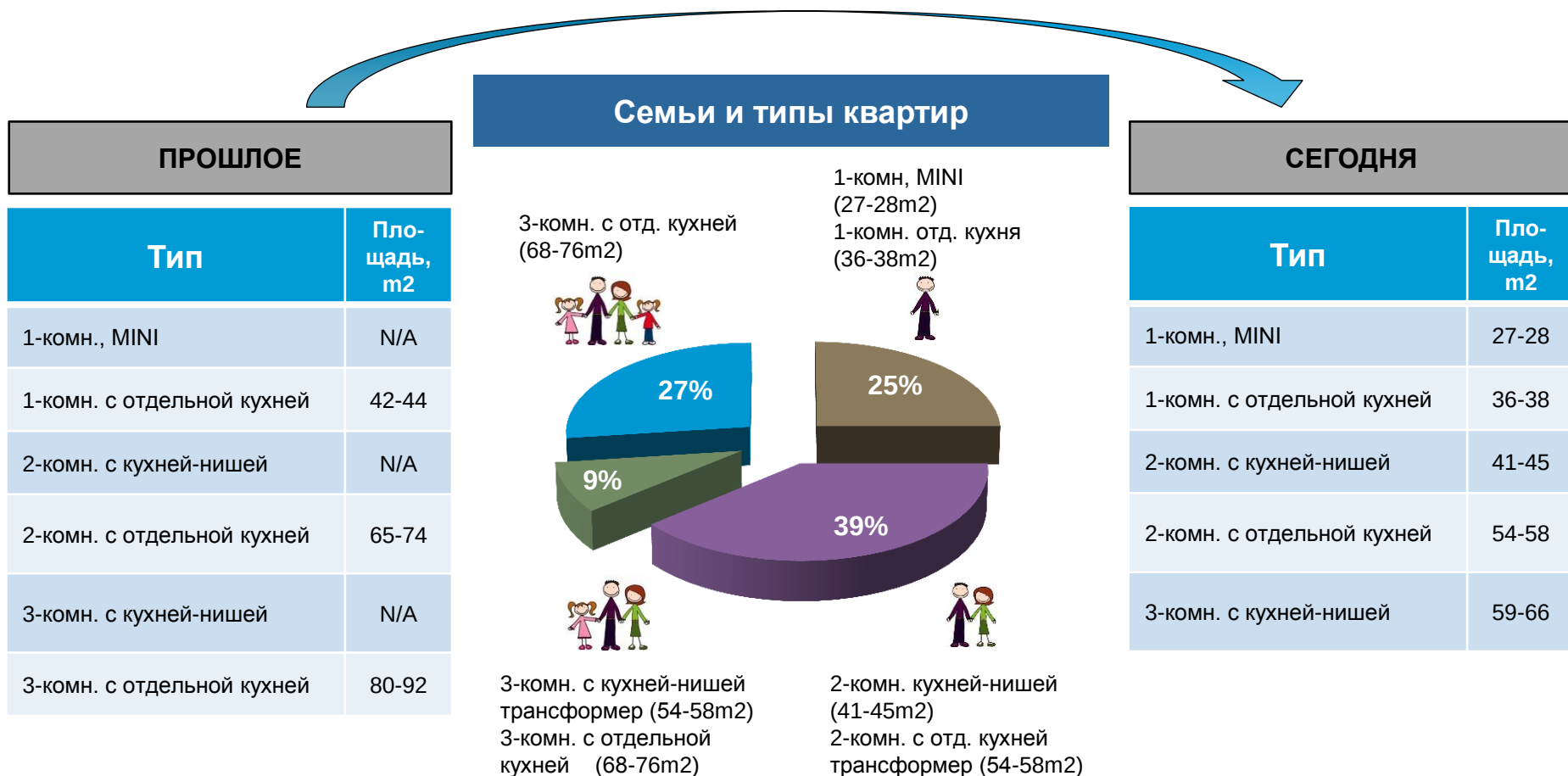
- Изменение климата
- Урбанизация (миграция)
- Потребление, как стиль жизни
- Здоровый образ жизни
- Жизнь в виртуальном мире
- Изменение структуры семьи



Эволюция состава семьи в России



Структура семьи и спрос на квартиры



Наш ответ

Мегатренд



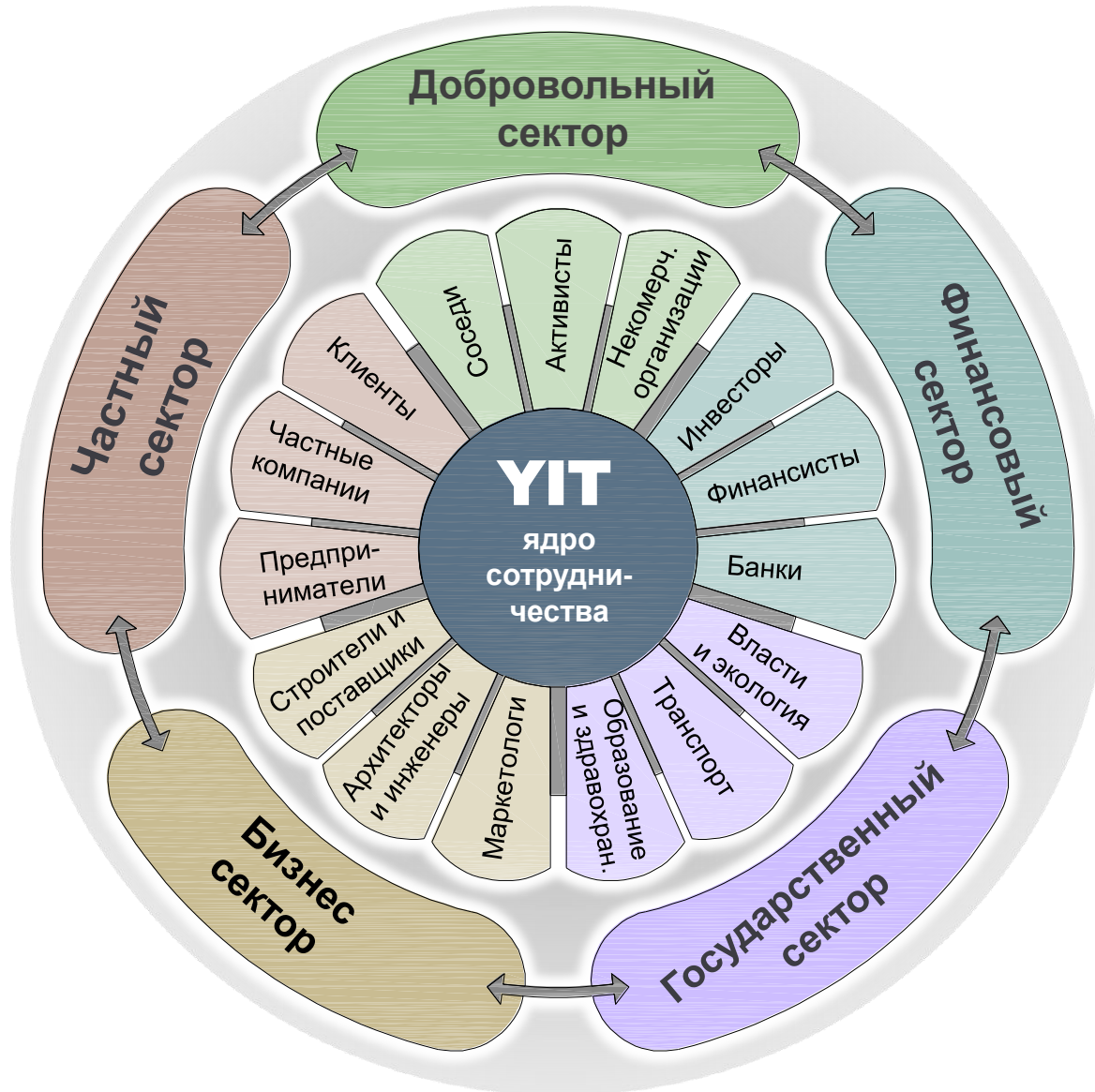
Факторы определяющие качество жилья



Из чего состоит среда проживания?



Заинтересованные стороны



Среда проживания и участники



Спорт

- ЮИТ
- Муниципалитет
- Жители
- Спортивные клубы



Экология

- ЮИТ
- Муниципалитет
- Соседи и общество
- Активисты



Услуги

- ЮИТ
- Частные предприниматели
- Малый бизнес
- Инвесторы



Транспорт

- Власти
- ЮИТ
- Инженеры
- Инвесторы и банки



Отдых

- ЮИТ
- Власти
- Общество



Здраво- хранение

- Муниципалитет
- Частные клиники
- Инвесторы



Духовно- культурное развитие

- Власти
- Частные галереи
- Общество
- Инвесторы



Соц.инфра и образование

- Муниципалитет
- ЮИТ
- Частные школы и детсады
- Филиалы институтов

Разработка концепции

Предварительный анализ участка

- Маркетинговый анализ
- Технический анализ
- Экономический анализ
- Юридический анализ

Консультации
и с властями

Консультации
с жителями

Консультации
с инвесторами

Консультации с
арендаторами

Конкурс

- Техническое задание на разработку градостроительной концепции
- Иная тендерная документация

Участник 4

Участник 3

Участник 2

Участник 1

Концепция

Жилье

Торгово-
офисные
помещения

Гостиница

Объекты
культуры и
спорта

Соц.инфра

Развлечения и
отдых

Конкурс на
проектиро-
вание

Консультации с
инвесторами и
арендаторами

Конкурс на
проектиро-
вание

Консультации с
инвесторами и
арендаторами

Конкурс на
проектиро-
вание

Консультации с
властями и
частными клубами,
инвесторами

Конкурс на
проектиро-
вание

Консультации с
властями

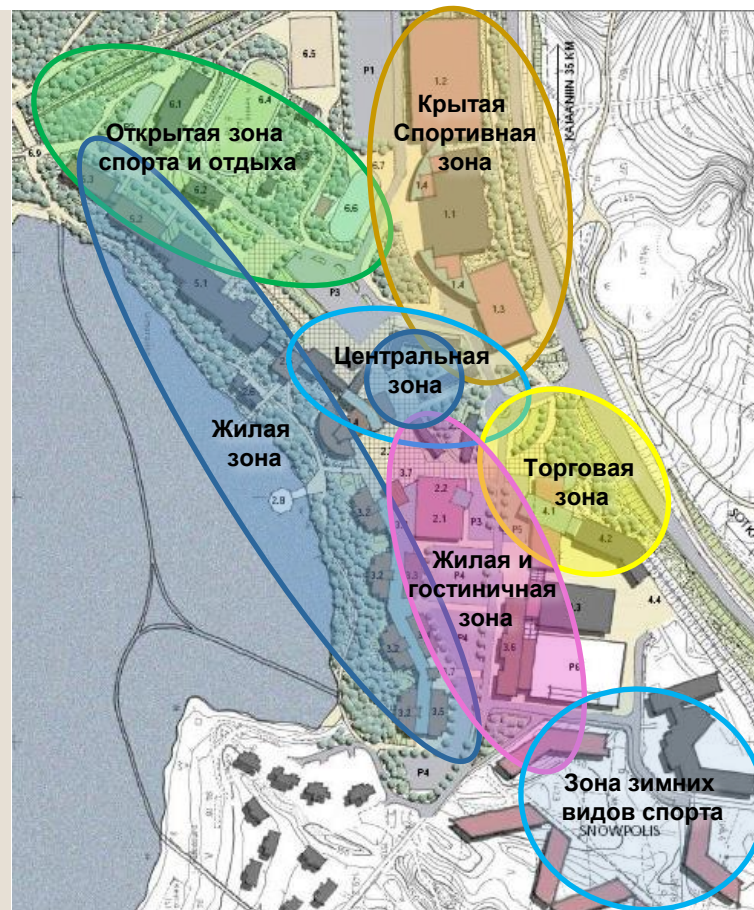
Конкурс на
проектиро-
вание

Конкурс на
проектиро-
вание

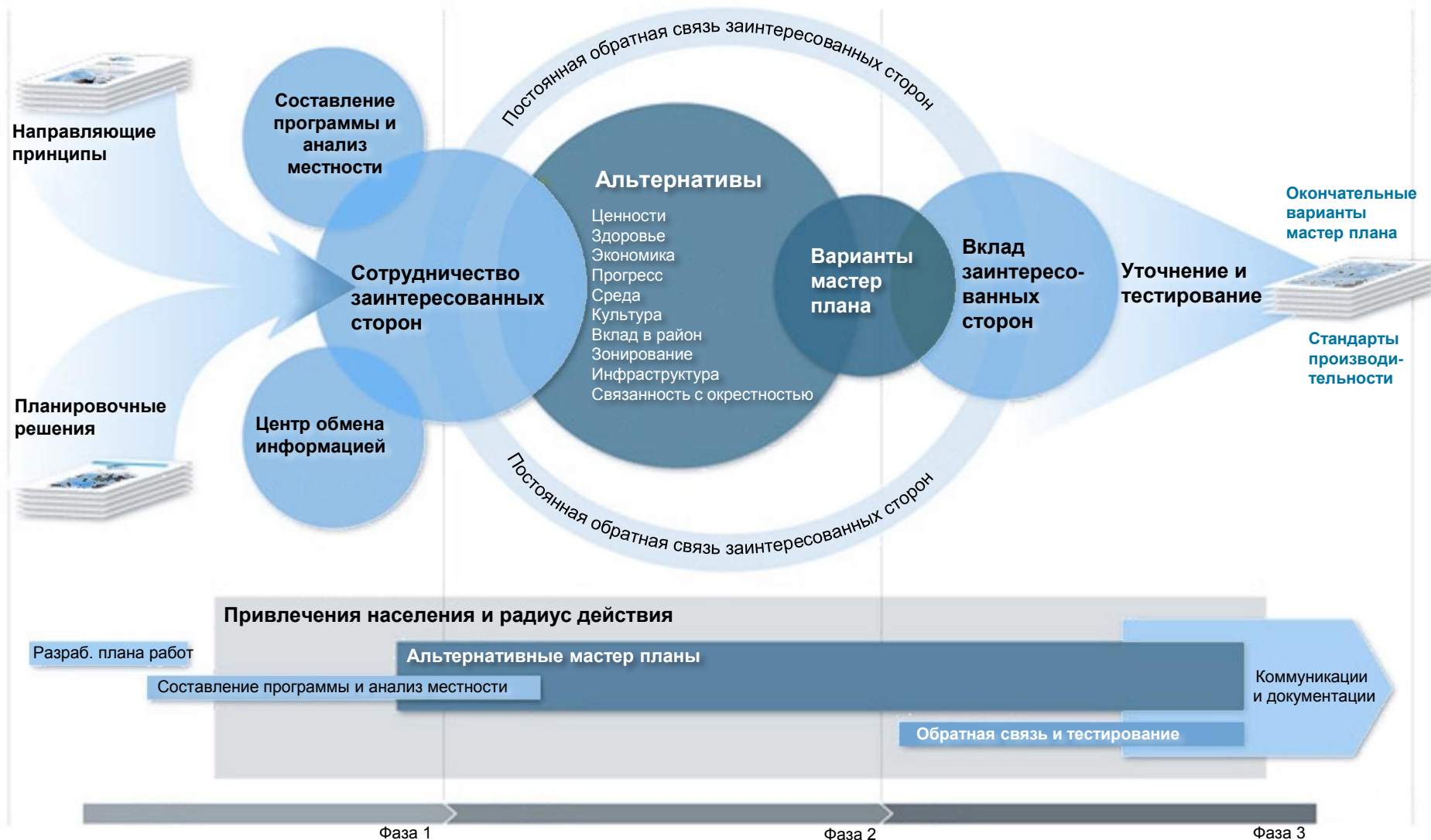
Мастер планирование

Мастер-планирование — это не только ген план, а комплексный подход к освоению территории, который включает в себя:

- Комплексное решение вопросов архитектуры, инфраструктуры, транспортных и коммуникационных сетей
- Гармоничное сочетание жилых, коммерческих и рекреационных зон
- «Встраивание» проекта в существующую окружающую среду
- Возможность поэтапного развития проекта
- Эффективность финансовых вложений
- Инвестиционная привлекательность проекта на любом этапе
- Общая концепция среды обитания и ландшафтного дизайна
- Маркетинг и брендинг территории
- Изучение история места



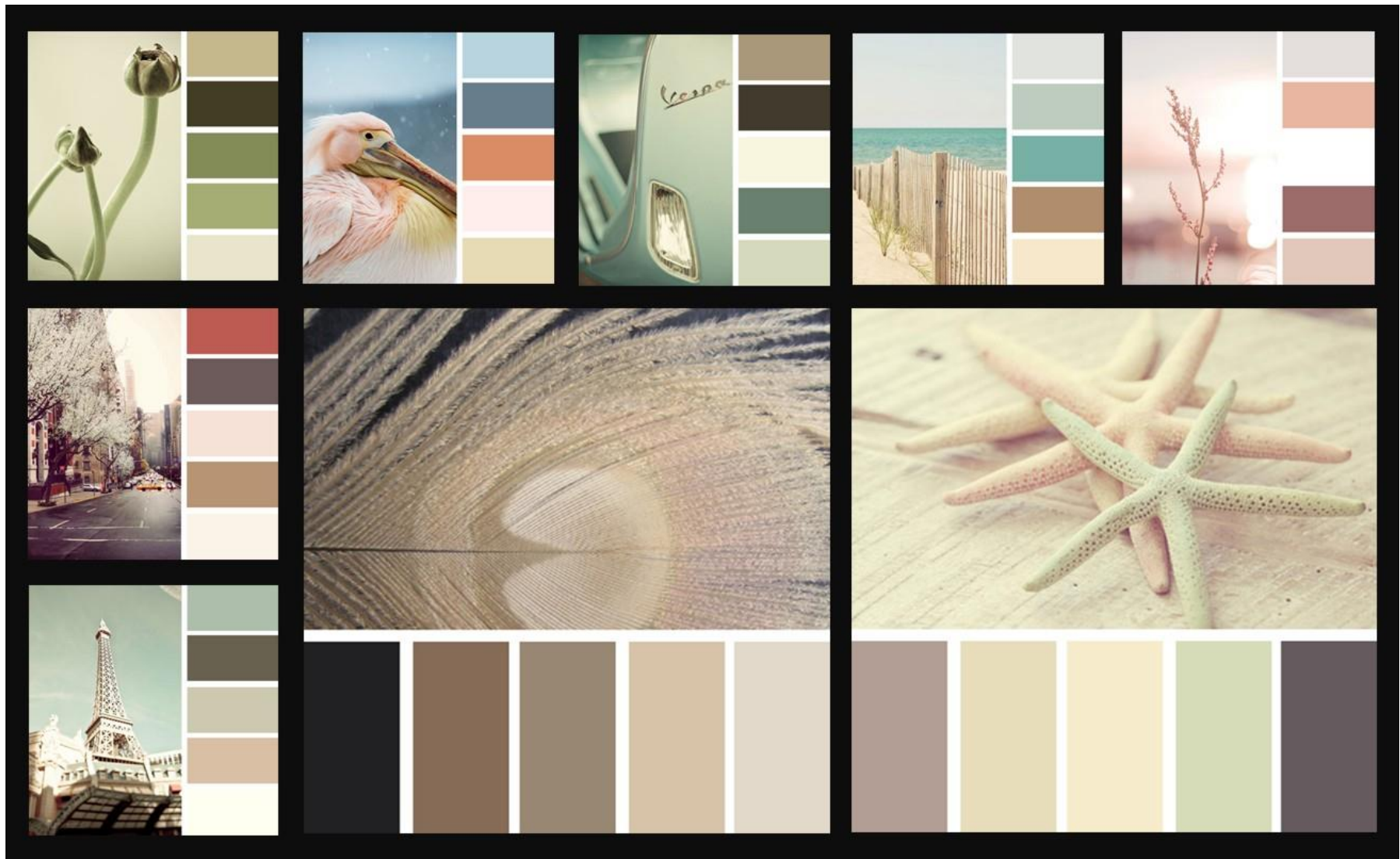
Процесс мастер планирования



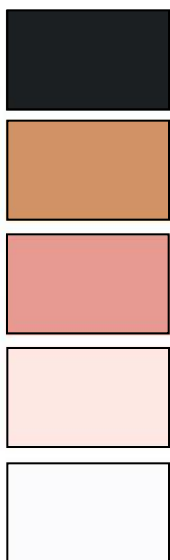
Внимание к деталям



Сочетание цветов



Оформление фасадов



Дома ЮИТ



Ценности “Брендинга территории”



Клиент

- Благоприятная среда
- Уютные, функциональные квартиры
- Уникальный дизайн
- Минимум неудобств в стадии строительства

Соседи

- Новый район, качественная среда
- Капитализация района и повышение цен
- Улучшение сферы услуг

Район

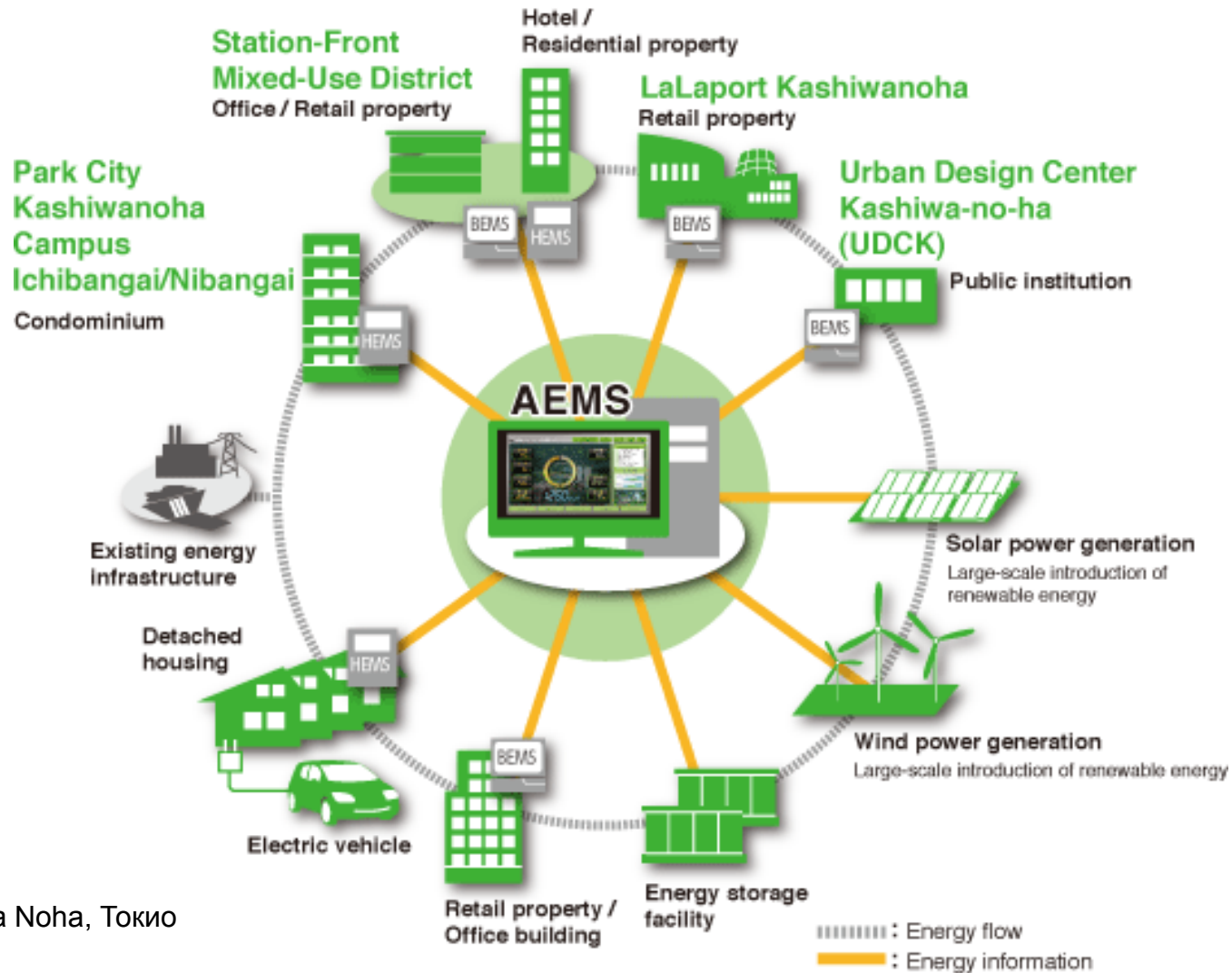
- Новые рабочие места
- Повышение количества налогоплательщиков
- Обновленная инфраструктура
- Энергоэффективность

Девелопер

- Устойчивое развитие
- Рентабельный рост
- Новая концепция более устойчива к циклам экономического спада
- Управление объемами



Система управления территориальным энергопотреблением (в будущем)



Kashiwa Noha, Токио

В заключение

Комплексный проект – это попытка предсказать будущее, имея только только прошлое под рукой, но этого мало, чтоб сделать успешный проект и обеспечить устойчивое развитие на долгие годы.



Девелопмент многозадачен и мнение участников очень важно, каждый может внести свой вклад при мастер планировании. Не надо жалеть ни времени ни усилий если окажется, что надо начинать все сначала.

Маленькие ошибки сегодня могут обернуться большими потерями завтра!



**Together
we can
do it.**

Valentina Epifanova,
Director of Legal Affairs, YIT Rakenus
Oy, Moscow and Regions,
International Construction Services

*Federal Law on share participation in
housing construction (Law № 214-FZ). Tax
issues for foreign customers. Recent
changes in legislation*



Федеральный закон об участии в долевом строительстве жилья (Закон № 214-ФЗ) Налоговые аспекты для иностранных покупателей Недавние изменения в законодательстве

В. Епифанова | 31.10.2013



ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН ОБ УЧАСТИИ В ДОЛЕВОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ ЖИЛЬЯ ОТ 30.12.2004 № 214-ФЗ

Договор участия в долевом строительстве

По договору

Застройщик обязан

Построить дом в установленный срок

Получить разрешение на ввод

Передать квартиру в установленный срок

Участник долевого строительства обязан

Уплатить цену договора

Принять квартиру

Договор участия в долевом строительстве

- Договор подлежит государственной регистрации
- Оплата по договору только после государственной регистрации.
- За нарушение данного условия застройщик может быть привлечен к административной ответственности (штраф от 500 000 руб. до 1 000 000 руб.).

Обязательные условия договора

Характеристики квартиры в соответствии с проектной документацией

Срок передачи квартиры (конкретная дата или период времени)

Цена договора, срок и порядок оплаты (единовременно или периодическими платежами)

Гарантийный срок (5 лет на квартиру и 3 года на технологическое и инженерное оборудование)

С 01.01.2014 информация об обеспечении (поручительство банка или страхование ответственности застройщика)

Дополнительные обязанности застройщика

Получить разрешение на строительство

Представить обеспечение (поручительство банка или страхование ответственности)

Подготовить и разместить в СМИ проектную декларацию

Использовать средства участников только на цели, связанные со строительством конкретного дома

Устранять недостатки, если они будут выявлены

Уведомлять участника (готовность передачи объектов, перенос сроков строительства и т.п.)

Основания для расторжения договора

По инициативе участника

Во внесудебном порядке

Нарушение сроков передачи более чем на 2 месяца

Существенные нарушения качества и неустранение недостатков

Прекращение поручительства или страхования, нецелевое использование средств

В судебном порядке

Приостановление или задержка строительства

Существенное изменение проектной документации

Изменение назначения нежилых помещений

Основания для расторжения договора

По инициативе застройщика

При нарушении сроков оплаты

Нарушение сроков
более 3-х раз в
течение 12 месяцев

Однократное
нарушение на срок
более чем 2 месяца

Дополнительные гарантии для потребителей

Односторонний немотивированный отказ от договора

Судебные привилегии

Повышенный размер неустойки

Неустойка сверх убытков

Моральный вред

Штраф 50% за неисполнение в добровольном порядке

Недействительность условий договора, нарушающих права
потребителей

НАЛОГ НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ (НДФЛ) ОСОБЕННОСТИ ДЛЯ ИНОСТРАННЫХ ГРАЖДАН

Налогоплательщики (ст. 207 НК РФ)

Физические лица

(граждане РФ, иностранные граждане, лица без гражданства)

Резиденты (в РФ не менее 183 дней за последние 12 месяцев)

Нерезиденты (в РФ менее 182 дней за 12 месяцев)

С доходов,
полученных в
РФ

С доходов,
полученных за
пределами РФ

С доходов,
полученных в
РФ

Налоговые ставки (ст. 224 НК РФ)

13%

35%

30%

15%

9%

По общему
правилу все
резиденты и
отдельное
категории
нерезидентов
(ВКС)

Выигрыши и
призы >4 тыс.
руб.

Экономия
по %

По общему
правилу все
нерезиденты

Нерезиденты
по
дивидендам

Резиденты по
дивидендам

Налоговые льготы

- Налоговые льготы, связанные с приобретением или продажей жилья, применяются только к резидентам (вне зависимости от гражданства) и только по доходам, облагаемым по «общей» ставке 13%, то есть по ставке для резидентов.
- Ставка 13% для высококвалифицированных специалистов является «специальной», соответственно, воспользоваться льготами иностранный гражданин имеет право только после получения статуса налогового резидента.

Налоговые льготы при покупке жилья, имущественные вычеты

Жилой дом, квартира, земельные участки для ИЖС.

Расходы на приобретение или строительство + расходы на отделку

Расходы на уплату процентов по целевому займу/кредиту на приобретение жилья

До 01.01.2014

После 01.01.2014

До 01.01.2014

После 01.01.2014

Один объект

2 и более объекта

Один объект

Один объект

Вычет не более 2 млн. руб.

Вычет не более 2 млн. руб.

В полной сумме процентов

Не более 3 млн. руб.

Налог к возврату max 260 000 руб.

Налог к возврату max 260 тыс. руб.

Налог к возврату =
сумма уплаченных
%*13%

Налог к возврату max 390 тыс. руб.

Налоговые льготы при продаже жилья

Квартиры, дома, комнаты, дачи,
земельные участки

В
собственности
> 3 лет

В собственности < 3 лет

Декларация не
подается, налог не
уплачивается

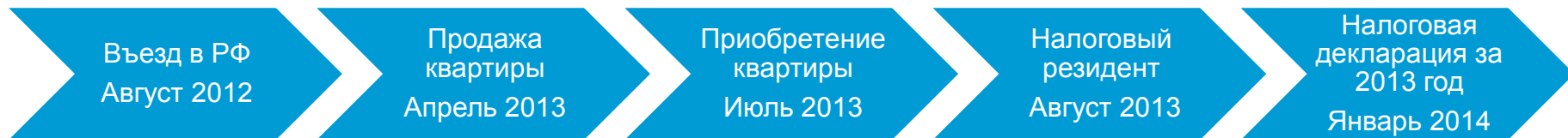
Уменьшить сумму от
продажи на 1 млн. руб.

Уменьшить сумму от
продажи на затраты на
приобретение
имущества.
Применяется и к
уступке по ДДУ
(инвест.договорам)

При изъятии
земельного участка
(недвижимости на нем)
для гос.нужд – налог не
уплачивается

Налоговые льготы

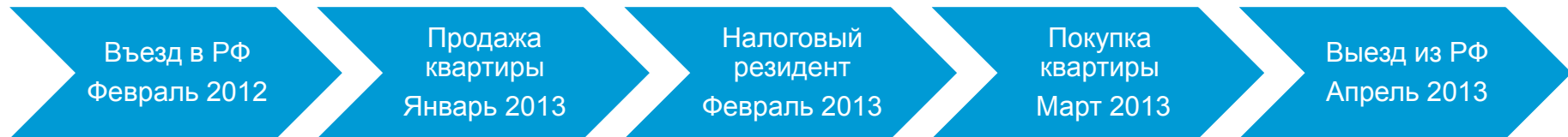
Порядок применения



- Иностранное лицо, имеющее статус налогового резидента, вправе воспользоваться имущественным вычетом или льготой как при продаже квартиры, так и при приобретении.
- Наличие статуса резидента является существенным на момент заявления вычета.

Налоговые льготы

Порядок применения



- Согласно позиции налоговых органов налоговый статус определяется по итогам календарного года, соответственно, по окончании года иностранное лицо, потерявшее статус резидента по итогам года, обязано уплатить налог с доходов от продажи квартиры (налоговые льготы не применяются) и не может воспользоваться имущественным вычетом при приобретении квартиры.

Имущественные вычеты

Порядок получения

Вычет может быть получен

В налоговом органе
на следующий год

У работодателя до
истечения года

3 месяца для проверки
декларации

30 календарных дней для
подтверждения налоговым
органом права на вычет

1 месяц на возврат налога

Работодатель не удерживает НДФЛ
при выплате заработной платы до
полного использования суммы вычета

Имущественные вычеты. Порядок получения

- Иностранные физические лица, не являющиеся индивидуальными предпринимателями и имеющие регистрацию по месту временного пребывания в г. Москве, представляют налоговую декларацию и подтверждающие в Межрайонную инспекцию ФНС России N 47 по г. Москве.
- 125373, г. Москва, Походный проезд, владение 3, строение 1.
-

Имущественные вычеты

Порядок получения

Документы для вычета. Приобретение по ДДУ

Налоговая декларация и/или заявление на вычет

Договор + соглашение об уступке (если применимо)

Акт приема-передачи

Документы об оплате (квитанции к приходным ордерам, банковские выписки, товарные и кассовые чеки)

Документы, подтверждающие приобретение отделочных материалов, расходы на строительные работы (чеки, накладные, договоры, расписки и пр.)

Письменное заявление о распределении вычета (квартира в общей собственности и супругов)

Имущественные вычеты

Порядок получения

Документы для получения вычета по процентам

Документы,
подтверждающие
«основной» вычет

Кредитный
договор или
договор займа

Справка из банка
об уплаченных в
течение года
процентах по
кредиту

Документы,
подтверждающие
уплату процентов
(выписки по
счетам,
приходные
ордера и пр.)

Подача налоговой декларации

На сайте Федеральной налоговой службы (www.nalog.ru) каждый год в свободном доступе размещается программа для заполнения декларации по НДФЛ

(Главная – Электронные услуги – Программные средства для юридических и физических лиц – Программные средства для физических лиц).

Также на сайте налогового органа или непосредственно в налоговом органе можно найти образцы заявлений о предоставлении вычета и о возврате налога (в произвольной форме).

**Together
we can
do it.**

Kharitonov Aleksey,
Director of Marketing and Sales
Director, YIT CityStroy,

*Mini-fashion coming back... Now also
studio-apartments*



Современный девелопмент- Мини возвращается

ЮИТ СитиСтрой

Алексей Харитонов

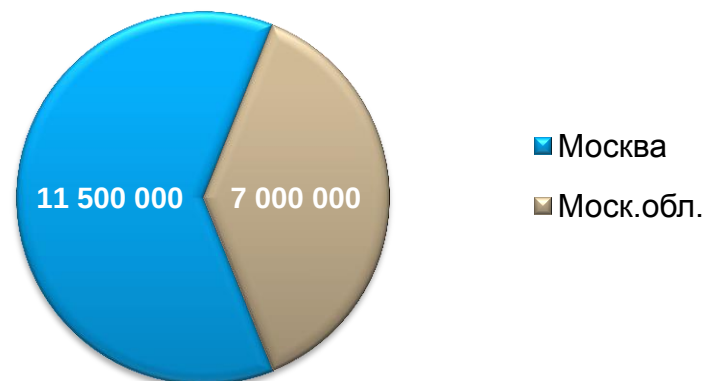
31.10.2013



Московский регион –самые большой и богатый регион России Регион больших возможностей и зарплат Центр внутренней и внешней миграции



Численность Московского региона



Расходный бюджет Московского региона



СРАВНИТЕЛЬНЫЕ СОЦИАЛЬНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

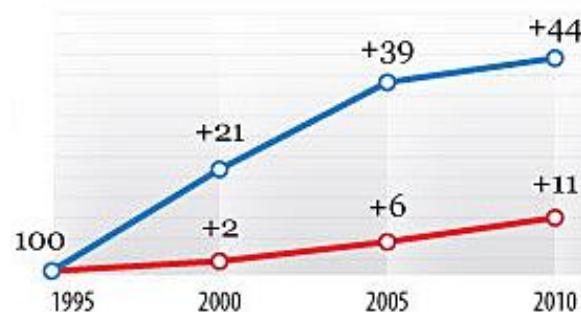
■ Данные по РФ ■ Данные по Москве

Изменение численности населения (тыс. чел.)



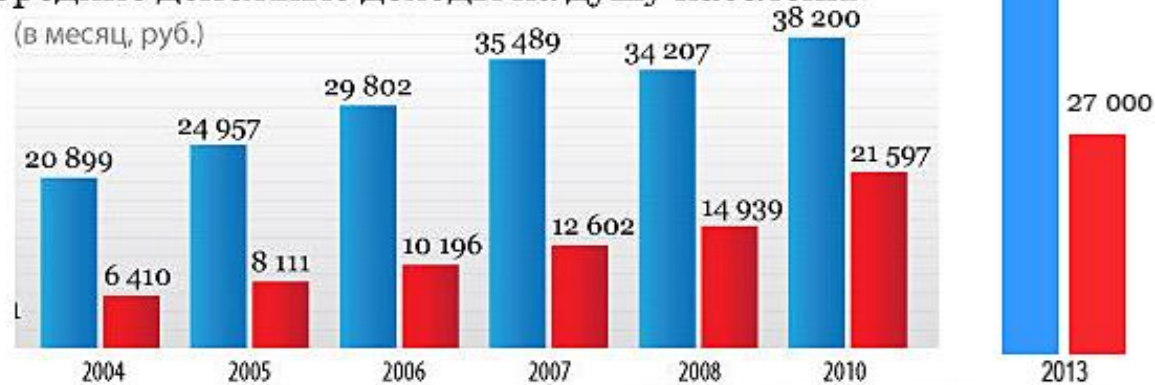
Динамика изменения числа работающих граждан

(в % относительно 1995 г., Москва/РФ)



Средние денежные доходы на душу населения

(в месяц, руб.)

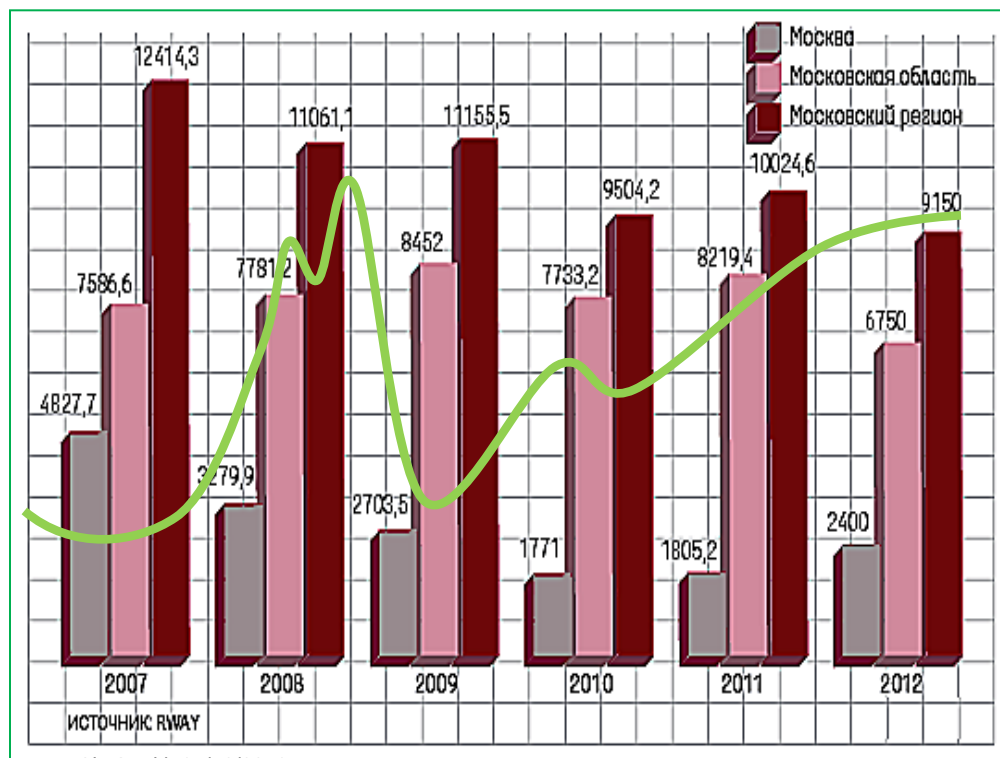


РИА НОВОСТИ © 2010

www.rian.ru

Объемы строительства в Московском регионе

- Эпоха масштабного строительства ушла в прошлое вместе с бывшими руководителями регионов Лужковым Ю. и Громовым Б.
- В списке приоритетов Москвы создание транспортного каркаса и строительство дорог.
- О развитии рынка жилищного строительства в Москве говорится кратко, как правило, о нежелательности снижения объемов нового строительства ниже уровня в 2 - 2,5 млн кв.м. в год.
- О возврате к докризисным показателям ввода жилья в 5 - 5,5 млн кв.м. в год можно забыть.
- Область с новым губернатором Воробьевым А. смотрит на «старшего брата». Идет регламентирование процедур выдачи разрешений, изменение нормативов строительства.
- Приоритеты в развитие инфраструктуры.



YIT CityStroi | 31/10/2013

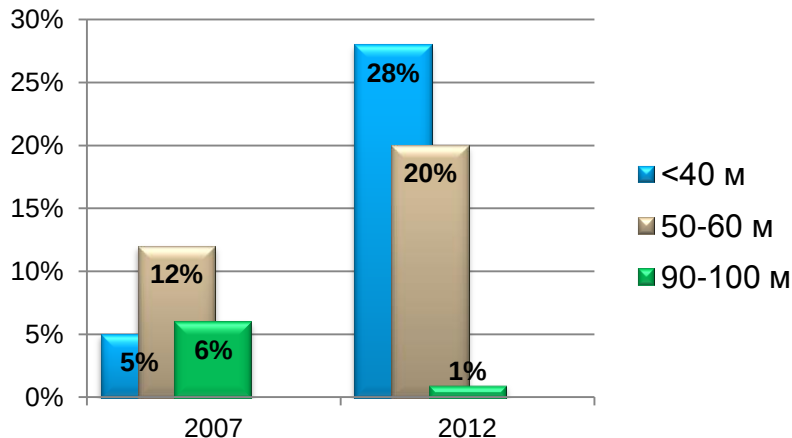


Уроки кризиса или работа над ошибками

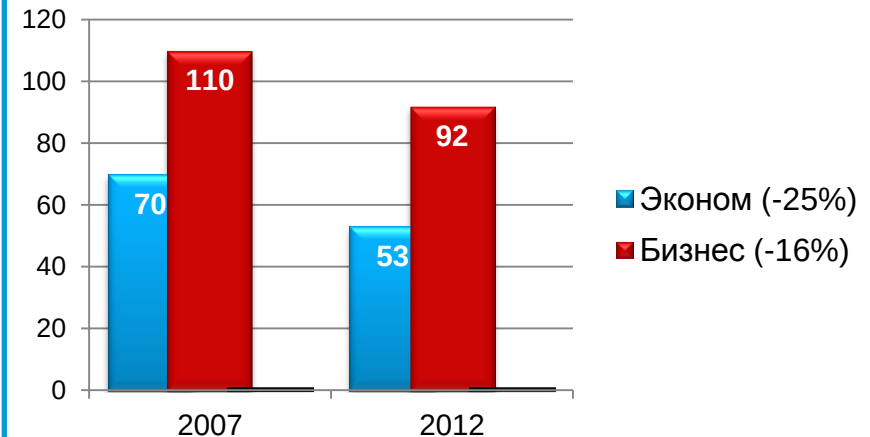
Цены вернулись к докризисному периоду спустя 5 лет, за это время Девелоперы поняли, что

- Рынок проглотит не все, строительство инерционный процесс, нельзя резко затормозить и ошибки дорого стоят.
- Главный запрос покупателя – адекватная стоимость квартиры, а не стоимость квадратного метра. Цена на ПРОДУКТ стала определяющим фактором.
- Современный покупатель рационален, хочет получить пространство без дефектных планировочных решений и не готов платить плохие проектные решения.
- Бремя покупки и содержания квартиры должно быть минимально.
- Молодое поколение хочет жить отдельно от родителей, ему необходимо небольшое, но свое ПЕРВОЕ жилье, оно готово платить ипотеку, но не готово ради этого отказаться от всех удовольствий жизни.
- Миграция внутри России важный фактор для региона – меняю большое жилье в депрессивном регионе, на маленькое, но в центре.

Изменение количества сделок на рынке



Средняя площадь квартиры м2



- Покупатели, тоже оценили, что.....
- Небольшая площадь это сравнительно низкая цена (-30% и больше)
- Инвестиционная привлекательность и высокая ликвидность на вторичном рынке
- Реальная ипотека для всех целевых групп и комфортные условия по ее обслуживанию
- Падение цены минимально, даже в кризис
- Иногда, единственная возможность решить квартирный вопрос
- Свободная планировка в небольшой квартире неплохо - магазин ИКЕА уже все придумал для вас
- Удобный формат для активных, когда квартира место ночлега
- Процесс уборки не занимает много времени 😊

Формат мини, квартиры студии – квартиры на все времена

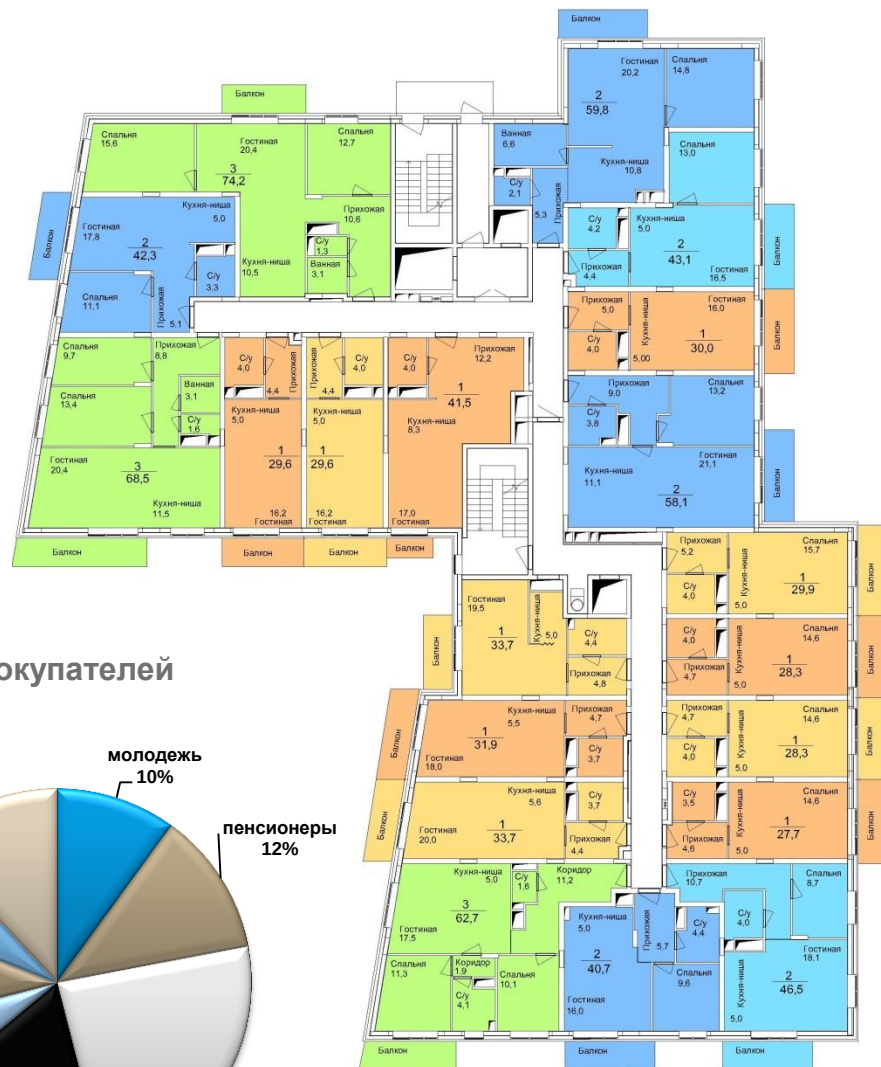
Размер имеет значение – квартиры для людей, а не для хоббитов. Девелоперам нельзя увлекаться.

Практика – критерий познания.

Проект «Успенские Горки», Одинцовский район, поселок Горки-10.



Тип	S m2	%	Цена мин. млн.р.	▲
1 ком.	29-33	40%	1,7	24%
1 ком.	41	5%	2,1	
2 ком.	40-46	20%	2,3	26%
2 ком.	58	10%	2,9	
3 ком.	62-68	15%	3,3	12%
3 ком.	74	5%	3,7	



Формат мини, макси и квартиры на любой вкус



Zuzana Martinkova, Development manager CEE (Sales, marketing, customer service)

International sales in YIT



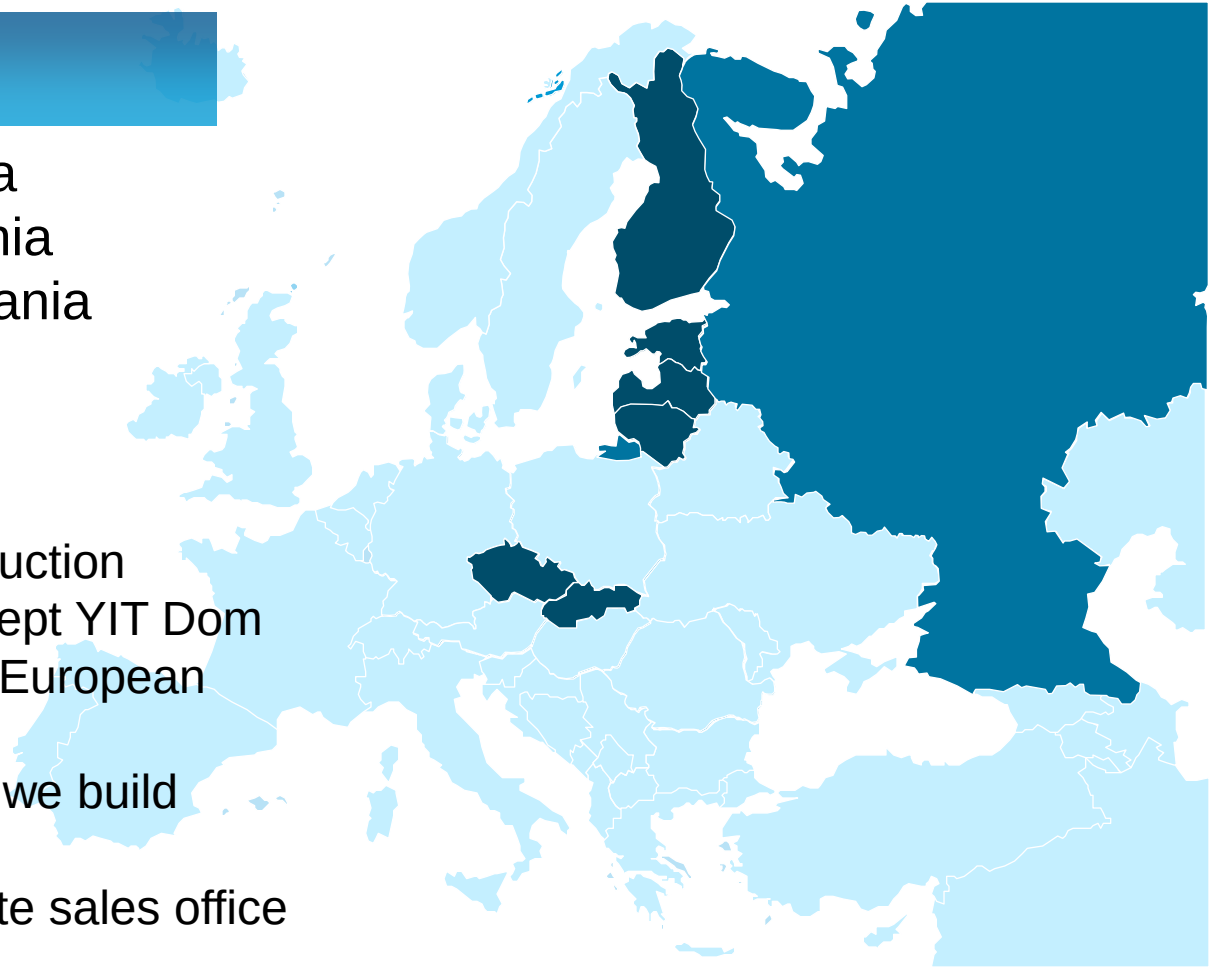
Zuzana Martínková, 31.10.2013

Zuzana Martínková, 31.10.2013

YIT in Europe

Countries of presence:

- Finland
 - Russia
 - Czech Republic
 - Slovakia
 - Latvia
 - Estonia
 - Lithuania
- Residential construction
 - International concept YIT Dom
 - 6 countries of the European Union
 - We sell only what we build ourselves
 - Our own real estate sales office in each country
 - Sales Manager in Moscow/St.Pete



Advantages of purchasing properties in Europe

Why Finland?



- High standard of living
- Political and economic stability
- Safety
- Quality education for children

- Beautiful Finnish nature
- Thousands of pure lakes
- Environmentally friendly environment

- Close to Russia
- Possibility for short visits
- Quality education for children
- Great opportunities for all kinds of sport

Why the Czech Republic?



- High quality standard of living
- Good investment opportunity
- Russian language

- High quality education
- Medical treatment
- In the heart of Europe
- Close to other countries

- Historical centers
- Restaurants
- Sports
- Business opportunities

Why Slovakia?



- High quality of living in Bratislava
- **Historical city center of Bratislava**
- Very good local cuisine

- Beautiful nature
- Historical wealth
- High quality education (a lot of universities)
- Sport activities

- Good geographical location
- **Close to Vienna and other capital cities**
- Very good real estate investment opportunity

Why Latvia, Estonia, Lithuania?



- Possibility to get residence permit in EU (Latvia)
- Russian language

- Splendid beach-related rest
- Historical and cultural centers

- Safe investment possibilities
- Growing economies

What does YIT offer?



Objects in Finland



Objects in Finland



Tampere suites

A Suites concept apartment hotel to be located in the heart of downtown Tampere. The Suites can be rented out partly or entirely. The top three floors are YIT Homes, providing the opportunity for permanent residence. To be completed in 2014.



Ruka Ski Chalets

53 Chalets concept holiday homes as well as reception and restaurant facilities owned by the Koillismaan Osuuskauppa cooperative in the heart of the ski resort village at Ruka fell.



Konepaja residential area

Konepaja residential area II in Helsinki.

A total of 12 housing companies and about 300 modern YIT Homes in different sizes.



Hansavalkama small-house area

The first residential buildings in Hansavalkama small-house area area in Espoo.



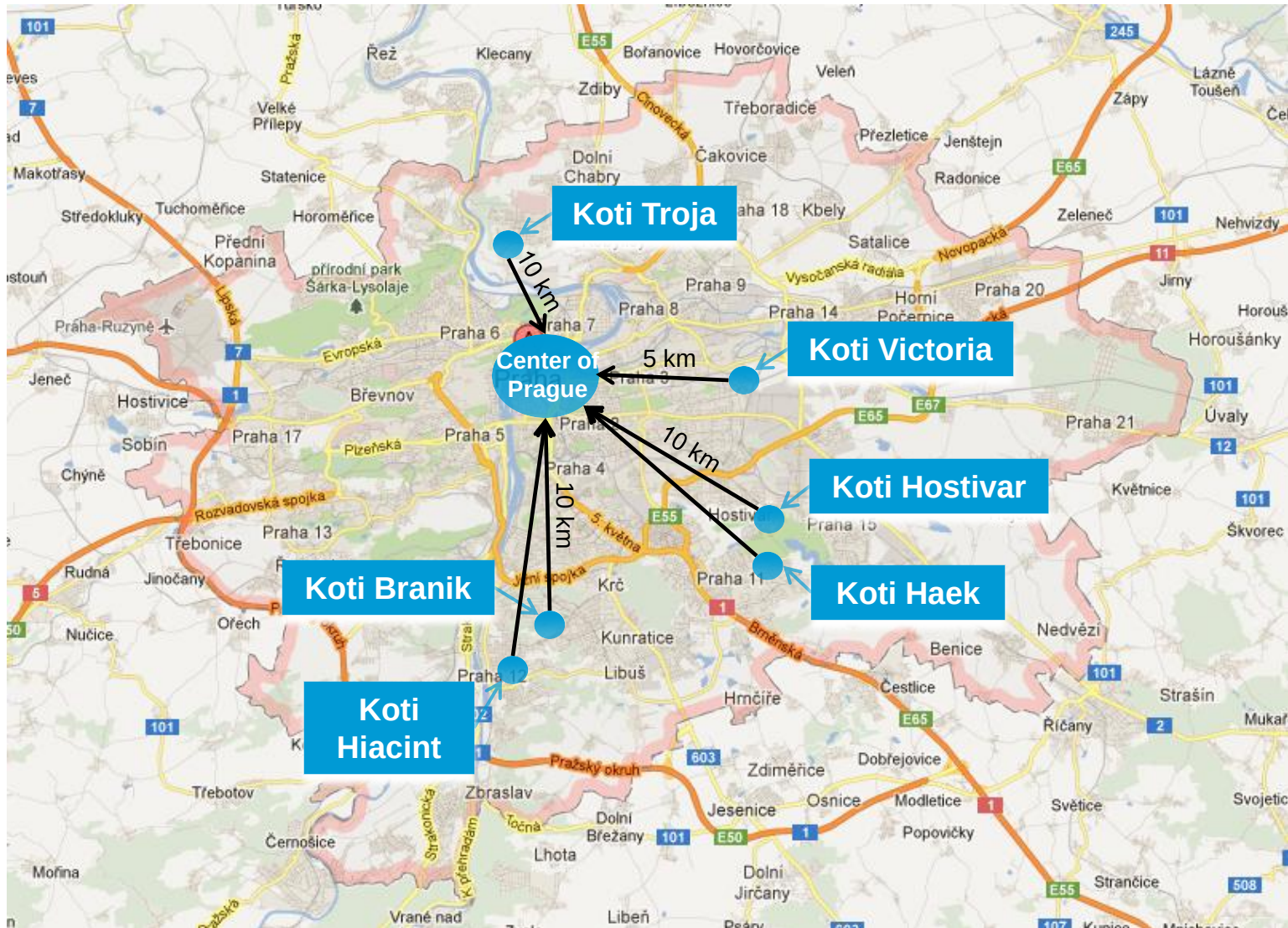
Merenkulkijanranta residential area

A total of 10 different buildings and about 250 luxury apartments. To be completed in 2014.

Objects in the Czech Republic



Objects in the Czech Republic



Koti Troja



About the project:

- Location: 10 km from the center of Prague
- Number of apartments: 83

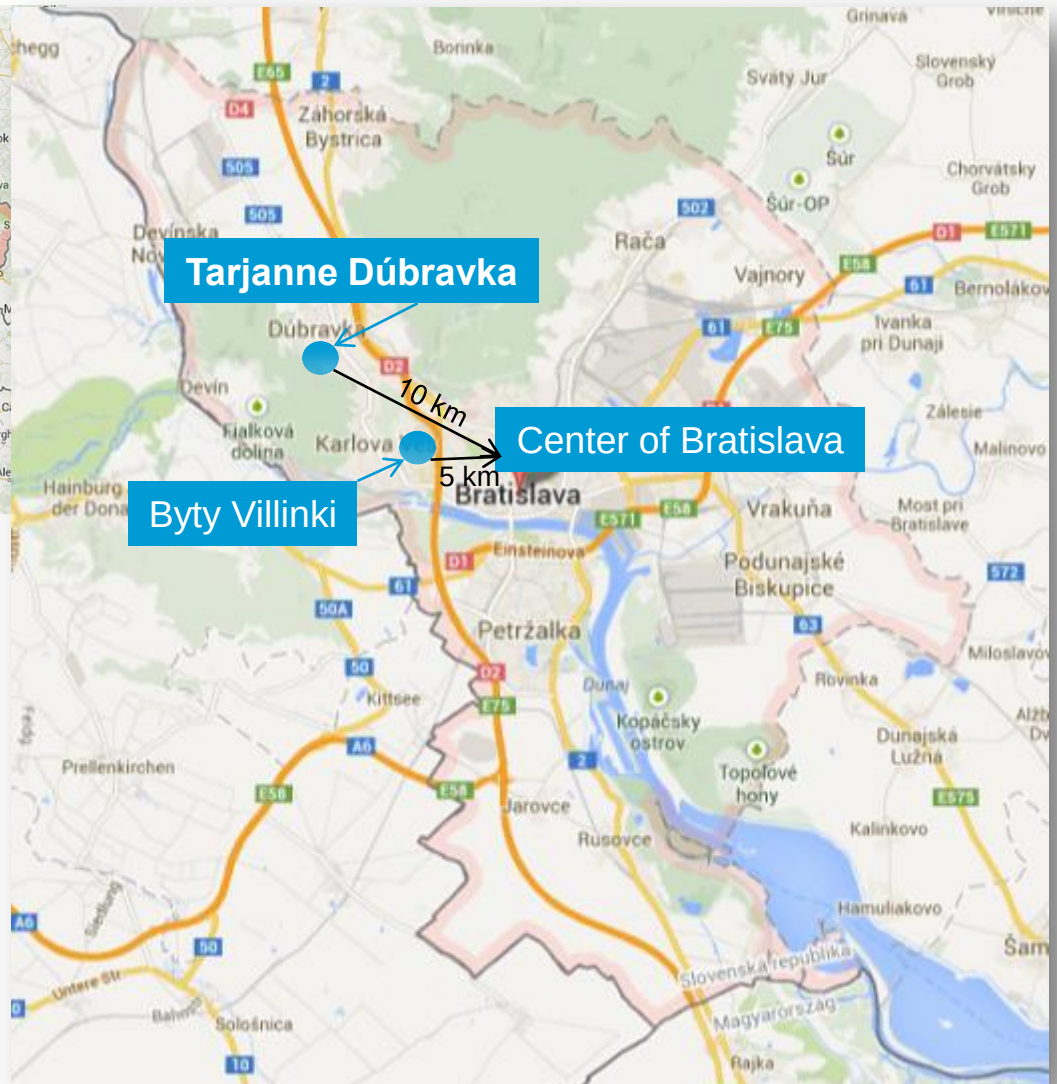
Advantages of the project:

- Well developed infrastructure
- Supermarket, kindergarten, hospital school and other necessary services near by
- Close to the Prager Zoo and botanical garden

Objects in Slovakia



Objects in Slovakia, Bratislava



Byty Vilinky, Bratislava

About the project:

- Location:
 - 10 minute drive to the city center
 - 45 min drive to Vienna
- 64 apartments, 5 retail spaces

Advantages of the project:

- High quality standard of living
- Surrounded with all the needed infrastructure
- Beautiful view to Bratislava and Austria
- Large windows and terrace in each apartment



Tarjanne Dúbravka, Bratislava

About the project:

- 15 min drive to city center
- 1 hour drive to Vienna

Advantages of the project:

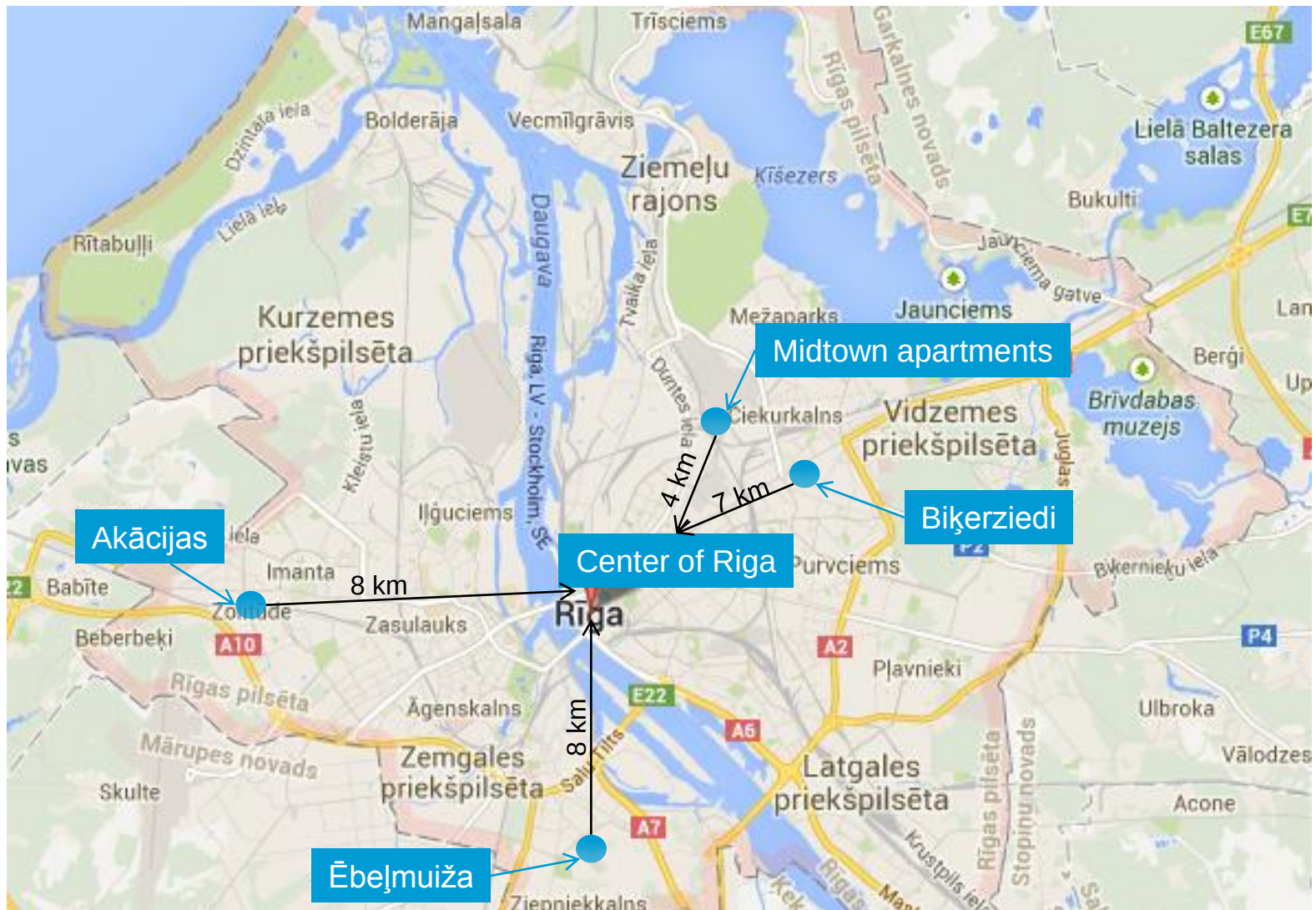
- High quality of living
- Surrounded by beautiful nature but still located in Bratislava
- Great possibilities for sport activities
- Solar panels as an energy saving solution
- Enough parking spaces for all apartments



Objects in Latvia



Objects in Riga



Ēbeļmuiža

About the project:

- Status: Completed
- Number of apartments: 83
- Flat sizes: 1 – 4 rooms (33 - 87 m²)
- Parking type: onground parking

Advantages of the project:

- Located in a park territory and in a quiet residential area
- Close to the city center
- Markets, schools and clinics are situated near by



Bīķerziedi

About the project:

- Status: I phase (2 houses) completed
II phase (2 houses) under construction
- Number of apartments: I phase – 75
II phase – 85
- Flat sizes: 1- 4rooms (33- 88 m²)
- Parking type: onground / underground parking

Advantages of the project:

- Situated in a higher level residential area in Riga
- Shopping centers, schools, cinemas and clinics are situated near by
- Well developed infrastucture



Midtown apartments

About the project:

- Status: Under construction
- Number of apartments: 67
- Flat sizes: 1-4 rooms (34-98 m²)
- Parking type: onground/ underground parking
- Storages: available for extra fee

Advantages of the project:

- Situated in the historical center of Riga
- Close to the city center and old town
- Close to theatres and cinemas
- Prestige area of Riga



Objects in Estonia and Tallinn



Tallinn



Mäepäalse 18



Männipargi House

About the project:

- Location: ca. 10 km from the city center
- Number of apartments:
 - Mäepäalse: 23
 - Männipargi House: 40

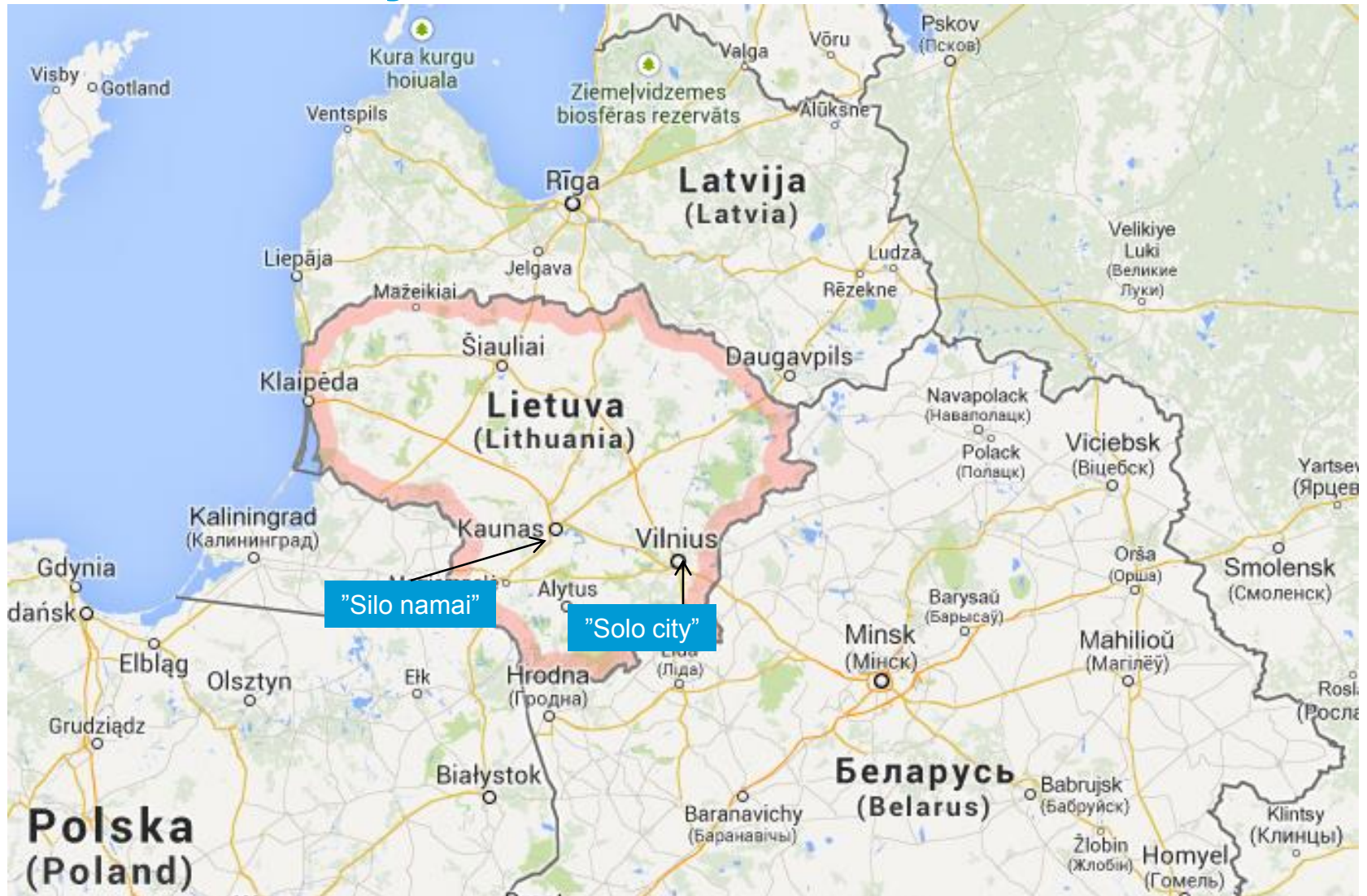
Advantages of the project:

- Well developed infrastructure
- Shops, schools, kindergarten, hospital and library situated near by

Objects in Lithuania



Objects in Lithuania



"Solo City", Vilnius



About the project:

- "Solo City" – a modern residential apartment building block
- Location: Virsuliskiu neighborhood
- Number of apartments: 42
- Number of parking spaces: 32
- Flat sizes: 39-68 m²

Advantages of the project:

- "Solo city" is one part of a big area development. Nearby is the office center "Grand office" and shopping center.
- Customer can choose the desired materials for their apartment
- Apartments equipped with full finish within one month



"Šilo namai", Kaunas



About the project:

- Residential apartment building block in Kaunas
- Status: I phase – 2 buildings are finished
 - Number of apartments: 40
 - Flat sizes: 40-108 m²
- II phase - 2 buildings under construction
 - Number of apartments: 70
 - Flat sizes: 39-76 m²

Advantages of the project:

- Situated close to the river and the forest
- Some of the apartments have an air recuperation system

A family consisting of a woman, a man, and two young girls are walking on a path made of large, smooth, grey stones. The woman is wearing a grey t-shirt and blue jeans, the man is wearing a red and white plaid shirt and black pants. One girl is in a yellow dress and the other is in a pink and white striped shirt and purple shorts. They are walking towards the right. In the background, there is a modern building with large glass windows and balconies. A large tree is on the left side of the frame.

Contact information

- **Apartments and leisure homes in Finland**

Sales office in Saint Petersburg

Anna Ermolaeva

Tel. +7 (812) 336 37 66

Mob. +7 921 408 49 59

anna.ermolaeva@yit.ru

- **Apartments in the Baltic, Czech Republic and Slovakia**

Sales office in Moscow

Natalia Kosareva

Mob. +7 915 052 93 13

Q&A Session

Victor Verma,
General Manager,
Caverion Elmek LLC

Caverion Elmek in Russia

Caverion

Over 100 Years of Experience

**Design, Installation & Technical Maintenance of
Building Systems**

Facility Management



Our vision is to be the
leading and most efficient
building systems company
in Europe.

Our company is new but we have a long history

1912

YIT was
established in
Helsinki.

1995

YIT is listed in
Helsinki stock
exchange.

2001

Acquisition of Calor AB.
(est. 1898)

Acquisition of Huber.
(est. 1879)

2003

Acquisition of ABB
building systems
operations.
(est. 1988)

2008

Acquisition of MCE
AG's building systems
operations.
(est. 1989)

2010

Acquisition of caverion
GmbH.
(est. 2007)

2013

June 30, 2013
Caverion Corporation
established (estimate).

July 1, 2013
Caverion listed in
Helsinki stock exchange
(estimate).

Revenue in 2012



STRONG

market position in many European countries.



13

countries,
head office
in Finland.



250

locations close
to customers.



≈18,000
employees.

ServiFlex



≈38,000



shareholders. Trading in
stock exchange NASDAQ
OMX Helsinki Oy .

55%

Service and maintenance
of total revenue.

Arrowhead technology for demanding properties. Own products and R&D are among our strenghts.

Special technological competence

- Clean rooms
- Cooling
- Extinguishing and sprinkler solutions
- Security and AV systems
- Energy efficiency

R&D centre in Aachen, Germany

- Specialises in the research and development of advanced products related to ventilation, cooling and heating
- Test stations to simulate functioning of building systems in demanding properties, such as surgeries, laboratories, TV studios and large exhibition and sport halls

Own products and brands

- LuxCool (integration of building systems in one element)
- KRANTZ KOMPONENTEN (air distribution, cooling and heating, clean room systems)



Our services cover all building systems throughout the entire life cycle of the property and industrial facility

Design Installation Service and Maintenance



Heating



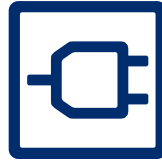
Water



Air-
conditioning



Cooling



Electricity



Tele



ICT



Security



Fire-safety



Automation and
remote monitoring



Energy-
efficiency



Energy
certificates for
buildings



Pre-fabricates
for industry



Technical Facility
Management

Caverion Elmek in Russia

- Design & installation of building systems
- Focus on Service and Technical Maintenance
- Facility Management
- Over 2 000 000 sq.m. in Technical Management
- Over 1 200 objects
- More than 500 employees
- More than 65 cities of Russia
- 50 service cars
- ISO 9001:2001 quality certificate



Caverion Elmek in more than 65 Cities of Russia



More than 500 qualified specialists



Dmitry Luzin,
Project Manager Innovative
Technologies,
Caverion Elmek LLC

*Innovative technologies from Caverion
Elmek*

Dmitry Kolychhev,
Head of Sales and Marketing
Department,
Caverion Elmek LLC

*Effective maintenance of building
engineering systems*

Caverion

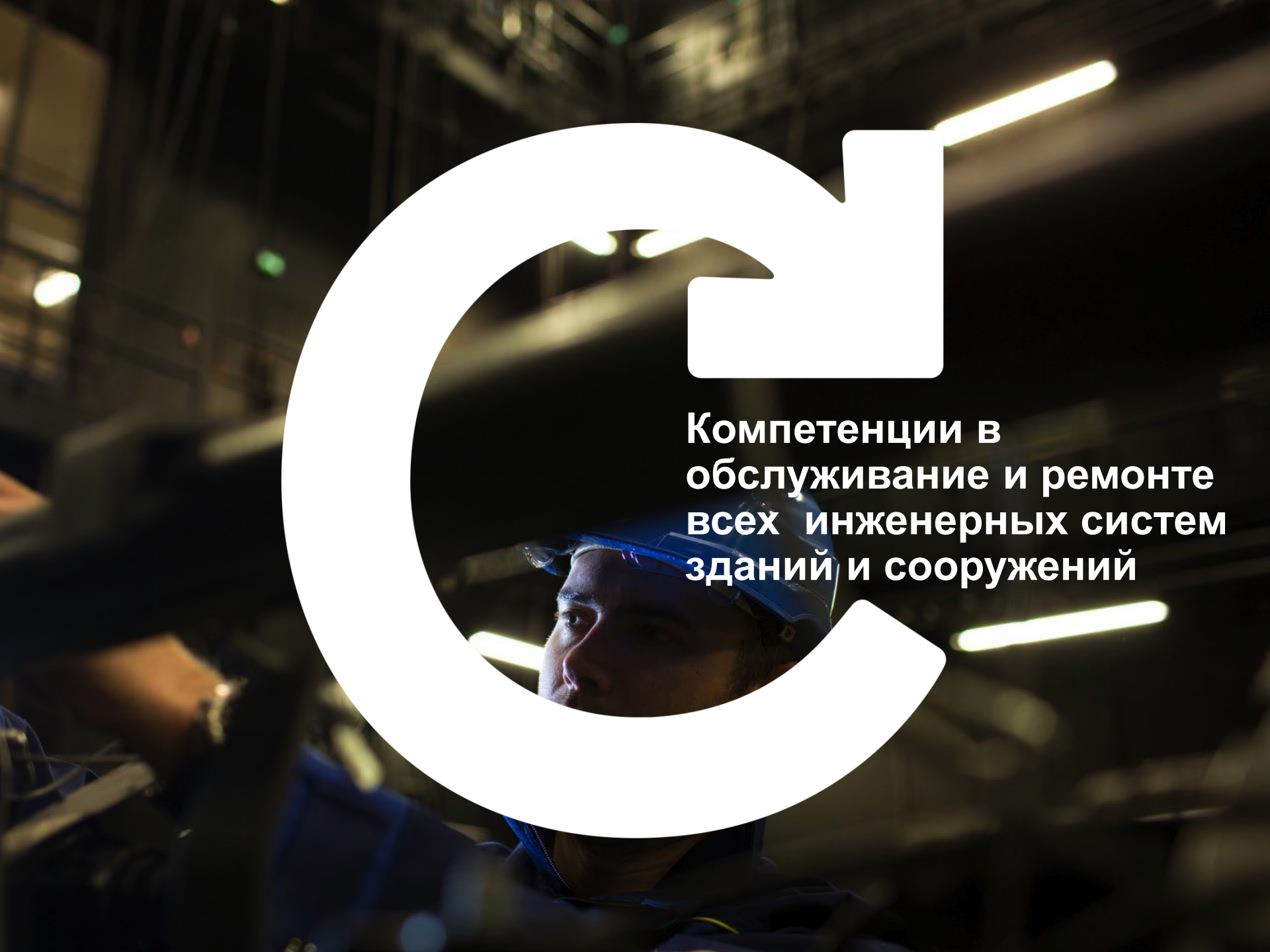
Более 100 лет опыта

**Проектирование, монтаж и техническое
обслуживание инженерных систем зданий**

Управление недвижимостью



**Сильная компетенция в
проектировании и
монтаже инженерных
систем**



**Компетенции в
обслуживание и ремонте
всех инженерных систем
зданий и сооружений**



Каверион Элмек

Департамент инженерных систем зданий и сооружений

- Департамент инженерных систем:

- Отдел закупок
- Руководители проектов
- Руководители работ на площадках
- Монтажное подразделение

- Группа проектирования– полный спектр инженерных систем:

- Водоснабжение и канализация
- Отопление, вентиляция и кондиционирование
- Электроснабжение и освещение
- Системы безопасности в полном объеме
- Автоматизация и диспетчеризация

Сервисный департамент

A man wearing a blue hard hat with a logo and safety glasses is looking upwards in a dimly lit industrial environment. The background shows blurred lights and structural elements of a facility.

- **Обслуживание инженерных систем:**

- отопление, вентиляция и кондиционирование
- электроснабжение и освещение
- водоснабжение и канализация
- слаботочные сети и связь
- автоматизация и диспетчеризация

- **Команда:**

- отдел закупок
- руководители проектов
- руководители работ
- инженеры и техники

- **Обслуживание систем:**

- постоянное присутствие на объекте
- «СервиФлекс» мобильные бригады, сервис 24/7

Услуги: от разовых вызовов до комплексного технического обслуживания объектов

Различные услуги по обслуживанию инженерных систем объектов, включая концепцию «Serviflex».

Развитая сеть локальных подразделений, быстрое время реагирования, сервис 24 часа в сутки.

Удаленный мониторинг зданий.

Гарантированное качество процессов и стандартизированное описание услуг – всегда одинаково хорошее обслуживание.



СервиФлекс: широкий спектр услуг, гибко представленный в едином контракте

- Концепция услуг, которая включает обслуживание всех систем здания Заказчика в одном сервисном контракте.
- Мобильные бригады – 2 сервисных инженера на автомобиле, укомплектованном всеми необходимыми инструментами.
- Работа только с одним поставщиком услуг помогает Заказчику упростить процедуру закупок.
- Акцент на профилактическое обслуживание и ремонт.
- Услуги, адаптированные в соответствии с индивидуальными потребностями клиента.



СервиФлекс состоит из:

~80 услуг в 15 технических областях:

- услуги по повышению энергоэффективности
- услуги для промышленных, коммерческих и жилых объектов

Служба поддержки 24/7

**Центр
технической
поддержки (24/7)**

+ 7 495 223 3435

Диспетчер



ЗАКАЗЧИК

Профилактик. обслуживание	Онлайн служба запросов	Тревожный вызов	Документы	Прочее
График обслуживания Соглашение об уровне сервиса	База данных запросов клиентов Планировани е ресурсов Отслеживани е статуса заявок Отчеты по заявкам	Управление сигналами Планирование маршрута	Соглашение об уровне сервиса Четкие отчеты по обслуживанию Бухгалтерский учет	Базы данных по заявкам Удаленное управление Отчетные документы по чел-часам и материалам

Каверион поможет Вам улучшить содержание недвижимости

Передвижная электролаборатория

Укомплектована всеми необходимыми измерительными приборами.

Измерения осуществляют высококвалифицированные специалисты

Проведение приемо-сдаточных и профилактических испытаний и измерений электрооборудования и электроустановок напряжением до 1000 вольт.



Лаборатория зарегистрирована в Межрегиональном технологическом управлении Федеральной службы по экологическому, технологическому и атомному надзору с правом выполнения приемо-сдаточных испытаний, профилактических испытаний и измерений электрооборудования и электроустановок напряжением до 1000 В.

Наши услуги для офисов и не только



Услуги для индустриального направления

NUTRICIA



Paulig



ROCKWOOL

AVON

Fazer



Услуги для коммерческой недвижимости



ДИКСИ
Просто. Рядом. По-соседски.



БЕЛЫЙ ВЕТЕР
ЦИФРОВОЙ



РОСИНТЕР
РЕСТОРАНТС





Event's name

The Association of European Businesses



Q&A

Date

Q&A Session



The Association of European Businesses (AEB)

Ul. Krasnoproletarskya 16, bld.3

127473 Moscow, Russia

Tel.: +7 (495) 234 27 64

www.aebrus.ru