

СТРОИТЕЛЬНЫЙ

www.asninfo.ru ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



Официальный публикатор в области проектирования, строительства, реконструкции, капитального ремонта

Стереотипное мнение о том, что в домах массового спроса не может быть места индивидуальности, уже давно не соответствует действительности



ОБЪЕКТ стр. 16-17

ФОТО: КОМИТЕТ ПО ИНВЕСТИЦИЯМ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА



Ирина Бабюк: «В приоритете у инвесторов – объекты промышленности, спорта и креативные индустрии»

Накануне международной инвестиционной выставки МІРІМ председатель Комитета по инвестициям Санкт-Петербурга Ирина Бабюк рассказала «Строительному Еженедельнику» об инвестиционной политике города и новых проектах. (Подробнее на стр. 6-7) ➔

ООО «ЛисС»

СТРОИТЕЛЬСТВО И ПРОЕКТИРОВАНИЕ



- ✓ ИНЖЕНЕРНЫХ СЕТЕЙ И КОММУНИКАЦИЙ,
- ✓ КОМПЛЕКСОВ СВЯЗИ,
- ✓ ЭЛЕКТРОСНАБЖЕНИЯ И ВОДОСНАБЖЕНИЯ.

<http://www.лис-спб.рф> | <http://www.companylis.ru>

194352, Санкт-Петербург, пр. Просвещения, д. 54, лит. А, пом. 4Н
тел. (812) 517-06-83, e-mail: ooo.lis@mail.ru

реклама

ПЕРСПЕКТИВА

ЖБИ И БЕТОН ТОЛЬКО ПО ГОСТ

ЗАВОД ЖБИ

ПРОИЗВОДСТВО ЖЕЛЕЗОБЕТОННЫХ ИЗДЕЛИЙ И ТОВАРНОГО БЕТОНА

Всеволожский район, пос. Заводской

Телефон коммерческого отдела: 8 (812) 611-08-62
Телефон производства: 8 (813) 70-50-817

www.perspektivazhbi.ru

РЕКЛАМА



Строительные технологии

Ростех

г. Санкт-Петербург, Репино, Приморское ш., д. 441

7 (495) 909-00-00

www.stroytech-rt.ru

АУКЦИОН

Продажа земельного участка в Курортном районе Санкт-Петербурга общей площадью 20 411 м², для рекреационных целей.

НАЧАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ: 155 521 640 РУБ.

РЕКЛАМА



Санкт-Петербургский городской филиал Государственного автономного учреждения «Московская государственная экспертиза»

Свидетельства об аккредитации: № РОСС RU.0001.510003, № РОСС RU.0001.510015

НЕГОСУДАРСТВЕННАЯ ЭКСПЕРТИЗА

- ✓ Экспертиза проектной документации
- ✓ Экспертное сопровождение
- ✓ Экспертиза результатов изысканий
- ✓ Проверка и анализ смет
- ✓ Экспертная оценка
- ✓ Рассмотрение BIM-моделей

Звоните прямо сейчас!

195112, Санкт-Петербург, Заневский пр., 30, к. 2, оф. 221

тел. +7 (812) 600-1918
сайт: www.expmos.ru

РЕКЛАМА

ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ



Газета выходит при поддержке и содействии Аппарата полномочного представителя Президента Российской Федерации в Северо-Западном федеральном округе.



Официальный публикатор в области проектирования, строительства, реконструкции, капитального ремонта.

Издатель и учредитель:
Общество с ограниченной ответственностью
«Агентство Строительных Новостей»

Адрес редакции, издателя и учредителя:
Россия, 194100, Санкт-Петербург, Кантемировская ул., 12
Тел./факс +7 (812) 605-00-50. E-mail: info@asninfo.ru
Интернет-портал: www.asninfo.ru



Генеральный директор: Инга Борисовна Удалова
E-mail: udalova@asninfo.ru

Главный редактор: Дарья Борисовна Литвинова
E-mail: litvinova@asninfo.ru. Тел. +7 (812) 605-00-50

Заместитель главного редактора: Ольга Кантемирова
E-mail: kanteмиrova@asninfo.ru. Тел. +7 (812) 605-00-50

Выпускающий редактор: Ольга Зарецкая
E-mail: zareckaya@asninfo.ru. Тел. +7 (812) 605-00-50

Над номером работали: Никита Крючков,
Максим Еланский, Ольга Кантемирова,
Ирина Мышакшина, Анастасия Лаптежок, Ирина Журова

Директор по PR: Татьяна Погалова
E-mail: pr@asninfo.ru

Технический отдел: Олег Колмыков
E-mail: admin@asninfo.ru

Отдел рекламы: Наталья Белецкая (руководитель),
Кирилл Кесарев, Валентина Бортникова,
Елена Савоськина, Екатерина Шведова,
Артём Сироткин, Майя Сержантова
Тел./факс: +7 (812) 605-00-50
E-mail: reklama@asninfo.ru



Отдел подписки:
Елена Хохлачева (руководитель),
Екатерина Червякова
Тел./факс +7 (812) 605-00-50
E-mail: podpiska@asninfo.ru

Подписной индекс в Санкт-Петербурге и Ленинградской области – 142221.
Подписной индекс в СЗФО – 83723.
Распространяется по подписке и бесплатно на фирменных стойках, в комитетах и госучреждениях, в районных администрациях и деловых центрах.

Отдел дизайна и верстки:
Елена Саркисян

При использовании текстовых и графических материалов газеты полностью или частично ссылка на источник обязательна.
Ответственность за достоверность информации в рекламных объявлениях и модулях несет рекламодатель. Материалы, размещенные в рубрике «Достижения» «Точка зрения», «Объект», публикуются на правах рекламы.

Газета «Строительный Еженедельник» зарегистрирована Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (РОСКОМНАДЗОР) при Министерстве связи и массовых коммуникаций Российской Федерации.
Свидетельство ПИ № ФС 77-53074.
Издается с февраля 2002 года.
Выходит еженедельно по понедельникам (специалы – по отдельному графику).

16+

Типография: ООО «Техно-Бизнес»
194362, Санкт-Петербург, пос. Парголово,
ул. Ломоносова, 113.
Тираж – 9000 экземпляров
Заказ № 22
Подписано в печать по графику 03.03.2017 в 17.00
Подписано в печать фактически 03.03.2017 в 17.00



СТРОИТЕЛЬ ГОДА
Лучшее профессиональное СМИ (лауреат 2003, 2006 гг.)



ЗОЛОТОЙ ГВОЗДЬ
Лучшее специализированное СМИ (номинант 2004, 2005, 2006, 2007 гг.)



КАИССА
Лучшее электронное СМИ, освещающее рынок недвижимости (лауреат 2009 г.)



CREDO
Лучшее СМИ, освещающее российский рынок недвижимости (лауреат 2009, 2011, 2013, 2015, 2016 гг.)



КАИССА
Лучшее печатное средство массовой информации, освещающее проблемы рынка недвижимости (лауреат 2013, 2016 гг.)



СТРОЙМАСТЕР
Лучшее СМИ, освещающее вопросы саморегулирования в строительстве (лауреат 2012, 2013, 2014 гг.)



Цитата недели



ФОТО: ЕКАТЕРИНА ШТУРИНА/
ПРЕСС-СЛУЖБА ПРАВИТЕЛЬСТВА РФ/ТАСС

Максим Орешкин, министр экономического развития Российской Федерации:

«Уровень неопределенности в экономике России снижается, это позволит ей дышать более спокойно».

Подробности на стр. 3



Цифра недели

60 ТЫС. КВ. М

ветхого и аварийного жилья осталось расселить в Ленобласти до сентября 2017 года

Подробности на стр. 23

«Эталон» взялся за депо

Михаил Светлов / Компания «ЛенСпецСМУ» (входит в ГК «Эталон») выиграла конкурс Смольного на достройку депо «Южное» в Шушарах. Она согласилась выполнить работы за 5,43 млрд рублей. «Южное» – первое депо, которое строится для петербургского метрополитена за последние 15 лет.

Итоги конкурса на достройку депо «Южное» для Фрунзенского радиуса петербургского метрополитена подвели на прошлой неделе. Он проводился в форме запроса предложений. Заказчиком выступает Дирекция транспортного строительства. На конкурс поступило три заявки. Компания «ЛенСпецСМУ» предложила выполнить работы за 5,43 млрд рублей, «Метрострой» – за 5,28 млрд рублей и ООО «Ленмонтаж» – за 5,46 млрд рублей, следует из протокола на сайте госзакупок. Поскольку в оценке участников учитывалась не только цена, но и опыт выполнения аналогичных работ, победила компания «ЛенСпецСМУ».

«Южное» – первое депо, которое строится для петербургского метрополитена за последние 15 лет. Работы ведутся с 2014 года. Изначально его строило АО «Корпорация Трансстрой», за 6,6 млрд рублей. Компания взялась построить депо с комплексной инфраструктурой к 2018 году на участке 35,6 га за станцией «Шушары». Проектом предусмотрено строительство более 100 зданий и сооружений для обслуживания, ремонта и хранения подвижного состава. Но «Трансстрой» успел освоить лишь 3,1 млрд рублей. После чего в декабре 2016 года

контракт с ним расторгли из-за срыва сроков строительства. Сейчас «Трансстрой» оспаривает разрыв контракта в суде и требует с администрации компенсацию в размере 413,3 млн рублей.

Сегодня депо готово на 50%. Но новый конкурс был объявлен не на оставшиеся от контракта с «Трансстроем» 3,4 млрд рублей, а на 5,47 млрд рублей. В Смольном это объяснили тем, что объединили в один лот строительные работы и закупку оборудования. Кроме того, на итоговую сумму повлиял индекс-дефлятор.

Подрядчику предстоит выполнить общестроительные работы на объекте, а также работы по устройству электрических и инженерных сетей в нескольких цехах. Работы должны быть выполнены во II квартале 2018 года.

Главным претендентом на контракт эксперты называли «Метрострой». Ведь именно эта компания конкурировала в первом тендере с «Трансстроем». Но проиграла по критерию «обеспеченность кадровыми ресурсами». Кроме того, именно «Метрострой» по просьбе Смольного завершает проект стадиона на Крестовском за тем же «Трансстроем» и строит станции метро Фрунзенского радиуса, для которых как раз и возводится депо «Южное».

Но победа в тендере компании «ЛенСпецСМУ» участников рынка не удивила. «Проект в руках надежной компании. Нет сомнения, что депо будет введено в эксплуатацию в срок», – говорит председатель КРТИ Сергей Харлашкин.

«Это не уникальный объект. Там много общестроительных работ, с которыми «ЛенСпецСМУ» прекрасно справляется. В принципе, эта работа по силам любой крупной генподрядной компании», – говорит один из участников рынка.

справка

Компания «ЛенСпецСМУ» входит в ГК «Эталон», которая является одним из крупнейших застройщиков жилья в Петербурге. Ее бизнес контролирует семья Вячеслава Заренкова (44,1%). Еще 16,4% – у инвестиционного фонда Baring Vostok, 7,7% – в собственности менеджмента компании, а 30% – в свободном обращении. С момента создания ГК «Эталон» ввела в эксплуатацию более 5 млн кв. м недвижимости. В 2011 году холдинг успешно провел IPO на Лондонской бирже (привлек 500 млн долларов на развитие). В 2016 года выручка ГК составила 47,4 млрд рублей, увеличившись на 35%.

вопрос номера

В Смольном прошла встреча с представителями банка «ВТБ», на которой обсуждалась реализация банком городских инвестиционных проектов в сфере транспортной инфраструктуры. На месте чиновников, к решению каких городских проблем Вы привлекли бы еще тех или иных инвесторов?

Владимир Валдин, эксперт МОО «Город и транспорт»:

– Затрудняюсь говорить о всех сферах города, но если брать транспортную, то работать с инвесторами, конечно, нужно, но достаточно осторожно. Тем более, что настоящее время все больше и больше запутываются схемы взаимоотношений, все очень непрозрачно. На мой взгляд, вопросы транспортной инфраструктуры всех городских проектов должны оставаться в ведении властей. Отдавать все это дело частнику стратегически неверно. Коммерческие организации должны быть только исполнителями реализации данных проектов.

Антон Финогенов, генеральный директор института «Урбаника»:

– Первая большая проблема – ТБО. Идет много разговоров о строительстве современных мусороперерабатывающих заводов, внедрении инструментов сортировки мусора, но реальных результатов нет. Это должен быть совместный проект Петербурга и Ленобласти, так как площадки под эти цели вероятнее всего найти в области. Вторая тема – общественный транспорт. Здесь набор вариантов обширен – от организации нормальных платных парковок до строительства конкретных линий пассажирского транспорта. Это могут быть десятки проектов, связанных как со скоростным трамваем, так и с автобусным транспортом. Третье – мне, как градостроителю, хотелось бы, чтобы у нас стартовал хотя бы один проект преобразования территории в комплексный общественно-деловой район, с хорошей жилой застройкой – например, как Хафен Сити в Гамбурге и другие проекты,

которые являются лицом новой архитектуры, новых постиндустриальных функций в крупных городах. Такого проекта Петербургу остро не хватает. Лахта-центр, в виду отсутствия там территориальных возможностей для роста, не совсем подходит.

А, например, территория Адмиралтейских верфей, с учетом реконструкции наследия, грамотным включением и современным историческим функциями, формирует интересный проект. Весь «серый пояс» вовлечь сразу сложно, нужен какой-то запускающий проект, оптимально было бы выбрать не периферийный объект, а что-то знаковое. Например, новый морской фасад города на базе Балтийских или Адмиралтейских верфей.

Борис Юшенков, координатор Центра прикладной урбанистики:

– На месте чиновников, я бы сделал шаг в сторону и дал бы инвесторам возможность самим работать, поставив флажки, за которые нельзя выходить: плотность, высотность, обеспечен-

ность. И пусть они делают то, что хотят. Стоит написать нормальные правила и не мешать бизнесу. В плане транспортной инфраструктуры – уменьшить налоги, а в обмен инвесторы пусть строят транспортные объекты.

Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге:

– Смольный множество раз пытался что-либо спихнуть на инвесторов, но в целом все получалось как-то не очень. Сам процесс вовлечения бизнеса в городские проекты стал бесконечным. На мой взгляд, целесообразно было бы привлечь инвесторов к развитию территорий. При этом должно быть четкое понимание правил игры, каждой из сторон. Важно определить, что город готов отдать инвестору, что он будет требовать взамен.

Подробнее о совещании с представителями банка «ВТБ» по вопросам совместной реализации проектов на территории Петербурга читайте:

АСН
Агентство строительных новостей



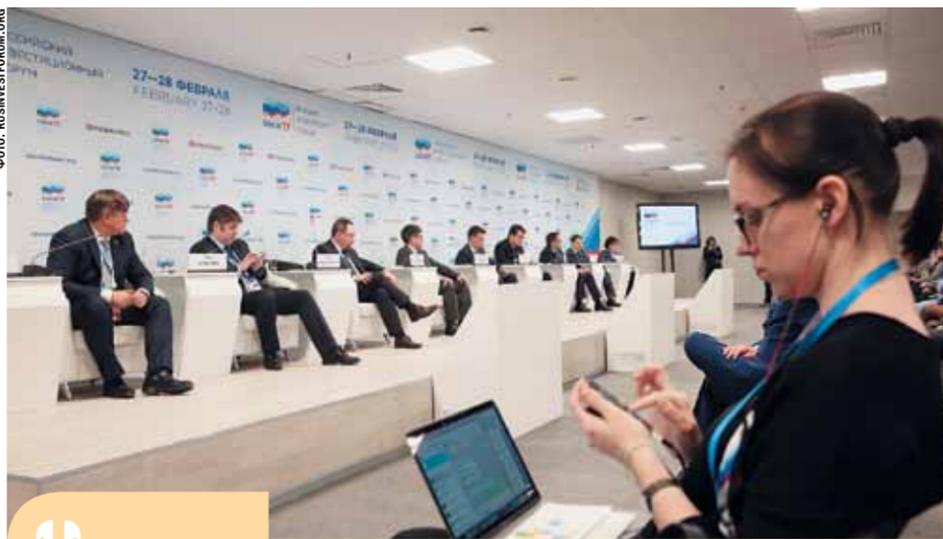
Порция определенности

Ольга Кантемирова / С 27 по 28 февраля текущего года в Сочи состоялся Российский инвестиционный форум, общая сумма заключенных сделок на котором составила почти 200 млрд рублей. Петербургу участие в форуме крупных сделок не принесло, а вот городские проекты получили высокие награды. ➔

В этом году Российский инвестиционный форум впервые проходил зимой. Вице-премьер России Дмитрий Козак рассказал журналистам, что результат Форума можно считать вполне успешным, учитывая, что из-за переноса времени проведения он состоялся лишь спустя пять месяцев после предыдущего. По словам вице-преьера, в этот раз число участников выросло на 8%. Самые большие делегации прибыли из Москвы, Петербурга и Симферополя. Интересно, что в этом году форум посетило на 15% меньше москвичей, зато втрое больше сотрудников петербургских компаний.

Дмитрий Козак сообщил, что за два дня работы Форума было заключено 314 соглашений. В 2016 году их было 255. По числу привлеченных инвестиций среди регионов одним из лидеров стал Краснодарский край. Его представители подписали более 200 соглашений, на общую сумму 140 млрд рублей.

Петербург в сочинском форуме участвовал в первый раз и крупных инвестиций не приобрел, но презентовал свои инвестиционные проекты на общую сумму 50 млрд рублей. Самый крупный из них – «Инноград науки и технологий», реализуемый Университетом ИТМО и компанией «СТАРТ Девелопмент» на территории строящегося города-спутника Южный. Поделится своими достижениями и компания



За два дня работы Форума было заключено 314 соглашений

«Ленэнерго», которая рассказала о концепции комплексного развития электросетей в Центральном районе Петербурга.

В рамках форума ООО «Ригли» заявило о планах в течение двух лет вложить в модернизацию своего завода в Петербурге 1 млрд рублей и расширить экспорт продукции.

На форуме «Сочи-2017» Председатель Правительства РФ Дмитрий Медведев

вручил компании BIOCAD премию «Развитие», в номинации «Лучший проект в сфере инноваций и высоких технологий». Кроме того, на церемонии награждения премией «РОСИНФРА» проект по созданию и эксплуатации нового лечебно-реабилитационного корпуса СПб ГБУЗ «Городская больница №40 Курортного района» в Петербурге был признан лучшим проектом ГЧП в социальной сфере.

Ленинградская область подписала концессионное соглашение на сумму 2,7 млрд рублей о строительстве и дальнейшей эксплуатации реабилитационного центра в пос. Коммунар в Гатчинском районе. Скрепили документ своими подписями губернатор Ленобласти Александр Дрозденко и генеральный директор ООО «Специальная проектная компания XXI век» Анна Соловьева.

«Это первое соглашение в РФ, предполагающее, помимо строительства реабилитационного центра с участием инвестора, и его последующую эксплуатацию с привлечением частного капитала. По условиям соглашения Ленобласть получит современный медицинский центр, персонал которого будет оказывать услуги по реабилитации не только ленинградцам, но и жителям Петербурга и других регионов Северо-Запада», – заявил Александр Дрозденко.

Проект будет реализован по схеме ГПЧ. Концессия продлится до 2045 года, инвестор сможет вернуть вложения за счет оказания платных медицинских услуг. Пациентам по системе ОМС будет доступно 120 койко-мест.

Еще одно важное решение на форуме – создание на территории Ленобласти новых четырех кластеров: нефтегазохимического, лесопромышленного, машиностроительного и кластера пищевой промышленности.

Прозвучали на форуме и прогнозы относительно дальнейшего развития российской экономики. Глава Минэкономки РФ Максим Орешкин сообщил о подготовке к концу марта обновленного макропрогноза на 2017 год, который предполагает рост ВВП РФ около 2%. По мнению министра, сейчас наблюдается «некоторый восстановительный рост» экономики: «Заканчивается период кризисный, с одной стороны, с другой стороны – сильно снижается уровень неопределенности в экономике», – отметил он.

БЭСКИТ

МОНИТОРИНГ
состояния зданий и сооружений при строительстве (реконструкции)

ОБСЛЕДОВАНИЕ строительных конструкций и фундаментов

Геотехническое **ОБОСНОВАНИЕ** строительства

25-й год экспертной деятельности

Санкт-Петербург, Кирочная ул., д. 19, пом. 13Н тел.: (812) 272-44-15, 272-54-42 e-mail: beskit@mail.ru www.beskit-spb.ru	Город-курорт Анапа, ул. Самбурава, д. 158, пом. 2, тел. +7 (918) 640-36-55 e-mail: beskit-dnp@mail.ru	г. Воронеж, ул. 9 Января, д. 180а, офис 2 тел. 8 (906) 584-44-22 факс 8 (473) 26-19-143 e-mail: beskit-bam@mail.ru
---	---	---

Санкт-Петербург, 190000, ул. Кирочная, д. 19, пом. 13Н. Свидетельство ИСГО-П-012-006-05 от 10.08.2010 выдано НП проектно-строительной организации «Союзпроектстрой-Проект». Со всеми документами можно ознакомиться на сайте www.beskit-spb.ru

ПРИБОРЕТАЕМ:

- **ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ**
- **ИМУЩЕСТВЕННЫЕ КОМПЛЕКСЫ**

под жилое строительство в Санкт-Петербурге и Ленинградской области

+7-(921)-946-10-47 razvitie@cds.spb.ru

КОМФОРТ МОНТАЖ

СРОЧНАЯ КОМПЛЕКТАЦИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОБЪЕКТОВ

- ◆ инженерные системы, трубопроводы
- ◆ запорная, балансирующая арматура
- ◆ приборы учета воды и теплоэнергии общедомовые и квартирные от ведущих производителей

197375, Санкт-Петербург, ул. Автобусная, 5
тел. 8 (812) 303-01-77
santeh@comfort-montage.ru
www.комфорт-монтаж.рф

НОВОСТИ

Театральная сага

Михаил Светлов / Северо-Западная дирекция по строительству, реконструкции и реставрации Министерства культуры РФ (СЗД) объявила новый конкурс на строительство новой сцены «Театра Европы» Льва Додина. Максимальная цена контракта составит 2,08 млрд рублей.

Максимальная стоимость закупки в форме запроса предложений составит 2,08 млрд рублей (лимит финансирования на 2017 год – 757 млн рублей, на 2018 год – 1,3 млрд рублей), следует из материалов на сайте госзакупок. Заявки от потенциальных подрядчиков принимаются до 13 марта. А уже 14 марта их оценит специальная комиссия.

Еще в 2012 году город передал театру в долгосрочную аренду под строительство новой сцены участок площадью 1,02 га на Звенигородской ул., 7а. Там находится расселенный жилой дом площадью 2,9 тыс. кв. м – историческое здание бывшей казармы фуражной роты Семеновского полка. Это здание собирались сохранить, реконструировав под входную группу и интегрировав в новый театральный комплекс, который построят с нуля на свободном участке. Площадь нового здания составит 20 тыс. кв. м. А общая площадь «Театра Европы» составит около 23 тыс. кв. м.

Конкурс на разработку проекта выиграло ЗАО «ТДМ» под руководством архитектора Михаила Мамошина. Согласно проекту, в новом театре будет не только зрительный зал на 600 мест с новой сценой, но также камерная сцена на 75 мест, три репетиционных зала, технические, складские, административные и другие помещения.

На проект по линии Министерства культуры было выделено финансирование в размере 2,5 млрд рублей. В ноябре 2015 года конкурс на выполнение строительно-монтажных работ в проекте выиграло ООО «Стройсоюз СВ». Но в конце декабря 2016 года СЗД в одностороннем порядке расторгла контракт с подрядчиком из-за срыва сроков работ и сейчас готовит иск о возврате неотработанного аванса (аванс был выдан на сумму 352 млн рублей).

В свою очередь, «СтройСоюз СВ» подал в суд два иска к СЗД на общую сумму 587,5 млн рублей. Он обвиняет заказчика в уклонении от добросовестного исполнения контракта и грозит, что «претензии на указанные в исках суммы будут корректироваться в сторону увеличения».

Источники «Строительного Еженедельника» считают, что может смениться не только подрядчик МДТ, но и сам проект. Художественного руководителя МДТ Льва Додина в текущем проекте не устраивает вид входной группы нового здания, сцена репетиционного зала. «Чтобы изменить эти элементы, нужно вносить поправки в конструктив. А это равносильно запуску проекта с нуля, поскольку вступили в силу изменения в Градкодекс, которые требуют все поправки согласовывать в госэкспертизе», – сообщил один из источников. Очевидно, что очередная перезагрузка и коррективы могут затянуть стройку. «Но в данном случае, может, это и к лучшему. Уложиться в нынешнюю смету невозможно. Денег надо раза в два больше», – рассказал другой собеседник «Строительного Еженедельника».

«Союзпестрой» решает проблемы стройотрасли

Виктор Краснов / На стадионе «Зенит-Арена» состоялось годовое собрание членов «Союзпестрой» и встреча его представителей с вице-губернатором Петербурга Игорем Албиным.

28 февраля, в день 22-летия Санкт-Петербургского Союза строительных компаний «Союзпестрой», на стадионе «Зенит-Арена» состоялась встреча представителей «Союзпестрой» с вице-губернатором Петербурга Игорем Албиным и руководителями отраслевых комитетов города. Также члены Союза провели общее годовое собрание. Генеральным информационным партнером мероприятия стала газета «Строительный Еженедельник».

Нуждаются в поддержке

Члены «Союзпестрой» и представители Смольного обсудили актуальные вопросы развития строительного комплекса. Вице-президент, директор «Союзпестрой» Лев Каплан обратил внимание присутствующих на необходимость вовлечения компаний, представляющих малый и средний бизнес, в проекты крупных застройщиков и госзаказа в качестве субподрядчиков. Такая схема работы с небольшими организациями активно практикуется в западных странах, но не развита в Петербурге. «По поручению вице-губернатора Игоря Албина в настоящее время мы создаем реестр добросовестных субподрядчиков, на которых в своей работе смогут опираться крупные компании. На основе этой информационной базы можно будет проанализировать, в чем есть потребность, чего не хватает рынку», – отметил он.

Также Лев Каплан предложил властям Петербурга воспользоваться мощностями компаний-членов «Союзпестрой», поручить этим организациям принять участие в строительстве различных объектов и тем самым увеличить совокупный объем строительного комплекса города.

На проблемах выживания малого и среднего строительного бизнеса в Петербурге, возможностях решения с его помощью социальных задач города заострил внимание и генеральный директор ЗАО «Ленстройтрест №5» Вадим Мовчанюк. Он отметил, что в настоящее время в городе резко снижается количество малых и средних компаний, занятых в сфере строительства. «Такая динамика не утешительна и она должна насторожить власти города, ведь малый и средний бизнес – движущая сила экономики. Сейчас он уходит, город недополучает налоги. Для поддержки малого и среднего бизнеса необходимо создание четкой программы развития конкуренции, к ее созданию надо привлечь и ведущих экономистов города. Также необходимо разработать программу поддержки, апробации и внедрения инновационных проектов, которая поможет сломать все бюрократические барьеры», – считает Вадим Мовчанюк.

Против демпинга

Директор ООО «Конфидент» Петр Кузнецов рассказал, что одним из тормозов развития строительной отрасли является действующая схема определения победителя в гостендерах. Неоснованное снижение цены контракта, по его словам, приводит к большим рискам заказчика и срыву работ. Генеральный директор ОАО «Трест ГРИИ» Александр Асеев поддержал мысль кол-



По поручению вице-губернатора Петербурга Игоря Албина «Союзпестрой» сформирует реестр добросовестных субподрядчиков

леги и сообщил о достаточно непростой ситуации на рынке инженерных изысканий, в том числе связанной с конкурсными процедурами.

Технический директор ООО «СП «Интар» Роман Рыбаков выступил с докладом об административных барьерах при согласовании проектной документации. Генеральный директор ЗАО «Рикэл» Александр Фурман предложил внести поправки в закон города о зеленых насаждениях. Директор ГУП «Ленгипроинжпроект» Анатолий Матвеев высказался за исключение согласования проектной документации в ГИБДД, в Дирекции по организации дорожного движения и в ГАТИ.

Упростить работу

Вице-губернатор Петербурга Игорь Албин выслушал замечания и предложения строителей и рассказал о своем видении приоритетов развития отрасли. Он подтвердил, что в настоящее время закон о контрактной системе далеко не безупречен и нуждается в совершенствовании.

Также Игорь Албин сообщил о мерах, предпринимаемых Смольным, направленных на поддержку строительной отрасли. Среди таковых – создание реестра проектов повторного применения, проектов-аналогов, спецтехусловий. Он обеспечит экономию средств и времени при строительстве городских объектов. По его мнению, это существенно упростит работу строительных организаций.

Перед членами «Союзпестрой» также выступил председатель КГА Владимир Григорьев. Он рассказал о новых градостроительных нормативах, которые будут утверждены до конца марта. Глава КГИОП Сергей Макаров проинформировал о новациях законодательства по охраняемым

зонам вокруг объектов культурного наследия. Председатель КРТИ Сергей Харлашкин сообщил о новых проектах транспортной инфраструктуры города.

Влияние кризиса

Вторым блоком мероприятия стало годовое собрание членов «Союзпестрой». Лев Каплан отметил, что прошедший 2016 год стал сложным для Союза. Продолжающийся кризис привел к банкротству ряда строительных компаний города – как малого и среднего, так и крупного бизнеса. Кроме того, реформа регулирования еще больше усугубила ситуацию на инвестиционно-строительном рынке: субподрядные организации теперь не должны состоять в СРО и остаются вне контроля и поддержки.

Также было отмечено, что в 2016 году в Союз было принято 13 организаций. Членство прекратили 62 компании. Таким образом, на 1 января 2017 года в Союзе состоит 139 компаний строительного комплекса. Было подчеркнуто, что главная задача остается прежней – объединение компаний для совместного решения проблем строительного комплекса города. «Вместе мы можем больше, и сегодняшняя встреча с Игорем Албиным это подтверждает», – заявил Лев Каплан.

В рамках общего собрания «Союзпестрой» также прошла торжественная церемония награждения дипломами Российского союза строителей и «Союзпестрой» отдельных его членов за многолетнее сотрудничество. Одну из наград получила газета «Строительный Еженедельник». В свою очередь, наше издание, в честь своего 15-летия, вручило Санкт-Петербургскому Союзу строительных компаний памятный кубок в знак плодотворной совместной работы.

КСТАТИ

В самом начале мероприятия вице-губернатор Игорь Албин вручил Льву Каплану Почетную грамоту Президента РФ Владимира Путина за достигнутые трудовые успехи и многолет-

ний добросовестный труд и Почетный знак «За заслуги перед Санкт-Петербургом», которым Лев Моисеевич награжден распоряжением губернатора города Георгия Полтавченко.

Градсовет взял паузу

Ольга Кантемирова / Градостроительный совет Петербурга в минувший четверг рассмотрел два эскиза проекта планировки территорий – в Калининском и Пушкинском районах. С утверждением проектов архитекторы решили повременить и взяли время на раздумье. ➔

Участок первого эскиза проекта застройки территории находится на месте бывшего завода «Красный выборжец» – территории, ограниченной улицами Минеральной, Арсенальной, Кондратьевским проспектом и Свердловской набережной. Проектировщиком выступил «Союз 55», заказчиком – «Девелопмент – СПб». Общая территория проектирования составляет 57,6 га. Здесь планируется построить 156 тыс. кв. м жилья, а также несколько общественно-деловых объектов. Также в квартале появится школа на 825 мест, четыре детсада в общей сложности на 380 мест, рекреационные зоны, парковки на 2393 машино-места.

Эскиз ППТ рассматривают на заседании Градсовета во второй раз. Как сообщил руководитель «Союз 55» Александр Виктор, проектировщики постарались учесть замечания, высказанные на прошлом заседании: изменили линию направления фасада зданий, сдвинули ось пешеходной улицы. Кроме того, решили отказаться от транспортного кольца на Свердловской набережной. Члены Градсовета отметили, что эскиз ППТ изменился в лучшую сторону. Однако посоветовали снизить высоту зданий, выходящих на набережную и подумать над целесообразностью расширения Кондратьевского проспекта.

Второй эскиз проекта планировки – для участка на въезде в город Пушкин, ограниченного Петербургским и Кузьминским



Участникам Градсовета понравились проекты, но с решением они торопиться не стали

шоссе, границей Царскосельского завода, береговой линией р. Кузьминки. Заказчиком проекта выступает ЗАО «Корпорация «Петрострой», проектировщиком – ООО «Архитектурное бюро «Студия 44». На участке площадью 108,9 га планируется построить дома высотой в 3-4 этажа и общей площадью квартир – 247,5 тыс. кв. м. Также в квартале планируют построить четыре детсада, школу на 1100 мест,

амбулаторно-поликлиническое учреждение на 350 посещений в смену, крытый спорткомплекс, ТРЦ.

Почти все участники Градсовета высоко оценили проект планировки территории из-за низкой этажности, обилия социальных объектов и симметричности зданий. Итоги заседания Градсовета станут известны в течение недели. Судьбу эскизов проектов решат на закрытом голосовании.

Новости Госстройнадзора

Государственная экспертиза проекта строительства в Петербурге проходит по новому регламенту

Служба Госстройнадзора и экспертизы Санкт-Петербурга разработала новый регламент для оказания государственной услуги по проведению государственной экспертизы проектной документации и результатов инженерных изысканий. В документе учтены требования постановлений Правительства Российской Федерации о порядке организации экспертизы проектов с применением проектной документации повторного использования (типовой проектной документации).

Кроме того, в проекте административного регламента учтено требование действующего законодательства об обязательстве заявителей с 1 января 2017 года представлять на госэкспертизу документацию в электронной форме.

Главное новшество состоит в сокращении минимального срока предоставления государственной услуги – до 35 календарных дней, а непосредственного срока проведения государственной экспертизы – до 30 календарных дней.

ПРАВИЛО NAVIS № 1

ЗНАЕМ, КУДА ИДЁМ

простые правила ведения бизнеса

Ирина Бабюк: «В приоритете у инвесторов – объекты промышленности, спорта и креативные индустрии»

Дарья Литвинова / Накануне международной инвестиционной выставки MIPIM председатель Комитета по инвестициям Санкт-Петербурга Ирина Бабюк рассказала «Строительному Еженедельнику» об инвестиционной политике города и новых проектах. ➔

– Ирина Анатольевна, в Сочи завершился российский инвестиционный форум. Какие проекты представил Петербург?

– На Форуме была представлена экспозиция Санкт-Петербурга общей площадью 135 кв. м. На стенде были представлены инвестиционные проекты города в сфере инноваций – новый фармацевтический комплекс компании BIOCAD, научный центр «Инноград науки и технологий» в городе-спутнике Южный, завод по переработке изношенных шин «Инноватех СПб», а также состоялась презентация ПАО «Ленэнерго» на тему инновационного развития умных сетей в Петербурге. Помимо этого, на выставочной экспозиции был представлен инвестиционный потенциал города – условия ведения бизнеса в Санкт-Петербурге, преференции для инвесторов, принципы градостроительной политики и перспективные инвестиционные проекты, в которые планируется привлечь частные средства.

– Были ли на Форуме особо отмечены петербургские проекты?

– Один из главных результатов Санкт-Петербурга на Форуме – получение двух престижных премий по инвестиционным проектам. Премия в сфере развития инфраструктуры и государственно-частного партнерства «РОСИНФРА» вручена за лучший проект в социальной сфере в 2016 году – создание и эксплуатация нового лечебно-реабилитационного корпуса СПб ГБУЗ «Городская больница №40 Курортного района» в Санкт-Петербурге. Также Председатель Правительства РФ Дмитрий Медведев вручил компании BIOCAD премию за лучший проект в сфере инноваций и высоких технологий – организация высокотехнологического производства биологических субстанций и готовых лекарственных форм для лечения онкологических и аутоиммунных заболеваний в Санкт-Петербурге.

– В середине марта в Каннах пройдет очередная международная выставка недвижимости MIPIM. Петербург традиционно принимает участие в этом форуме. Какие проекты планирует презентовать город в этом году?

– Санкт-Петербург традиционно, уже в 19-й раз, будет представлен на международной выставке инвестиционной недвижимости MIPIM в Каннах, на отдельном стенде площадью 230 кв. м.

Деловая программа Санкт-Петербурга будет включать дискуссии на темы развития градостроительной политики и инвестиционной сферы, а также стратегии развития города. Помимо этого, состоятся мастер-классы с зарубежными экспертами на темы создания стартапов в сфере инноваций в европейских столицах. Помимо этого, на стенде будет презентовано около 50 инвестиционных проектов в сферах транспорта, промышленности, энергетики, туризма и социального обеспечения.



– Недавно фронт-офис «единого окна» для инвесторов Санкт-Петербурга переехал на Московский проспект, 60. Почему был выбран именно этот адрес?

– Мы выбрали эту площадку, в первую очередь, для создания комфортных условий для инвесторов в рамках работы над инвестиционными проектами. При обращении во фронт-офис инвесторы получают консультации по вопросам предоставления объектов недвижимости для строительства и реконструкции, присвоения инвестиционным проектам

отработали запросы около 4 тыс. инвесторов. Одной из самых востребованных услуг является предоставление земельных участков. Также проводится большое количество консультаций по проектам, реализующимся по механизму ГЧП и концессии. Такой механизм приобретает все большую популярность, так как позволяет выступать инвестору с частной концессионной инициативой.

– Если говорить об итогах 2016 года, какую динамику продемонстрировали основные показатели?

По статистике, в месяц во фронт-офисе получают консультации примерно 100 инвесторов. За все время работы мы отработали около 4 тысяч запросов

стратегического статуса, заключения соглашений о государственно-частном партнерстве. Сотрудники офиса занимаются решением любых вопросов, возникающих в процессе реализации инвестиционного проекта, а также координируют взаимодействие инвестора с органами власти.

Наш новый офис разместился в холле бизнес-центра класса «А», где все помещения разделяют стеклянные стены. Такие интерьерные решения, в том числе, подчеркивают открытость всех процессов работы над проектами.

По статистике, в месяц во фронт-офисе получают консультации примерно 100 инвесторов. За все время работы мы

отработали запросы около 4 тыс. инвесторов. Одной из самых востребованных услуг является предоставление земельных участков. Также проводится большое количество консультаций по проектам, реализующимся по механизму ГЧП и концессии. Такой механизм приобретает все большую популярность, так как позволяет выступать инвестору с частной концессионной инициативой.

– Если говорить об итогах 2016 года, какую динамику продемонстрировали основные показатели?

4,8 млрд долларов прямых иностранных инвестиций, что на 12% меньше показателя аналогичного периода прошлого года. Снижение показателя отмечается на всей территории РФ (минус 14% по отношению к III кварталу 2015 года). Доля Петербурга в общем объеме прямых иностранных инвестиций РФ не изменилась и составила 6%. При этом отмечается постепенное замещение иностранных инвестиций внутренними.

В 2016 году многие показатели социально-экономического развития продемонстрировали положительную динамику. Восстановление темпов роста в сфере производства, строительства и логистики стало существенным стимулом роста и инвестиционного спроса в экономике города. Индекс физического объема инвестиций в основной капитал организаций со второго полугодия вышел на траекторию устойчивого роста, на фоне снижения этого показателя по России в целом.

Мы надеемся, что позитивная динамика сохранится и в текущем году, и планируем рост инвестиций минимум на 5%. За последние годы, благодаря продвигаемым нами инициативам, значительно возрос объем имущественной поддержки инвесторов. Сегодня созданы все условия для того, чтобы реально снижать инвестиционные затраты на период строительства.

– Губернатор Санкт-Петербурга Георгий Полтавченко поручил Комитету по инвестициям заниматься вопросами инвестиционных объектов незавершенного строительства. Что уже удалось сделать в этом направлении?

– Комитет по инвестициям с этой целью разработал распоряжение о создании Комиссии по инвентаризации объектов незавершенного строительства, которая будет заниматься объектами, строительство которых осуществлялось именно на инвестиционных условиях. Таких объектов будет двенадцать. По некоторым из них договор аренды будет заключаться сроком на три года для завершения строительства. В случае, если право собственности не было зарегистрировано, будет решаться вопрос, можно ли их достроить. В списке незавершенных инвестпроектов – здание Пробириной палаты на Канале Грибоедова, д. 51, лит. Б, и Казанской улице, бывшая территория больницы Марии Магдалины на 14-й линии Васильевского острова. Кроме этого, в перечне объект в Невском районе – на Искровском проспекте, участок 1, где еще в 2007 году планировалось реализовать торгово-бытовой комплекс «Искра», и др.

– **Город уделяет много внимания развитию гостиничных объектов к ЧМ-2018. К каким проектам инвесторы проявляют интерес?**

Мы подготовили документ и в скором времени запустим общую программу по поддержке гостиничной инфраструктуры

– Вьетнамская компания «Центр АТР-Сайгон» планирует вложить около 672 млн рублей в реконструкцию здания на Среднем проспекте Васильевского острова, 40, под гостиницу. Подана частная концессионная инициатива. Площадь здания составляет 3,5 тыс. кв.м. Планируется реконструкция под гостиницу уровня «три звезды». Срок проектирования составляет 27 месяцев, реконструкции – 43 месяца. В ближайшее время Комитет также ожидает заявок на реконструкцию под гостиницы зданий по ряду адресов. Город ведет активную работу по привлечению инвесторов в гостиничный сектор. Мы подготовили документ и в скором времени запустим общую программу по поддержке гостиничной инфраструктуры, включающую все меры поддержки, которые мы предложили инвесторам за последнее время.

– **Когда город планирует заключать с ФК «Зенит» концессионное соглашение?**

– Что касается самого значимого проекта для ЧМ-2018 – стадиона «Санкт-Петербург Арена», то концессионный договор на управление стадионом с ФК «Зенит» мы планируем подписать к 1 августа текущего года. Основные условия договора мы получили, к 15 марта будет рассчитана финансовая модель, которая будет учитывать, как доходы от проведения на стадионе различных мероприятий, так и расходы на его эксплуатацию и капремонт. К 15 апреля мы ждем от ФК «Зенит» официальную заявку по частной концессионной инициативе.

– **Как развивается ситуация с реконструкцией Апраксина Двора?**

– Работа разбита на несколько этапов, проект сложный, и быстро реализовать его невозможно. К реконструкции части корпусов, расположенных по внешнему периметру квартала, мы рассчитываем приступить уже в этом году. Летом будут объявлены торги на аренду корпусов 54, 55 и 57 под креативные пространства. Еще три корпуса – 37-38, 2 и 3 – инвесторы реконструируют за свой счет. Они принадлежат ТК «Питер», «Людмила» и «Невская оптика». Компании разрабатывают проект по размещению в них общественного питания и торговли.

– **Ранее сообщалось, что создание креативных индустрий город планирует закрепить законодательно.**

– Городской закон о фонде креативных пространств уже подготовлен и проходит согласование в профильных комитетах. Принятие закона позволит рассчитывать арендную ставку по минимальному коэффициенту, чтобы передавать инвесторам объекты недвижимости на торгах с минимальной стоимостью. Мы понимаем, что к некоторым интересным объектам могут

проявить интерес сразу несколько компаний, и тогда ставка будет не настолько низкой, как город изначально предлагает.

Как раз на Форуме в Сочи очень активно обсуждался вопрос развития креативного сектора в российских регионах, так как все понимают, что это важное направление для развития современных городов. Также экспертами было отмечено, что креативная экономика способствует увеличению человеческого капитала и числа людей, занятых в креативном секторе, позволяет создать импульс для экономического и культурного прогресса. У Санкт-Петербурга в этой сфере есть все предпосылки для успешного развития.

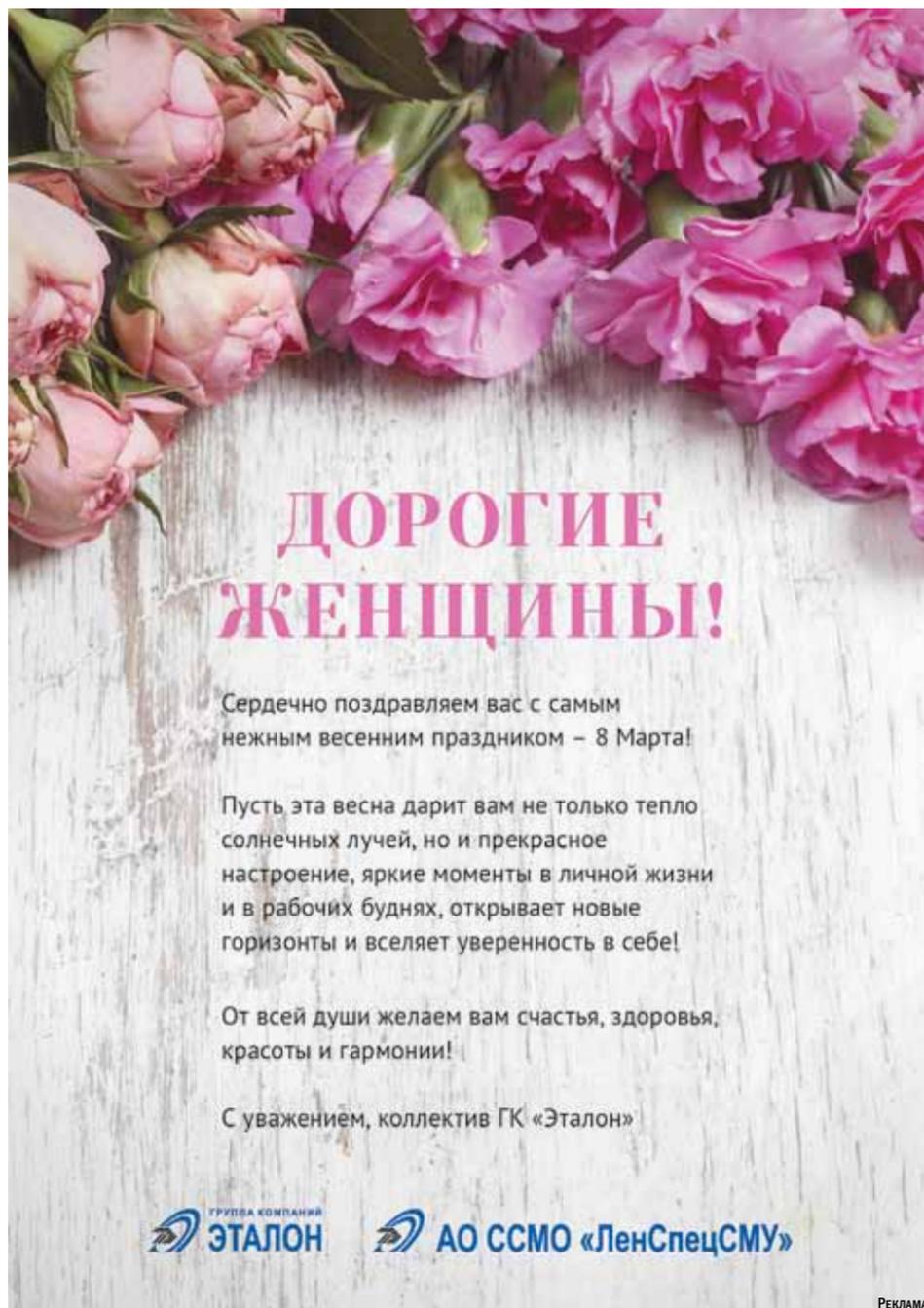
– **Вы предложили также создать Инвестиционный фонд Петербурга. В чем его смысл?**

– Мы его создаем для удобства. Фонд будет аккумулировать средства бюджета, которые будут использованы для подготовки необходимой документации в рамках реализации на территории Санкт-Петербурга инвестиционных проектов по механизму государственно-частного партнерства. Объем бюджетных ассигнований фонда устанавливается законом о бюджете Санкт-Петербурга на очередной финансовый год. Ассигнования планируются использовать для разработки проектной документации, концепций, технико-экономического обоснования и иной документации, необходимой для реализации социально-значимых инвестиционных проектов, в которых заинтересован город.

КСТАТИ

В середине февраля в ходе официального визита петербургской делегации в южнокорейский Пусан во главе с вице-губернатором Санкт-Петербурга Михаилом Мокрецовым состоялась встреча в городском правительстве с вице-мэром Пусана Ким Чён Пхэ по вопросам сотрудничества двух регионов. С южнокорейской стороны в мероприятии также приняли участие директора департаментов в сферах управления портовой инфраструктурой, логистики морепродуктов, медицинского туризма и торговли.

Стороны обсудили возможное сотрудничество в рамках реализации инвестиционного проекта по созданию специальной экономической зоны «Аэрополис», а именно одного из ее направлений – электронной рыбной биржи. В настоящее время концепция проекта «Аэрополиса» дорабатывается совместно с Комитетом по инвестициям, Банком ВТБ и консалтинговой компанией Strategy Partners Group.



ДОРОГИЕ ЖЕНЩИНЫ!

Сердечно поздравляем вас с самым нежным весенним праздником – 8 Марта!

Пусть эта весна дарит вам не только тепло солнечных лучей, но и прекрасное настроение, яркие моменты в личной жизни и в рабочих буднях, открывает новые горизонты и вселяет уверенность в себе!

От всей души желаем вам счастья, здоровья, красоты и гармонии!

С уважением, коллектив ГК «Эталон»

ГРУППА КОМПАНИЙ **ЭТАЛОН** АО ССМО «ЛенСпецСМУ»

РЕКЛАМА



Строительный 15 лет

Экономь время! Читай качественную прессу!

нам 15 ЛЕТ
вам 15% скидка

РЕДАКЦИОННАЯ ПОДПИСКА

16+

тел. 605-00-50 e-mail: podpiska@asninfo.ru

РЕКЛАМА

УВАЖАЕМЫЕ ПАРТНЕРЫ! ПРИГЛАШАЕМ ВАС К УЧАСТИЮ В ТЕМАТИЧЕСКИХ РАЗДЕЛАХ ГАЗЕТЫ «СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК»

13 марта

- Спецвыпуск к 15-летию газеты
- Экспертиза
- Проектирование промышленных и общегражданских объектов
- Геодезические работы и инженерные изыскания в строительстве
- Коммерческая недвижимость

27 марта

- Спецвыпуск к Ярмарке недвижимости
- Где комфортно жить
- Опрос
- Приложение: Финансы и страхование
- Технологии и материалы: Опалубка

20 марта

- Новости по Санкт-Петербургу
- Загородная недвижимость
- Коммерческая недвижимость
- Технологии и материалы: Газобетон
- Точки роста: Заневское городское поселение

3 апреля

- Саморегулирование
- Рубрика: Энергетика и инженерная инфраструктура
- Экология
- Технологии и материалы: Фасады

По вопросам размещения рекламы обращайтесь: (812) 605-00-50

СТРОИТЕЛЬНЫЙ

Андрей Березин: «Приходит время системных девелоперов»

Денис Кожин / Активно застраиваемые территории Ленинградской области, формирующие так называемую Петербургскую агломерацию, выявили ряд острых проблем, которые вынудили власти региона серьезно пересмотреть подходы к регулированию местного земельного рынка и сферы жилищного домостроения. ➔

О том, как инициативы властей влияют на земельный рынок и ленд-девелопмент, председатель правления инвестиционной компании «Евроинвест» Андрей Березин рассказал корреспонденту «Строительного Еженедельника» Денису Кожину.

– Как на рынок земли Ленобласти повлиял мораторий на перевод сельхозземель?

– Очевидно, что кризис последних лет не мог не сказаться на этом сегменте. Число сделок и их объемы, по объективным причинам, упали. По экспертным оценкам, за последний год в оборот вовлечено не более 200 га областных земель. Хорошо это или плохо? С одной стороны – у застройщиков (как у жилищных, так и коммерческих) стало меньше денег, а с другой – они стали гораздо более внимательнее и требовательнее к качеству приобретаемых участков.

И в этом смысле запрет на перевод сельхозземель принес существенную пользу в деле оздоровления рынка. Ведь раньше было почти как в анекдоте: «Каждый суслик в поле агроном». То есть практически любой человек, получивший правдами и неправдами кусок сельхозземли, переводя ее в иную категорию, тут же называл себя «девелопером» и выставлял ее на продажу. Причем ни о какой градостроительной подготовке, не говоря уже о потенциальном инженерном обеспечении таких участков, речи даже не шло. Естественно, что и цена там была не высока, и кто-то такую землю даже покупал. А потом такой горе-застройщик начинал активно рекламировать свой «медвежий угол» чуть ли не как «полностью обеспеченный и готовый к проживанию поселок». И умудрялся еще и находить дольщиков. И уже потом, за их счет, пытался провести к себе хоть какие-то коммуникации. Естественно, денег на это не хватало. Как следствие – масса примеров с «недостроями», судами и обманутыми дольщиками. Так что я считаю решение губернатора Ленобласти Александра Дрозденко о моратории на перевод земель правильным.

– А как относитесь к инициативам властей по более жесткой регламентации взаимоотношений с застройщиками?

– Эта работа нам кажется правильной и последовательной. Возможно, кто-то считает такую позицию излишне жесткой. Но это существенно структурирует рынок, и на нем продолжают работу только системные застройщики. То есть те компании, которые, приобретая участок и согласовывая свои проекты застройки, сразу будут закладывать в них расходы на необходимую и социальную, и инженерную инфраструктуру. Тогда со временем отпадут проблемы как с компаниями, которые сейчас всячески пытаются увильнуть от необходимости строить «социалку» или сети, так и с будущими жителями этих жилых районов – ведь у них будут квартиры (с бесперебойным светом, теплом и водой), парковка, детский сад и школа, но и самое главное – нормальная дорога по которой они смогут приехать к себе домой (не простаивая часами в пробке).

Вообще, говоря о качественном и системном развитии Петербургской агломерации,



и областным, и городским властям стоит задумываться о создании единых структур, которые должны заниматься заявленным комплексным развитием территорий. И эта мысль не нова – идеи создания Агентств территориального развития (АТР) обсуждались и в Петербурге, и в Ленобласти еще в начале 2000-х. Правда, тогда даже формально созданные АТР успеха не снискали, но сейчас времена изменились.

В нашем понимании, АТР должно создаваться на принципах ГЧП (хотя может быть и полностью государственной структурой) и отвечать как перед региональными властями, так и перед застройщиками за развитие территории,

И областным, и городским властям стоит задумываться о создании единых структур, которые должны заниматься комплексным развитием территорий

утвержденное властями субъекта (или даже двух субъектов). У такого АТР должны быть и полномочия, и обязательства (вплоть до банковских гарантий) по проектированию и подготовке всей документации по территории. А затем оно же выступает заказчиком по созданию всей необходимой социальной, инженерной и транспортной инфраструктуры. При наличии таких АТР у застройщиков появится «единое окно» – и они также смогут более устойчиво планировать свое развитие.

– Какие областные территории и районы Вы считаете более перспективными для комплексного освоения и застройки? Вы активно работали

во Всеволожском районе – он Вам интересен?

– Интерес ко Всеволожскому району «перегрет». Да, в свое время, наряду с другими девелоперами, мы участвовали в комплексном освоении территории Мурино сельского поселения, но там почти закончили продажи. Однако вопреки сложившемуся в СМИ представлению, обращаю внимание на то, что из более чем 200 га ныне осваиваемых застройщиками территорий Мурино на нашу долю приходилось лишь 30% этих земель. И именно эти земли, даже после продажи их домостроителям, мы продолжаем обеспечивать инженерией.

Специально для этого нами была создана УК «Мурино», которая занималась подготовкой инженерной инфраструктуры (водоснабжение и водоотведение) наших участков, а сейчас эксплуатирует эти сетевые объекты. И, кстати, опыт работы УК «Мурино» (причем, не буду скрывать, не только положительный, но и отрицательный) показывает правильность модели АТР, о которой сказано выше, поскольку там, где работает УК, никаких проблем с водой и канализованием не было и нет.

Говоря же о перспективных направлениях, замечу, что земельный рынок и, как следствие, градостроительное развитие новых территорий получают те районы, у которых будет качественное транс-

портное обеспечение, в особенности массовым общественным транспортом. В этом смысле нам кажется весьма актуальным недавнее заявление Александра Дрозденко о том, что в зоне интенсивной жилой застройки власти Ленинградской области намерены отказаться от высотного строительства. По его словам, сейчас «стоит задача, чтобы все новые градостроительные документы сворачивались от многоэтажного к малоэтажному строительству». Я считаю это решение правильным и перспективным, поскольку оно не только позволяет создавать более комфортную жилую среду в зоне растущей агломерации, но и дает импульс к равномерному и сбалансированному развитию территорий, находящихся за пределами Кольцевой автодороги.

– А каков сегодня портфель Ваших земельных активов?

– Некоторые источники регулярно приписывают нам владение многими сотнями гектаров. Однако на деле портфель земельных участков, которые совместно принадлежат нам и нашим партнерам, сегодня составляет около 180 га. И это участки, предназначенные как для комплексной жилищной застройки (массовой и малоэтажной), так и под создание объектов промышленной, логистической и иной коммерческой функции. Еще раз подчеркну – для нас важен не масштаб территории, а качество и степень проработки проекта ее преобразования.

– Можете назвать приоритетные для Вас проекты?

– В ближайший год это работы по созданию торгово-развлекательного центра «Голливуд» прямо у станции метро «Пионерская». Это будет один из крупнейших в Петербурге строящихся объектов торговой недвижимости. Мне кажется, что прекрасная локация, состав будущих арендаторов, профессиональная архитектурная и коммерческая концепция (разработанная британским архитектурным бюро Charman Taylor) предопределяют успех ТРЦ «Голливуд» у будущих посетителей. Общая площадь ТРЦ составит 115 тыс. кв. м, из которых арендная – 60 тыс. кв. м. Начало строительства мы планируем на лето 2017 года и рассчитываем, что открытие может состояться в конце 2019 года. Убежден, что этот объект станет знаковым в плане и градостроительного развития этой части Петербурга и создания там комфортной общественной среды.

Общий объем инвестиций оценивается в 120 млн долларов. Этот проект мы реализуем с несколькими петербургскими инвестиционными партнерами. Но намерены представить его в марте и на международной выставке МІРІМ-2017 в Каннах, чтобы оценить интерес к нему со стороны международных инвесторов.

цифра

180 га

в портфеле земельных участков ИК «Евроинвест»

Бизнес-центр для «Диеты»

Михаил Светлов / Группа компаний «Диета-18» на торгах Российского аукционного дома купила бизнес-центр «Система» обанкротившейся компании «Стиль». Сумма сделки составила 545 млн рублей и в 1,8 раза превысила стартовую. Банкротные активы обычно уходят за копейки, и данная сделка – прецедент, говорят эксперты. ➔

Российский аукционный дом (РАД) продал действующий бизнес-центр «Система» на Выборгской набережной, 29а, у Гренадерского моста. Это здание общей площадью 8,2 тыс. кв. м, из которых арендопригодны 5,5 тыс. кв. м. Сейчас оно заполнено арендаторами на 90%. Продавалось здание вместе с участком площадью 0,3 га.

Лот за 545 млн рублей при стартовой цене 311 млн рублей купила компания «Диета-18». Гендиректор ОАО «Диета» Игорь Бернштейн сделку подтвердил и уточнил, что компания не намерена менять профиль здания.

Пятиэтажный комплекс работает как бизнес-центр с 2005 года. До этого в здании 1961 года постройки размещалось Государственное Союзное КБ средств контроля и автоматизации. В бизнес-центр его превратила компания «Стиль», которая до последнего времени им и управляла. Объект находился в залоге у «Сбербанка». И после банкротства компании «Стиль» в октябре 2016 года оказался под контролем кредитной организации и продавался с ее разрешения.

В пресс-службе «Северо-Западного банка» ПАО «Сбербанк» сообщили, что торги РАД определили действительную стоимость реализуемого имущества. «Но говорить о нашей удовлетворенности результатом торгов можно будет только после завершения сделки», – отметили там.

Глава РАД Андрей Степаненко отметил, что торги банкротным имуществом со значительным превышением стартовой



Пятиэтажный комплекс работает как бизнес-центр с 2005 года

цены – это знаковое для рынка событие. «Не секрет, что на рынке банкротств процент реализации имущества крайне низок. А то, что продается, уходит по цене, как правило, вдвое ниже начальной. Такие сделки, как продажа «Системы», подтверждают наш тезис о том, что нет специальных цен на банкротное имущество, а есть только разница в подходах к продаже необремененных и дефолтных активов. Одни реализуются по законам цивилизованного рынка, а другие «сливаются» за копейки. Мы же применяем одинаковый подход ко всем видам активов (реклама, продвижение, адресный поиск покупателей) и получаем хороший резуль-

тат», – говорит он. Андрей Степаненко напомнил, что с начала года в Петербурге это уже вторая крупная сделка РАД по продаже дефолтной недвижимости. Первая была закрыта в конце прошлого года – продали территорию завода «Измеритель» на Чкаловском пр., 50, в Петроградском районе. «Учитывая практически полное отсутствие серьезных продаж в последние годы, особенно в офисном сегменте, мы с осторожностью констатируем некоторый рост активности петербургского рынка на фоне укрепления рубля и снижения ипотечных ставок. Изменения начались в конце 2016 года. Анализируя предложения инвесторов по готовящимся у нас

сделкам, можно отметить рост интереса к коммерческому сегменту – и к недвижимости, и к земельным активам», – заключил Андрей Степаненко.

Другие эксперты также отмечают оживление инвестиционной активности на рынке коммерческой недвижимости Петербурга. «В прошлом году в городе было построено 260 тыс. кв. м офисных площадей, что на 32% больше, чем годом ранее. Спрос в сегменте растет. В результате за год вакансии на рынке сократилась с 12,2% до 9,4%», – говорит Евгений Семенов из филиала JLL в России и СНГ. По его данным, объем инвестиционных сделок в коммерческой недвижимости Петербурга за 2015 год вырос в 4 раза – до 252 млн долларов. И офисы, судя по статистике, самый привлекательный для инвесторов сегмент. На них приходится почти 60% всех вложений. По подсчетам Knight Frank, в Петербурге в 2016 году в инвестиционных целях и для собственных нужд компаний были куплены офисные здания и помещения совокупной площадью более 100 тыс. кв. м. Лидером покупок оставался «Газпром» и связанные с ним структуры. На них пришлось более 60% спроса.

цифра

на 90%

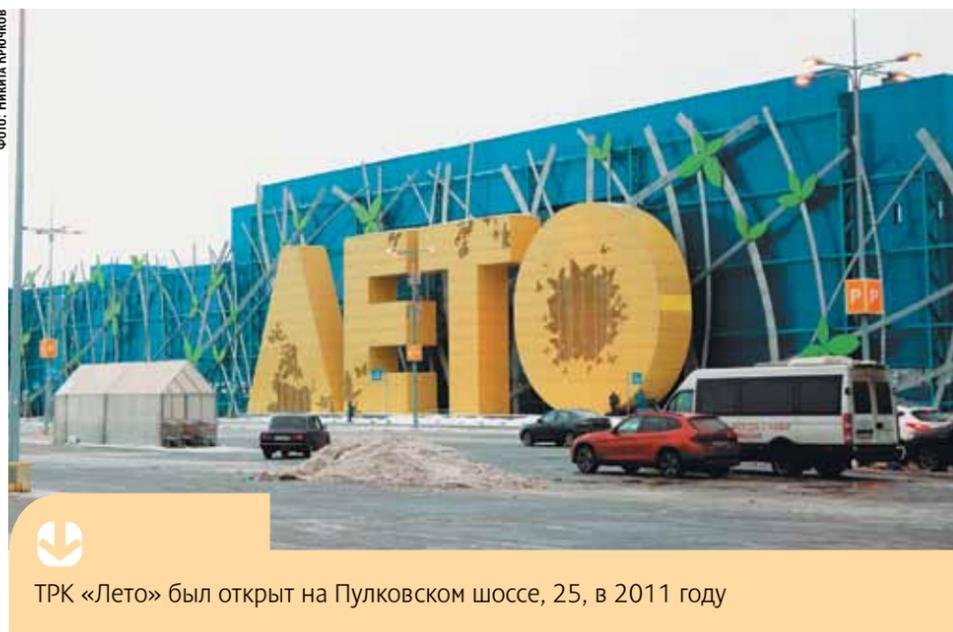
заполнен арендаторами БЦ «Система»

Как купить «Лето»

Михаил Светлов / Торгово-развлекательный центр «Лето» на Пулковском шоссе покупает один из первых федеральных сетевых операторов России – компания «РосЕвроДевелопмент». Это будет первый объект компании в Петербурге.

На прошлой неделе ФАС одобрила сделку по продаже ТРК «Лето» в Петербурге. Ходатайство о покупке у банка «ВТБ» 100% его дочерней компании «Галс-Инвест Девелопмент» подала компания «РосЕвроДевелопмент – Уфа Холдинг». О закрытии сделки в материалах ФАС ничего не говорится. Но в отчетности банка «ВТБ» по МСФО, раскрытой на днях, компания «Галс-Инвест Девелопмент» указана как актив, предназначенный для продажи в течение года. Активы «Галс-Инвест Девелопмент» оцениваются в 9,1 млрд рублей, а обязательства – в 1,1 млрд рублей. Банк оценивает вероятность продажи компании как высокую. «Мы подтверждаем, что группа «ВТБ» намерена продать ТРК «Лето», – сообщили в пресс-службе банка. Компания-покупатель ТРК «Лето», по данным СМИ, зарегистрирована на кипрскую S.P.B. Winter Cyprus Ltd. Но, судя по контактному данным, она входит в холдинг «РосЕвроДевелопмент» («РЕД»), собственниками которого называют бизнесменов Сергея Гришина, Илью Бродского и Андрея Суздальцева, а также банк Goldman Sachs.

«РЕД» – один из старейших сетевых ритейлеров страны. Он работает на рынке с 2004 года. Сейчас, согласно данным с сайта компании, в его портфеле более 850 тыс. кв. м коммерческой недвижимости (торговой и складской) и еще почти 1 млн кв. м – на этапе строительства. По оценке экспертов NAI Весар, сумма сделки, исходя из активов и пассивов продаваемой компании, может составить 9-11 млрд рублей. Напомним, что ТРК «Лето» был открыт на Пулковском шоссе, 25, в 2011 году. Общая площадь комплекса – 116 тыс. кв. м (торговая – около 80 тыс. кв. м). Девелоперами проекта выступали компания «Галс Девелопмент» (дочерняя структура банка «ВТБ») и французская Arsys Group. Спустя год российский девелопер стал единственным собственником объекта. А в 2013 году назад «Галс Девелопмент» выставил комплекс на продажу. Это решение эксперты связывали с финансовыми трудностями компании. В 2015 году



ТРК «Лето» был открыт на Пулковском шоссе, 25, в 2011 году

у «Галс Девелопмент» был самый высокий долг из всех российских публичных компаний – почти 160 млрд рублей. В начале 2015 года ТРК «Лето» интересовалась казахстанская Meridiana Capital. Но сделка так и не состоялась. Осенью того же года появилась информация, что переговоры о покупке ТРК ведет Российский фонд прямых инвестиций (РФПИ), чьим партнером выступала арабская компания Mubadala Development Company. Также к ТРК присматривался круп-

ный местный девелопер Fort Group. Были и другие интересные варианты. Но каждый раз дальше переговоров дело не двигалось. «Лето» – хороший объект для инвестиций. Он расположен в одном из лучших районов Петербурга – на основной городской трассе, ведущей в аэропорт. Кроме того, у него качественный набор арендаторов (крупнейшие – «Ашан», «Декатлон», Media Markt), что гарантирует стабильный денежный поток. И заполняемость достигла 100%», –

говорит один из экспертов рынка торговой недвижимости. «Девелопмент новых проектов коммерческой недвижимости остается ограниченным. Девелоперская активность сконцентрирована преимущественно в области репрофилирования действующих торговых центров. На 2017 год не заявлено к вводу ни одного объекта», – говорит Вероника Лежнева, директор департамента исследований компании Colliers International Россия.

КСТАТИ

По данным Colliers International, общее предложение классических торговых центров в Петербурге по итогам 2016 года оставило 2,76 млн кв. м. Обеспеченность торговыми площадями в городе достигла 527 кв. м. на 1000 жителей. Уровень вакансии в наиболее качественных торговых центрах не превышает 2%.

Алексей Лебедев: «Рынку кадастровых услуг необходимо усиление регулирования»

Татьяна Крамарева / Алексей Лебедев в начале 2017 года возглавил Совет Ассоциации «Профессиональный центр кадастровых инженеров», взяв под свою ответственность ряд таких масштабных задач, как развитие саморегулирования в сфере кадастровой деятельности, защиту интересов кадастровых инженеров, участие в законотворческих инициативах. ➔

Следуя букве закона, Алексей Юрьевич сложил с себя полномочия генерального директора ОАО «Региональное управление геодезии и кадастра». Его цель – общественно-полезная работа, направленная не только на развитие Ассоциации СРО, но и способствующая в целом защите прав и профессиональных интересов кадастровых инженеров.

Последние изменения в законодательстве – признак того, что на рынке кадастровых услуг усиливается регулирование со стороны государственных органов, в том числе через взаимодействие с Национальным объединением кадастровых инженеров и СРО. Без этого нормальное развитие этого рынка невозможно, считает Алексей Лебедев. Сложившаяся практика показывает, что востребованность кадастровой деятельности неизменно растет. На сегодняшний день в стране зарегистрировано около 40 тысяч кадастровых инженеров, на рынке появляется большое количество новых компаний, оказывающих профильные услуги, однако качество работы многих кадастровых инженеров необходимо совершенствовать. Многие из них по результатам сдачи квалификационного экзамена не допускаются к работе. Сегодняшние реалии задают высокие требования к работе кадастровых инженеров, однако регулярно выявляются случаи нарушения ими действующего законодательства, совершаются ошибки в учете и регистрации, и, как следствие, на государственные органы ложится дополнительная нагрузка. Задача – создание рычагов регулирования, которые позволят повысить качество, оптимизировать и упростить работу кадастровых инженеров.

– Какие из недавних законодательных новшеств, по Вашему мнению, наиболее существенно повлияли на развитие кадастровой сферы?

– Вступившие в силу в начале нынешнего года 218-ФЗ «О государственной регистрации недвижимости» и последние изменения в 221-ФЗ «О государственном кадастре недвижимости». В 218-ФЗ определены необходимые понятия, касающиеся кадастровой деятельности, процедур учета и регистрации, указаны требования и порядок оформления документов для осуществления кадастрового учета и регистрации прав, определены сроки, основания для приостановки или отказа, правила внесения информации об объекте в ЕГРН, правила информационного взаимодействия кадастрового инженера и органа регистрации прав, а также правила межведомственного информационного взаимодействия. 221-ФЗ теперь регулирует отношения, возникающие при осуществлении кадастровой деятельности между кадастровым инженером, СРО и Национальным объединением СРО кадастровых инженеров, а также правила государственного надзора и регулирования.

Изменения в законах повлекли и принятие множества новых подзаконных актов, регламентирующих документов и т. д. Только за ноябрь и декабрь 2016 года их было выпущено более 100. Кадастровым инженерам в этот переходный период, конечно, приходилось несладко: помимо своей основной работы им еще необходимо было оперативно изучать

меняющееся законодательство. С повышенной нагрузкой работали и федеральные структуры: Кадастровая палата и Росреестр. Надо сказать, что до сих пор не все сервисы функционируют так, как предполагает закон.

– В чем основные преимущества, которые Вы и рынок получили в результате нововведений? Какие сложности существуют?

– Основное преимущество заключается в том, что в 218-ФЗ объединены предметы регулирования двух самостоятельных ранее законов. Результат – оптимизация процедур, сокращение сроков осуществления кадастрового учета и регистрации прав и, как следствие, – снижение издержек. Также большое преимущество заключается в том, что теперь государственный регистратор прав несет ответственность за необоснованное приостановление кадастрового учета и регистрации прав, необоснованный отказ, а также уклонение от осуществления учета и регистрации. Кроме того, в законе учли давно актуальные, но «зависшие» вопросы. Например, с 1 января 2017 года в соответствии с последними изменениями в Гражданском кодексе и 218-ФЗ стала возможной регистрация права собственности на машино-место.

Если говорить о сложностях, хотел бы отметить, что правила работы в нашей сфере, к сожалению, меняются очень часто, а изменения неизбежно сопровождаются определенной инерцией в переходе участников рынка на новые правила, что приводит к большому количеству ошибок, и это повышает нагрузку на учетные и регистрирующие органы. Инерция чувствуется даже в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, хотя

Изменения законодательства – это объективные внешние факторы, с которыми всем приходится работать

традиционно уровень подготовки кадастровых инженеров в данных субъектах очень высокий. В качестве нерешенных проблем остается то, что не все процедуры, предусмотренные в новом законе, в настоящий момент возможно реализовать. Например, не все электронные сервисы работают так, как задумано. Также, что касается регистрации права на машино-место, на данный момент нет утвержденных XML-форм, не определен порядок подачи документов. Сейчас мы участвуем в рабочих совещаниях по этим вопросам.

– Как последние законодательные новшества повлияли на отношения ОАО «РУГК» с девелоперами и застройщиками?

– Повторю, что я теперь не являюсь генеральным директором ОАО «Региональное управление геодезии и кадастра», но за прошедшие четыре года, что я руководил компанией, был создан прочный фундамент, заложивший основы ее неизменного развития. Была разработана методологическая база, отработаны процедуры взаимодействия между

справка

Алексей Юрьевич Лебедев с 1997 по 2010 год работал на руководящих позициях в строительной, проектной и телекоммуникационной сферах. В 2010-2013 годах занимал должности первого заместителя генерального директора ГУП «ГУИОН». Участвовал в организации работ по передаче в электронном виде сведений архива объектов недвижимости в филиал ФГБУ «ФКП Росреестр» по Санкт-Петербургу для внесения в Государственный кадастр недвижимости. С 2012 по 2017 год возглавлял ОАО «Региональное управление геодезии и кадастра». За 4 года компанией поставлено на кадастровый учет около 20 млн кв. м ОКС, более 4000 объектов (включая ОКС и ЗУ), более 900 многоквартирных домов. С 2017 года – председатель Совета Ассоциации СРО «ПрофЦКИ». Является членом Президиума Ассоциации «Национальная палата кадастровых инженеров», членом правления Союза строительных организаций Ленинградской области.

департаментами, создана команда профессионалов, благодаря этому налажено сотрудничество с крупнейшими девелоперами и застройщиками, которые убедились, что компании можно доверить масштабные проекты любой сложности. В результате работы всей команды компания стала одним из лидеров рынка. Уверен, что она может успешно развиваться дальше самостоятельно. Я же, со своей стороны, чувствую необходимость сконцентрироваться на решении общественно-полезных вопросов, в том числе на развитии саморегулирования в сфере кадастровой деятельности. Дальнейшее развитие ОАО «РУГК» определяют репутация, профессионализм и опыт реализации проектов любой сложности, а изменения законодательства – это объективные внешние факторы, с которыми всем приходится работать.

– Чем Ваша саморегулируемая организация отличается от других СРО в кадастровой сфере?

– Ассоциация СРО «Профессиональный центр кадастровых инженеров» – одна из самых молодых и стремительно

развивающихся саморегулируемых организаций: зарегистрированная только весной 2016 года, уже в августе она включала необходимое количество членов (более 700) для того, чтобы успешно пройти регистрацию в государственном реестре СРО, и сегодня количество наших членов неуклонно растет. В Ассоциацию входит большое количество кадастровых инженеров – представителей юридических лиц из числа профессионалов рынка, имеющих большой объем наработанных проектов по учету и регистрации, хорошую методологическую базу и участвующих вместе с СРО в законотворческих инициативах. Достаточно упомянуть такие организации, как ГУП МО «МОБТИ», ГУП «ГУИОН», ГК «Меридиан», ОАО «РУГК», АО «Газпром газораспределение Ленинград-

ская область», ЗАО «Проектнефтегаз», ООО «Петербургская недвижимость» и др. В составе членов СРО – большое количество квалифицированных частных кадастровых инженеров. Независимо от того, где работает кадастровый инженер, наша задача – помочь ему в его деятельности, в понимании практики применения законодательства и в защите его интересов.

Необходимо отметить то, что Ассоциация СРО «ПрофЦКИ» была образована путем слияния нескольких саморегулируемых организаций, в том числе и СРО «АСКИ», председателем которой я являлся. За три года работы СРО «АСКИ» было проведено большое количество мероприятий для кадастровых инженеров – обучающих, направленных на развитие кадастровой деятельности, а также защищающих кадастровых инженеров в случае возникновения спорных вопросов в комиссии по лишению аттестатов. Надо отметить, что в 100% таких случаев мы отстаивали права наших кадастровых инженеров.



Aleksey Lebedev: "Cadastral Service Market in Need for Increased Regulation"

By Tatyana Kramareva / At the beginning of 2017, Aleksey Lebedev headed the Board of the Professional Center of Cadastral Engineers Association (ProfCKI) and took up such major challenges as development of self-regulation in the cadastral activities field, protection of interests of cadastral engineers, and participation in law-making activities. ↗

Following the letter of the law, Mr. Lebedev abnegated his powers as Director General of OAO Regional Surveying and Cadaster Office (RUGK). His aim is to conduct public activities not only to promote the Self-Regulated Organization Association, but also to protect rights and professional interests of cadastral engineers in general.

Latest changes in the legislation show that state regulation of cadastral services has increased, including through interaction with the National Association of Cadastral Engineers and self-regulated organizations (SRO). According to Mr. Lebedev, proper market development is impossible without such changes. The current practice shows steadily growing demand for cadastral services. Today, there are about 40 thousands registered cadastral engineers in Russia. A lot of new companies providing specialized services are emerging on the market, but many of them render cadastral services of insufficient quality. Many cadastral engineers are not permitted to work following the results of their qualification examination. The present situation places high demands on performance of cadastral engineers. However, they regularly breach the current legislation and make errors in accounting and registration, which imposes additional load on state authorities. The goal is to develop regulation mechanisms to improve the quality of work and streamline the activities of cadastral specialists.

PHOTO: НИКИТА КЕРУШИН



- In your opinion, which recent legislative innovations have influenced the cadastral market the most?

- Law No. 218-FZ "On State Registration of Real Estate" and law No. 221-FZ "On State Cadaster of Real Estate", which came into force at the beginning of this year. Law 218-FZ defines essential concepts related to cadaster activities and accounting and registration procedures, as well as requirements and procedures for execution of cadastral accounting and title registration documents, terms and grounds for registration suspension/refusal, rules for object recording in the Unified State Register of Taxpayers, rules for information exchange between cadastral engineers and a registration body, and rules for inter-institutional information exchange. Law 221-FZ governs the relationship arising from cadastral activities between cadastral engineers, SROs and the National Association of Cadastral Engineer SROs, as well as state supervision and regulation rules.

Changes in the legislation have led to adoption of numerous by-laws, regulatory documents, etc. In November and December 2016 alone, there were over a hundred documents issued. Of course, times were tough for cadastral engineers in that transitional period: besides their main activities, they had to learn fast about changes in the legislation. Federal bodies, namely, Cadastral Chamber and Rosreestr, had increased work load, too. I should mention that, to this day, not all the services function as suggested by the legislation.

- What are the main benefits of new developments for you personally and for the market? What difficulties exist?

- The main benefit is that Law 218-FZ combines scopes of two laws previously existing independently. As a result we now have optimized procedures, shortened times for cadastral accounting and registration of title, and subsequently, lower expenses. Another great benefit is that the State Registrar of

Title is now responsible for ungrounded delay in cadastral accounting and registration of title, ungrounded refusals, and avoidance of accounting and registration activities. In addition, the law took into account longstanding but "hung up" matters. Thus, for example, on January 1, 2017, in accordance with the latest change in the Civil Code and Law 218-FZ, it became possible to register title to a vehicle space.

Speaking of difficulties, I would like to note that regulations in our field, unfortunately, change very often, and these changes are inevitably accompanied by certain inertia of market players to follow the new rules. This causes a lot of errors and increases load on accounting and registration organizations. We can see this inertia even in St. Petersburg and Leningrad Region where cadastral engineers have traditionally had very high qualifications. One of the unsolved problems is that at the moment it is not possible to fully implement all the procedures provided for in the new legislation. For example, not all the E-services are functioning as planned. As to registration

of title to a vehicle space, there are currently no approved XML forms in place, nor defined procedures for submitting documents. Now we hold working meetings on these issues.

- How will the latest legislative innovations influence relations between the Regional Surveying and Cadaster Office and property developers?

- Once again, I am not Director General of RGUK anymore, but in the last 4 years that I headed the company we created a solid ground for its continuous development. We developed a methodology, perfected procedures for inter-departmental communication and built a team of professionals. Thanks to all this, we entered into cooperation with major property developers and showed them that we were able to implement large-scale projects of any complexity. The work of the whole team made the company a market leader. I am certain that they will continue to succeed without me. On my part, I think I have to focus on public activities including promotion of self-regulation in the cadastral

activity filed. RGUK's reputation, professionalism and experience in projects of any complexity will define their further development, while legislative changes are objective external factors everyone has to deal with.

- What are the differences between your SRO and other SROs in the cadastral field?

- The Professional Center of Cadastral Engineers SRO Association is among the newest and fastest developing self-regulated organizations. It was registered only in spring 2016, and already in August it had the required number of members (over 700) to be registered in the state SRO register. Today, this number is continuously growing. Among the association members there are lots of cadastral engineers representing specialist legal entities with vast experience in the accounting and registration field and a solid methodological basis. They also take part in legislative activities, jointly with SROs. Suffice it to mention such organizations as MOBTI State Unitary Enterprise, GUION State Unitary Enterprise, Meridian Group, RUGK, Gazprom Gazoraspredeleniye Leningrad Region, Proekneftegaz, Peterburgskaya Nedvizhimost and others. SRO members include a lot of qualified private cadastral engineers. Without regard to the employment of cadastral engineers, our goal is to help them conduct their activities and learn application of law, and to protect their interests.

It should be noted that ProfCKI SRO Association was formed through a merger of several self-regulated organizations, including ASKI SRO that I presided over. In the 3 years of ASKI SRO work, we held numerous events for cadastral engineers aimed to train them, to develop cadastral activities and to protect them in case of disputes related to deprivation of qualification. I shall note that in 100% of such cases we successfully protected the rights of our engineers.

information



Aleksey Lebedev worked in executive positions in the construction, project management and telecommunication fields from 1997 to 2010. In 2010-2013, he was the first deputy director general at GUION State Unitary Enterprise. He helped organize electronic transfer of archive data on real estate objects to the subdivision of Rosreestr Federal Service in St. Petersburg to enter this data in the State Real Estate Cadaster.

From 2012 to 2017, Aleksey Lebedev headed the Regional Surveying and Cadaster Office. During the 4 years, the company registered about 20 million square meters of capital structures, over 4000 objects (including capital structures and land plots) and over 900 apartment buildings.

Starting from 2017, Aleksey Lebedev became Chairman of ProfCKI SRO Association. He is a member of Presidium of the National Chamber of Cadastral Engineers Association, and a member of Board at the Union of Leningrad Region Construction Organizations.

Евгений Резвов: «Мы возродим эстетику уютных петербургских дворов»

Дарья Литвинова / Компания «Строительный трест» завершает разработку проекта «Новое Купчино». Как рассказал в интервью «Строительному Еженедельнику» генеральный директор компании Евгений Резвов, в основе идеи нового проекта – создание внутреннего пространства жилого комплекса, напоминающего по духу петербургские дворики. ➔

Новый дом комфорт-класса «Строительный трест» планирует возвести во Фрунзенском районе на Малой Бухарестской улице, участок №1 (напротив дома №9). Он будет построен на участке площадью 7,5 га. Планируемая жилая площадь объекта составит 140 тыс. кв. м. Комплекс рассчитан на проживание 5 тыс. человек. Помимо жилья в состав комплекса войдет фитнес-центр площадью 3 тыс. кв. м, а также встроенные коммерческие помещения площадью 14,5 тыс. кв. м. Разработкой проекта занимается архитектурная студия «М4». В составе территории разрабатываемого проекта планировки предусмотрено строительство нескольких паркингов общей вместимостью 2000 машино-мест и паркинга на 900 мест на территории участка «Строительного треста».

– **Евгений Георгиевич, «Новое Купчино», вероятно, должно по своей сути отличаться от Купчино «старого»...**

– Архитектура спальных районов не блещет разнообразием. В основном, это или «высотные башни» или «китайские стены». Особенно это касается таких районов как Купчино, массовая застройка которых началась еще в советское время. Наш проект должен стать примером по-настоящему комфортного жилого квартала в уже сформированном жилом массиве. Комплекс составит единый архитектурный ансамбль в виде замкнутого контура. Мы хотим создать безопасное пространство, как в старом Петербурге, с дворами и зелеными площадками, куда родители будут без страха отпускать детей гулять. Рядом с комплексом уже сформирована необходимая инфраструктура: несколько крупных торговых центров, школа, а также детский сад. В пределах территории проекта планировки предусмотрено строительство школы и двух детских садов. Лучше всего нашу идею отражают слова известной песни: «Где без спроса ходят в гости, Где нет зависти и злобы... Милый дом...». В последнее время эстетика уютных петербургских дворов утрачена, мы хотим ее возродить. Я сам вырос в таком дворе на Литейном проспекте, храню эти воспоминания детства. И в каждом из проектов стараюсь делать такие дворики, но не везде получается. А здесь площадь позволяет возвести такой городок с собственным закрытым пространством и внутренней инфраструктурой, где периметр создают жилые дома.

– **Когда планируете начать строительство?**

– Сейчас завершается разработка проекта планировки территории, в состав



которой входит принадлежащий нам земельный участок. Весь 2017 год мы относим на подготовительный период, а начать строительство планируем в начале 2019 года. Оно будет поэтапным – в пять очередей. Полностью завершить проект мы хотим в 2022 году.

Весь 2017 год мы относим на подготовительный период, а начать строительство планируем в начале 2019 года. Оно будет поэтапным – в пять очередей

– **Выдерживаете требование недавно принятых ПЗЗ по высоте в 40 м или планируете доминанты?**

– Концепция нашего комплекса не предполагает создание высотных доминант, высота домов составит 13 этажей, то есть 40 м. Все строго в соответствии с ПЗЗ.

– **Каков объем инвестиций? Рассчитываете только на свои средства?**

– Инвестиции в строительство составят 15 млрд рублей. Планируем использовать

как свои средства, так и кредитные. Несмотря на беспокойное время, не справиться с кредитной нагрузкой мы не боимся, наши квартиры в кирпичных, теплых и уютных домах всегда находят своего покупателя. Кроме того, это будет первый проект «Строительного треста»

в Купчино. В этом районе сегодня практически отсутствует предложение такого качества. Мы уверены, что наше предложение будет востребовано.

– **А вообще, на Ваш взгляд, сегодня много откровенной «халтуры» на строительном рынке?**

– Конечно, многие сегодня просто гонятся за большими деньгами, а контроль со стороны государства отсутствует. С высоких трибун звучат эффектные

лозунги и приводится мощная статистика объемов ввода квадратных метров, но любой новый проект для чиновника-номенклатурщика – это новая головная боль, дополнительная работа и затраты на создание инфраструктуры. Поэтому о качестве проектов сегодня особенно никто не задумывается. Об этом думают лишь те застройщики, кто действительно дорожит своим добрым именем.

– **Как известно, Ваш новый проект связан с выкупом гаражей. Насколько Вы продвинулись в этом направлении?**

– Земельный участок с обременением в виде гаражного кооператива на 2,1 тыс. гаражей был передан нам в собственность в июне 2016 года. В настоящее время мы занимаемся выкупом гаражей у владельцев. У нас нет конфликтов, все переговоры успешны. Мы уже выкупили более 400 гаражей, а всего их – 2100. Я думаю, что до конца марта мы выкупим около 500. Наши затраты на выкуп составят около 100 млн рублей.

– **Евгений Георгиевич, экономические неурядицы «вымывают» со строительного рынка мелкие и средние компании. Как Вы думаете, это нормальный оздоровительный процесс (стройкой и должны заниматься только самые крупные и устойчивые) или тяжелый удар по отрасли?**

– Крупные, может быть, и устойчивее малых предприятий, но лишены их мобильности и узкой специализации. В этом их достоинство, так как узкая специализация повышает производительность труда. Об этом говорили еще великие экономисты прошлого. Крупным «не забрать» весь рынок под себя, потому что есть небольшие объекты, которые

справка

➔ Объединение «Строительный трест» – лидер кирпичного домостроения Санкт-Петербурга. За 25 лет работы на строительном рынке объединением было точно в срок сдано около 110 объектов общей площадью более 2,1 млн кв. м, в том числе объекты социального и культурного значения. Объединение работает в Санкт-Петербурге, Ленинградской области и в Калининграде. По итогам 2016 года «Строительный трест» ввел в эксплуатацию

2-ю очередь ЖК «Лиственный» в Выборгском районе Санкт-Петербурга, 3-й лот ЖК NEWПИТЕР в пос. Новоселье Ленинградской области, а также 1-ю очередь ЖК «Город мастеров» в Калининградской области. Также в течение года компания неоднократно становилась победителем и лауреатом значимых профессиональных конкурсов: «Строитель года», «Лучший каменщик», «Лидер строительного качества», CREDO, «Строймастер», «Доверие потребителя» и др.



Концепция «Нового Купчино» не предполагает создание высотных доминант, высота домов составит 13 этажей

гигантам в принципе не интересны. На рынке должно быть место всем, и тенденция к укрупнению рынка ни к чему хорошему не приведет. За последние три-четыре года строительная отрасль города потеряла 40-50 средних и малых компаний, и процесс продолжается. Это потеря специализации.

Кризис вообще вернул к жизни многие схемы, которые, как нам казалось, навсегда канули в прошлое. В 90-е, после развала советской экономической системы, строительные компании кооперировались, процветали бартерные схемы. Мы начинали проекты без реального финансового обеспечения, рассчитывались будущими квартирами с подрядчиками и поставщиками строительных материалов.

– Евгений Георгиевич, Вам есть с чем сравнивать. В сегодняшней системе экономических отношений есть позитив по сравнению с механизмами хозяйствования советского времени?

– Особенного позитива я не замечаю.

– Ну, например, Вы можете делать те проекты, которые хотите, а не те, что Вам «рисуют» сверху...

– Да, мы их, как Вы говорите, «рисует», это делают наши проектировщики. Но чтобы эти проекты «пробить», добиться их реализации, мы проходим через такие барьеры, которые и не снились советским чиновникам.

– Сегодня много спорят о том, что могло бы помочь строительной отрасли. Что работает эффективнее всего – дешевые кредиты, госпрограммы, налоговые послабления для застройщиков?

– Я считаю, что все меры поддержки на корню способны погубить сами же законодотворцы. Придумав действенную программу, они потом постоянно вмешиваются в процесс, с целью сделать ее еще лучше. Поэтому здесь принцип один – не мешать.

А вот с кредитами нужно быть осторожнее и соизмерять нагрузку со своими силами. Со стороны может показаться, что строительство – это очень просто, клади себе кирпич на кирпич, и все. Однако за этим стоит огромная работа, горы бумаг и долгий процесс согласований.

– На петербургский рынок стали активно выходить застройщики из других регионов и стран, нередко с крупными проектами и дешевым

предложением. По Вашему мнению, насколько они «опасны» для местных игроков?

– Надо сказать, что причины выхода у разных компаний различны. Кому-то кажется, что доходность петербургских девелоперских проектов более высокая, чем, например, аналогичных проектов Алма-Аты. Кому-то стало тесно в собственном регионе. Это характерно для столичных застройщиков, которых изнутри распирает от огромных денег. Мы конкуренции не боимся, поскольку уверенно стоим на ногах и занимаем определенную нишу. Да и кирпичным строительством эти новые игроки не занимаются.

– Экономические неурядицы заставляют компании пересмотреть не только внешние условия работы, но и оптимизировать внутренние резервы. Планируете ли изменения?

– Уже не раз говорил и готов повторить: пока я работаю, никаких сокращений, массовых увольнений не будет. У нас работает немало сотрудников, чей возраст перевалил за 60, которые в «Строительном тресте» много лет, и для нас это вовсе не показатель снижения эффективности труда, а показатель успешности и лояльности работника. Именно они сформировали потенциал нашей компании, мы это ценим. Двадцать пять лет назад, когда мы создали «Строительный трест»,

все начиналось с 10-15 человек, а сейчас в компании трудится более 1000 сотрудников. Ну и конечно, мы не можем обойтись без молодежи.

– Говорят, в отрасли не сокращается дефицит кадров рабочих специальностей...

– Профессиональных сотрудников надо беречь, кормить. Я здесь именно для того, чтобы у компании были новые проекты, у наших сотрудников – работа. Работа – самая главная ценность, если она есть, значит, мы двигаемся вперед и сохраняем всех своих мастеров.

– Какой задел у «Строительного треста» в работе?

– Лет на десять точно, учитывая, что для себя мы определили оптимальный объем сдаваемых квадратных метров в год – 100 тысяч.

– Евгений Георгиевич, мы еще раз поздравляем Вас с юбилеем. (23 декабря 2016 года Евгению Георгиевичу Реззову исполнилось 80 лет. – Прим. ред.). Профессиональные цели часто не отделимы от личных, и все же – какие планы у Евгения Реззова на ближайшую перспективу?

– Надеюсь дождаться еще правнуков. (Сегодня у Евгения Георгиевича уже двое правнуков. – Прим. ред.). Это моя личная цель, и я хотел бы ее достигнуть.



Комплекс составит единый архитектурный ансамбль в виде замкнутого контура

НОВОСТИ

Стратегические партнеры объединения «Строительный трест» – банки «Санкт-Петербург» и «ВТБ 24» – предлагают специальные условия ипотечного кредитования для клиентов компании

С 6 февраля банк «Санкт-Петербург» предоставляет возможность купить квартиру в кредит без первоначального взноса в строящихся жилых комплексах OSTROV, «Пляж», NEWПИТЕР и «Капитал», а также в уже сданных в эксплуатацию домах. По условиям ипотечной программы «Новостройка без первоначального взноса» от банка «Санкт-Петербург», минимальная ставка составляет 12,75% годовых. Срок кредитования – от 1 до 25 лет. Минимальная сумма кредита – 500 тыс. рублей, максимальная – 6 млн рублей. Данная ставка действует при условии страхования жизни и здоровья заемщика, наличия положительной кредитной истории и погашенной ипотеки на сумму не менее 500 тысяч рублей. Данная программа распространяется и на квартиры в готовых домах компании «Строительный трест». В этом случае ставка составит 12,25% годовых.

Банк «ВТБ 24» снизил ставку для покупателей квартир в строящихся комплексах компании до 10,4% годовых по программе «Больше метров – меньше ставка». Согласно условиям ипотечной программы, ставка 10,4% действует при покупке квартиры площадью от 65 кв. м. Первоначальный взнос должен составлять 20% от стоимости приобретаемого жилого помещения. Срок кредита – до 30 лет. Сумма кредитования – от 600 тыс. до 60 млн рублей. Обязательное условие акции – личное страхование, страхование объекта после завершения строительства. Срок действия акции – до 30 июня 2017 года. Ипотечное кредитование по сниженной процентной ставке – 10,4% – доступно покупателям квартир в жилых комплексах OSTROV, «Капитал» (5-й, 6-й и 7-й лоты), NEWПИТЕР (5-й лот), «Пляж».

Квартиры с полной чистовой отделкой в готовых домах «Строительного треста»

С 16 февраля в компании «Строительный трест» действует специальное предложение на квартиры с полной чистовой отделкой в готовых домах. В ЖК «Лиственный», расположенном у парка Сосновка, стоимость однокомнатной квартиры с отделкой начинается от 113 тыс. рублей за квадратный метр. В построенном 6-м лоте ЖК «Капитал» в Кудрово стоимость квартиры с отделкой начинается от 89 тыс. рублей за квадратный метр.

Полная чистовая отделка предлагается в двух вариантах – в теплой классической цветовой гамме и в сдержанной скандинавской стилистике. В квартирах будут установлены межкомнатные двери, на полу в комнатах и на кухне постелен ламинат, в прихожей – керамическая плитка. Стены будут оклеены обоями под покраску и окрашены в гармоничные цвета. В ванных комнатах предусмотрены установка полного комплекта современной качественной сантехники и точка подключения для стиральной машины. Во всех помещениях появятся осветительные приборы, розетки и выключатели.

Акция действует при условии стопроцентной оплаты, ипотеки или расщепки на 3 месяца с первоначальным платежом от 50%.



Фото: Никита Крючков



Фото: Никита Крючков



Фото: Никита Крючков



Фото: Никита Крючков

Нуждаются в реконцепции

Максим Еланский / По мнению экспертов, не менее трети торговых центров Петербурга нуждаются в реконцепции в связи с изменением потребностей горожан. ➔

Ряд петербургских торговых центров в настоящее время проходит стадию реконцепции. Их собственники считают действующую модель работы комплексов несколько устаревшей и готовы преобразовать ее. Причем выбирают совершенно разные варианты новой концепции своих объектов.

Бизнес-центр для избранных

До конца текущего года ТЦ «Аура» на Лахтинском проспекте будет переформатирован в бизнес-центр премиум-класса. Такое решение было принято ГК «БестЪ», выкупившей здание комплекса у холдинга «Эталон» в конце 2016 года. Предполагается, что близость объекта к башне «Лахта Центра» сделает его востребованным у определенного вида арендаторов. Причем собственники «Ауры» рассчитывают работать с небольшим количеством компаний, которые займут всю площадь комплекса.

В техническом плане планируется переформатировать второй и третий этаж под офисные помещения, в том числе открытого типа. На первом этаже будут созданы несколько конференц-залов, фитнес- и спа-зал, заработают кафе и рестораны. Минимальный объем инвестиций в реконцепцию объекта составит 200 млн рублей.

«Ориентировочно в сентябре этого года будет подписан первый договор аренды. К новому году планируем открыть сам премиальный офисный комплекс. Мы уверены в эффективности выбранного формата», – подчеркивает генеральный директор ГК «БестЪ» Георгий Рыков.

Напомним, ТЦ «Аура» был открыт в 2012 году. Площадь трехэтажного комплекса составляет 14,6 тыс. кв. м, арендопригодная – 10,6 тыс. кв. м.

Модный приговор

В начале текущего года стало известно о грядущей реконцепции торгового центра Atlantic City, расположенного в одно-

именном МФК на улице Савушкина. Собственником здания считается бизнесмен Юрий Сулягин. Проводить реконцепцию торгового объекта будет Colliers International.

По словам заместителя директора департамента торговой недвижимости Colliers International в Петербурге Светланы Махлаевой, собственник МФК Atlantic City решил на реконцепцию торгового центра в связи с реализацией в непосредственной близости крупных девелоперских и инфраструктурных проектов, которые в разы увеличат

Торговые центры, которые реализовывались на молодом рынке 7-10 лет назад, необходимо переделывать

пешеходный и автомобильный трафик в этой зоне. «Менее чем в 100 метрах от ТРК Atlantic City откроется станция метро «Беговая», которая станет одной из наиболее загруженных, в пешеходной доступности заработает общественно-деловой комплекс «Лахта Центр» и появится пешеходный мост на Крестовский остров. Таким образом, число потенциальных посетителей серьезно увеличится и составит, по нашим оценкам, 1,85 млн человек», – отмечает эксперт.

Для того, чтобы удовлетворить спрос такой широкой аудиторией, добавляет Светлана Махлаева, ТРК Atlantic City удвоит fashion-галерею и увеличит ресторанную зону за счет изменения планировочных решений и внутренней логистики комплекса. Сохранив сформированную галерею магазинов сегментов «средний плюс» и «премиум», ТРК также привлечет и других fashion-операторов разных ценовых категорий. Основные изменения коснутся «нарезки» помещений, за счет чего уменьшится их глубина и улучшится визуализация магазинов.

ТРК Atlantic City открылся в 2008 году. Арендопригодная площадь торговых помещений составляет 33 тыс. кв. м.

Ставка на дисконт

В августе прошлого года ТЦ «Капитолий» на Коломяжском проспекте официально объявил о начале работы комплекса в формате дисконта. Собственником объекта является московская компания «ЭНКА ТЦ». Это их единственный торговый центр в Петербурге, восемь других расположены в Москве и Подмосковье.

В рамках реконцепции началось полное обновление состава fashion-арендаторов, привлечение новых ритейлеров. Также была запланирована замена элементов фасада и корректировка планировочных решений без закрытия комплекса на ремонт. В настоящее время реконцепция комплекса продолжается. Предполагается, что «Капитолий» должен стать самым крупным дисконт-центром в городе, с зоной охвата более 1,5 млн человек.

ТЦ «Капитолий» был открыт в 2004 году. Общая площадь комплекса – 41 500 кв. м, арендная – 21 900 кв. м. Отметим, что в 2014 году компания «ЭНКА ТЦ» презентовала еще одну реконцепцию комплекса с акцентом на экологическую составляющую и уникальный формат комфортного шоппинга, с проведением лекций для горожан, однако позже она была скорректирована под действующую.

Рыночный интерес

Несколько дней назад официально было заявлено, что начинает меняться

и ТРЦ «ПИК» на Сенной площади. Комплекс принадлежит компании «Петро Мир» бизнесмена Михаила Мирилашвили. Реконцепцию объекта также будет проводить Colliers International. Сам проект преобразования подготовило агентство CityProfit.

Новые магазины для увеличения посещаемости будут ближе к массовому сегменту, схожему с ТРК «Галерея». Предполагается, что в рамках реконцепции будет обновлен пул арендаторов более чем наполовину. Также частично будет меняться внутренняя планировка комплекса. На своем первом этапе реконцепция будет проходить без закрытия торгового центра. На следующем этапе возможно частичное закрытие для проведения работ по реконструкции помещений. Ориентировочно объем инвестиций в переформатирование ТРЦ «ПИК» может составить 500 млн рублей.

ТРК «ПИК» открылся в 2004 году. Площадь комплекса составляет 32,7 тыс. кв. м, арендопригодная – 26 тыс. кв. м.

Смена формата

По мнению экспертов, более 30-35% всех торговых центров нуждаются в реконцепции. При этом для двух третей ТЦ, открытых до 2007 года, вопрос реконцепции наиболее актуален. Данные торговые центры постепенно теряют лояльность покупателей, которые переориентируются на качественные объекты нового формата, в результате чего трафик снижается.

По словам регионального директора департамента стратегического консалтинга компании «Colliers International Россия» Владислава Николаева, 7-10 лет назад структура и характер потребления очень сильно отличались от текущей ситуации, на рынке еще было недостаточно арендаторов, поэтому большинство концепций просто не учитывали его дальнейшее развитие. «Такие торговые центры устарели, однако это не свидетельствует о соответствующем сроке устаревания проектов на российском рынке. Это говорит о том, что торговые центры, которые реализовывались на молодом рынке, необходимо переделывать», – считает он.

Руководитель проектов отдела стратегического консалтинга компании JLL в Санкт-Петербурге Елена Заволокина отмечает, что в некоторых ТЦ достаточно ограничиться изменением позиционирования объекта, сменой состава арендаторов и (или) улучшением эффективности управления комплексом. В других, более сложных случаях, помимо перечисленного, необходимы существенные изменения планировки здания. Зачастую реконцепция требуется, когда на объекте наблюдается высокий устойчивый уровень вакантных площадей. При этом иногда в ней нуждаются объекты с высокой степенью заполняемости, но не приносящие достаточного дохода.

«Мы ожидаем увеличения количества комплексов, проходящих реконцепцию, в ближайшие два-три года. Этой тенденции будет способствовать увеличение конкуренции между торговыми центрами, изменение потребительского поведения на фоне стагнирующих доходов и снижения розничного товарооборота. Собственники объектов будут стараться привлекать потребителей за счет повышения качества торговых центров», – резюмирует Елена Заволокина.

цифра

20 тыс.

рублей – приблизительный объем вложений в метр площади при реконцепции стандартного торгового комплекса

Мария Голубева: «Невозможно быть хорошим руководителем, не понимая того, что делаешь»

Екатерина Иванова / Путь любого профессионала в строительной сфере извилист и тернист, особенно если он (то есть она) принадлежит к прекрасной половине человечества. Мария Голубева, управляющий партнер компании «Балтийский заказчик», рассказала в интервью «Строительному Еженедельнику», что никогда не ощущала дискомфорта из-за того, что выбрала для себя «мужскую» профессию. ➔

– Считается, что успех человека в профессии и жизни во многом объясняется постоянной тягой к саморазвитию и самообразованию. Вы согласны с этим?

– Свою трудовую деятельность я начала достаточно рано и начинала ее в той же отрасли, в которой и тружусь до сегодняшнего дня. Таким образом, в строительстве и девелопменте я уже более пятнадцати лет. Из них около десяти – на руководящей работе.

Я окончила Государственный архитектурно-строительный университет по специальности инженер-строитель, а несколько позже – и по специальности «Юриспруденция», имею ряд дипломов о повышении квалификации – все это образование непосредственно связано с моей основной деятельностью.

Я считаю, что архитектура, строительство, девелопмент – это вечная и очень интересная сфера, которая как ничто другое сочетает в себе стремление к использованию новых технологий и обязательство нести культурные ценности, накопленные человечеством за тысячелетия его истории. У меня в копилке десятки проектов, и, как это ни странно, даже те, что на первый взгляд казались абсолютно типовыми и совершенно не интересными, имели свои особенности, требовавшие использования нетипичных подходов и новых знаний. Я вообще считаю, что когда человек заявляет, что ему стало скучно в профессии, что он уже все знает, и любое дело для него лишь исполнение раз и навсегда установленных стандартных операций, то это говорит лишь о том, что он сам остановился в своем развитии, не может победить собственную лень и сознательно стремится решить каждую новую проблему лишь типовым набором наиболее освоенных им лично действий. К сожалению, такие специалисты не столь редки и своим подходом они могут существенно навредить делу.

Прежде всего, надо любить то, что ты делаешь. Или можно сказать по-другому – делать то, что ты любишь. Суть не меняется, но в данном случае человек должен определиться предельно четко. К сожалению, наша система образования, главным образом школьного, не ориентирована на то, чтобы помочь человеку определиться с той областью, которая будет интересна всю последующую жизнь. А это очень важная, если не сказать – основная задача. Ведь чем больше людей, которые занимаются любимым делом, тем более счастливо и успешно общество.

– Руководитель в коллективе – ключевая фигура. Какие правила Вы выработали для себя за годы руководства?

– Прежде всего, я глубоко убеждена, что невозможно быть хорошим руководителем, не понимая того, что ты делаешь. Сейчас специфика рынка такова, что требуются прежде всего грамотные специалисты. Я не верю в гениальных менеджеров, которые, не понимая, собственно, что



происходит на производстве, в нашем случае – на строительной площадке, якобы способны эффективно управлять предприятием. История нашей страны знала такие времена, когда слово «менеджер» само по себе стало обозначать профессию и когда

Успешным руководителем становится не тот, кто не падает и не ошибается, а тот, кто всякий раз находит в себе силы подняться и исправить ошибки, в том числе и чужие

люди, не понимающие, чем трактор отличается от самолета, могли, как тогда казалось, успешно рулить огромными заводами. Но эти времена прошли и, надо надеяться, не вернуться никогда. Потому что нет ничего хуже некомпетентного руководителя на любом уровне.

Применительно к профессии, мне очень нравится одна известная крылатая фраза (обычно ее авторство приписывают Томасу Гексли), гласящая, что человек должен знать понемногу обо всем и все о немногом. Немногое – это и есть как раз область, составляющая твою профессию.

И еще вот что я считаю принципиально важным. Успешным руководителем становится не тот, кто не падает и не ошибается, а тот, кто всякий раз находит в себе силы подняться и исправить ошибки, в том числе и чужие. Тот, кто

после неудачи готов собраться и искать новые пути для дальнейшего развития. По-настоящему стыдно и зазорно – сидеть и бояться, избегая оправданного риска только из одного страха ошибки, опасения испортить свое реноме непобедимого.

А вставать после неудачи, искать новые резервы для преодоления не взятого с первого раза препятствия – не стыдно и не страшно. Я согласна с известным французским баснописцем, который сказал, что путь, усыпанный цветами, никогда не приводит к славе.

– Гендерные стереотипы влияют на работу женщины-руководителя в строительстве?

– Разделение профессий на мужские и женские существовало всегда. Но важно не забывать, что занятия, свойственные только мужчинам или только женщинам в одну историческую эпоху, могли с точностью до наоборот менять свою гендерную привязанность с наступлением новых времен. Примеров этому множество. Поэтому, по сути дела, данное разделение – естественно, в границах разумного – следует

считать не более чем условностью, которую диктуют нам стереотипы, принятые в современном обществе. Все сказанное относится и к строительной отрасли. Работая в ней всю жизнь, я никогда не ощущала какого-то дискомфорта из-за того, что выбрала для себя «мужскую» профессию.

Я люблю мужчин вообще и уважаю мужчин-коллег. И это не только мои личные симпатии, но и насущная необходимость. Поясню. Можно сказать, что в данной сфере мужчины все-таки составляют численное большинство – видимо, сказываются определенные стереотипы общества. И потому продуктивно работать в строительстве, испытывая негативные чувства или болезненную ревность к представителям сильного пола, было бы абсолютно невозможно. Мужчин-конкурентов не боюсь. А мужчины-заказчики, как мне кажется, вообще самые лучшие.

– Международный женский день часто ассоциируется с завершением долгой зимы и началом чего-то нового. Чего пожелаете своим коллегам-женщинам?

– Всем женщинам я хочу пожелать большого личного счастья, а также всегда помнить, что работать не зазорно, и иногда уступать не унижительно, а стыдно не работать и не искать компромисс.

– Насколько успешной Вы считаете свою сегодняшнюю деятельность в компании «Балтийский заказчик»?

– Я много лет проработала в компании «Донк», которую строительное сообщество по большей части ассоциировало с группой компаний «Единые Решения». Это большой этап в моей профессиональной биографии. Но фактически он завершен уже два года назад. И завершен вовремя, когда я полностью осознала, что дальнейшее сотрудничество уже не приносит мне необходимого профессионального удовлетворения и не соответствует задачам, которые стоят именно передо мной. Сейчас я продолжаю работу в компании «Балтийский заказчик», которую, пожалуй, с полным основанием могу назвать своей. Своей не только исходя из записей в учредительных документах, а своей еще и по духу, так как именно здесь я и команда разнопрофильных специалистов, которая собиралась вокруг меня годами, строим дело так, как считаем это правильным. И с профессиональной, и с моральной точки зрения.

справка

➔ «Балтийский заказчик» работает на строительном рынке РФ с 2014 года. Компания осуществляет функцию промежуточного звена между инвестором и подрядчиком, от создания мастер-плана участка до реализации его и ввода нового объекта в эксплуатацию.

Масс-маркет с пометкой «ЭКСКЛЮЗИВ»

Татьяна Крамарева / Группа компаний «ЦДС», более 17 лет действующая на строительном рынке Санкт-Петербурга и Ленинградской области, работает преимущественно в сегменте массового жилья. При этом, по словам Екатерины Кутевой, генерального директора проектно-конструкторского бюро «Строй-Проект» (входит в ГК «ЦДС»), каждый дом архитекторы стремятся делать эксклюзивным. ➔

Очарование «Золотого Времени»

Один из недавно введенных в эксплуатацию объектов компании – жилой комплекс «Золотое Время» на ул. Севастопольской – в силу локации был задуман как дом повышенной комфортности, который, к тому же, требовалось вписать в историческую застройку. Проект прошел несколько стадий доработки, прежде чем получил согласование в Комитете по государственному контролю, использованию и охране памятников истории и культуры (КГИОП). «Этот объект – действительно повод для гордости», – говорит Екатерина Кутева.

– Какие архитектурные решения, разработанные для ЖК «Золотое Время», с Вашей точки зрения, смотрятся наиболее выигрышно?

– Это современное, интересное жилье по сравнению с расположенными поблизости квартирами во вторичном фонде. В «Золотом Времени», поскольку объект в городской черте, да еще и неподалеку от центра, предусматривалось больше просторных квартир, а значит, у нас было шире поле для проработки планировок: они не повторяются даже в соседних секциях, есть квартиры с гардеробными, с объединенной кухонно-столовой зоной, на верхних этажах – с окнами «в пол». Мы, без преувеличения, попытались привнести черты и японского минимализма (чтобы помещения сохраняли цельность после мебелировки), и скандинавской функциональности (светлые тона в отделке, большие кухни), и немецкой любви к качеству даже в мелочах (на уровне тех же дверных ручек).

Перед нами стояла также задача, с одной стороны, «растворить» высоту здания, а с другой – подчеркнуть его красоту. Поэтому были придуманы необычные обрамления окон, скругленные угловые башни, цветные вставки (не только, кстати, на фасаде, но и в местах общего пользования), а часть квартир вместо балконов получила террасы.

Оригинальные решения мы стремились применить и при проектировании встроеного детского сада. Например, секция, где располагается вход в детсад, – полосатая, вызывающая ассоциации с безмятежным детством; внутри на стенах – подсвеченные «детские» картинки. Оригинально будет смотреться даже лестничная клетка.

Разнообразие плюс функциональность

Стереотипное мнение о том, что в домах массового спроса не может быть места индивидуальности, уже давно не соответствует действительности, настаивает Екатерина Кутева и приводит в пример жилые комплексы «ЦДС» в пригородных районах Ленинградской области.

– ГК «ЦДС» ведет преимущественно квартальную застройку. Удастся ли разнообразить корпуса в пределах одного крупного ЖК?

– Да, за счет игры цветами на фасадах, витражей. Например, в «Новом Мурино» между домами одного типа размещены корпуса контрастных цветов. Интересные кирпичные вставки и на нашем детском садике в этом квартале (признаюсь, пришлось убеждать строителей в их целесообразности). Не могу не упомянуть и о том, что там будет интересное благоустройство территории: много зелени, необычные, с богатой «экипировкой» детские площадки, разнообразные спортивные элементы.

В «Муринском посаде» – другой принцип: часть корпусов одинаковая, но на них выполнены растяжки из цветного кирпича, так что здания словно вырастают из земли и растворяются в воздухе.

В «Новых Горизонтах» (в дер. Бугры) в части квартир предусмотрены необычные выступающие балконы 2х2 м: там

можно организовать рабочую зону или место отдыха. На этом же здании применена необычная выступающая кладка разноцветных цветов – у других

застройщиков я такого не видела. В других корпусах будут также необычные лоджии, но другой формы: по-разному ориентированные треугольники.

Мы запроектировали и дом овальной формы с очень красивыми видовыми квартирами в торцах. Форма достигается за счет балконов в больших квартирах правильной планировки в форме трилистника.

Разумеется, при разработке проекта планировки территории мы изучаем существующую инфраструктуру и обеспечиваем наших будущих жителей всеми необходимыми объектами социально-бытового назначения по нормативам, в том числе и за счет встроженных помещений.

– Какие соцобъекты оказались актуальными для Бугров?

– Администрация попросила нас предусмотреть кабинеты врачей общей практики. И еще там требуются детские садики и школы. Их нет в первом, уже строящемся доме, но они появятся в следующих корпусах. Зато в первом доме предусмотрен большой паркинг, который, кстати, мы тоже пытались осмыслить. Выход из паркинга – не просто «сооружение с дверью»: здесь оборудована прогулочная зона, откуда можно будет любоваться двором. А там много зелени, красиво прорисованы тропинки, цветники, площадки – есть на что посмотреть.

Этому кварталу вообще, по моему мнению, добавляет привлекательности парковая зона. Да и дома мы постарались расположить по участку так, чтобы оставалось много «воздуха».

– Сложно ли соблюдать параметры инсоляции, проектируя жилье масс-маркета? Ведь цель застройщика – получение максимальной прибыли, а значит, максимальная плотность застройки...

– В Петербурге так мало солнышка, что, конечно, оно должно быть в каждой квартире.

Убеждена: инсоляция никогда не помещает, и нормативы удается соблюсти даже в достаточно плотной городской застройке, не говоря уже о больших кварталах в пригородах.

– А чем привлекательны ваши объекты с точки зрения «начинки» зданий?

– Характерная особенность всех объектов «ЦДС» в том, что они не каркасные, а монолитные. Толщина монолитных стен между квартирами – как правило, 18 см. Это обеспечивает и прочность конструкции, и звукоизоляцию не ниже, а существенно выше нормативной. Межэтажные перекрытия также монолитные. А вот межкомнатные перегородки мы проектируем преимущественно из пазогребня: с одной стороны, он соответствует требованиям по звукоизоляции, а с другой – такие стены нетрудно демонтировать при перепланировке. Я вообще предлагаю делать межкомнатные перегородки из гипсокартона, чтобы их можно было разобрать и просто перенести в другое место.

Конечно, для обеспечения нормативной звукоизоляции важно и качество остекления. Мы изучаем шумовые характеристики на участке: от этого, а также от расположения конкретного дома зависит выбор стеклопакетов.

Если говорить об организации мест общего пользования, то мы по возможности стремимся уйти от глобально длинных секций (и, следовательно, длинных коридоров), проектируем лифтовые холлы правильной формы, используем возможности зеркал для «расширения» пространства. Первые этажи обычно выполняются с более интересной и дорогой отделкой, которая нередко перекликается с названием жилого комплекса. Так, в ЖК «Весна» в оформлении парадных использованы вставки «весенних», ярких цветов. В ЖК «Парковый» на стеклах – фотографии парков.

Уютный город-сад

Проект-миллионник, который ГК «ЦДС» начинает реализовывать в Новосаратовке (Свердловское городское поселение Всеволожского района Ленинградской области), отличается длительным этапом предварительной проработки концепции. Работа архитекторов над этим проектом стартовала с проектирования первых четырех домов: традиционно монолитных, с небольшим количеством квартир удобной планировки. По словам Екатерины Кутевой, интересна сама посадка домов, плюс в Новосаратовке есть возможность для прорисовки необычных фасадов и организации уютных дворовых пространств.

– Что значит «уютные дворы» применительно к этому проекту?

– Это, прежде всего, дворы с крупномерными деревьями, поскольку паркинги выделены в отдельные зоны: неподалеку от домов, но вне дворовых территорий. На городских объектах автостоянку зачастую можно разместить только под землей, поэтому дворам не хватает деревьев. Правда, согласно новому нормативу, утвержденному в Санкт-Петербурге, над подземным паркингом должно быть 1,5 м грунта – этого достаточно для посадки деревьев. Так что городские дворы тоже станут более зелеными, а подземные паркинги – конструктивно более мощными.

– Проект в Новосаратовке предполагает архитектурные доминанты. Какими они будут?

– Об архитектурной концепции проекта в целом пока говорить рано. Но там будут действительно впечатляющие высотные доминанты – в пределах 300 м: это прописано в генеральном плане поселения, и соответствующие поправки внесены в правила землепользования и застройки.



детали

ЖК «Новое Мурино»

На территории комплекса почти 5 км тротуаров, выложенных плиткой, и около 300 м тротуаров, вымощенных гранитной крошкой.

Общая площадь игровых площадок равна без малого 3,5 тыс. кв. м.

Установлено 44 элемента малых архитектурных форм.

Озеленение ЖК «Новое Мурино» предусматривает высадку 196 деревьев и более 2,6 тыс. кустов.

ЖК «Новые Горизонты»

Площадь тротуаров на эксплуатируемой кровле гаража превышает 2 тыс. кв. м, длина – чуть более 670 м. На кровле будут высажены клены

и канадские ели (в кадках), кусты спиреи (живой изгородью) и розы (в цветочницах), а также петунии, фиалки и бархатцы в вазонах.

Площадь тротуаров на уровне земли – более 1,2 тыс. кв. м.

В пределах жилого квартала предусмотрены большой детский игровой комплекс, детский спортивный комплекс, 21 элемент спортивного оборудования.

Коммерческий интерес

Татьяна Крамарева / В отличие от объектов других застройщиков доля коммерческих помещений в жилых комплексах «ЦДС» составляет всего 3-5% от общей площади. По мнению Дмитрия Сидоренко, начальника управления продаж ГК «ЦДС», небольшое количество коммерческих помещений, в конечном счете, оказывается выгодно и для строительной компании, и для будущих инвесторов. ➔

– Каков сейчас спрос на коммерческие помещения, которые строит «ЦДС»?

– Как только объекты выходят на этап ввода в эксплуатацию, интерес потенциальных инвесторов традиционно усиливается. И начало нынешнего года в очередной раз подтверждает это правило. Сейчас спрос на наши коммерческие помещения на подъеме. Он даже приобрел транснациональный характер. Например, сразу несколько серьезных инвесторов, в том числе зарубежных, проявляют интерес к нашему пристроенному коммерческому помещению площадью 1,2 тыс. кв. м (два этажа и полноценный подвал) в ЖК «Дюна» в Сестрорецке. Абсолютно все коммерческие помещения были реализованы по оптимальной цене в ЖК «Кантемировский» (хотя там они даже, в отличие от других наших объектов, не на первой линии, а внутри квартала).

– Чем же привлекают ваши коммерческие помещения инвесторов?

– Поскольку это не более 3-5% от общей площади здания, впоследствии эти помещения пользуются спросом у арендаторов: конфликт интересов из-за близости «точек» аналогичной специализации исключен. Далее, мы проектируем коммерческие помещения преимущественно в зданиях первой линии и только на первых этажах. Мы также оказываем инвесторам помощь в заполнении помещений арендаторами, передавая их контактные данные (по их желанию) заинтересованным лицам: «ЦДС» сдачей помещений в аренду не занимается, но такие запросы мы получаем регулярно.

– Ваши объекты так удачно расположены для ведения бизнеса?



– Мы занимаемся комплексной застройкой территории. Пример – объекты в Мурино, Кудрово. А кроме нас там работает множество других застройщиков, и, соответственно, численность жителей вырастет в разы. В Кудрово, например, уже сегодня численность населения – около 60 тыс. человек, хотя большая часть новостроек еще пустует. А в Мурино-Девятикино-Лавриках (мы рассматриваем

этот район как единую локацию) жителей будет еще больше. И, конечно, всем этим людям надо ходить в магазины, лечиться, получать другие услуги. Потому что, не секрет, выезд за пределы этого района занимает достаточно много времени. Это и объясняет привлекательность наших коммерческих помещений для бизнеса, связанного с оказанием различных услуг.

– Насколько точно вам удается прогнозировать пожелания потенциальных инвесторов?

– Надо признать, что мы оказались не совсем готовы к изменившимся требованиям бизнеса к площади помещений. Если ранее самым востребованным форматом были помещения со средней площадью 100 кв. м, то теперь ритейлеры ищут помещения от 350 до 500-1000 и даже 1500 кв. м. К счастью, на многих объектах нашей компании помещения можно объединять. На многих, но не на всех. Крупные инвесторы, конечно, рассматривают для приобретения помещения, расположенные максимально близко к метро, с витринными окнами, потолками не менее 3 м и техническими мощностями выше средних. Мы такие параметры обеспечить можем не на всех наших объектах, и для таких покупателей мы не очень интересны. Но инвесторы, в собственности которых до десятка коммерческих помещений, – наша клиентура. Тем более что, хотя мы предоставляем универсальные помещения, в отдельных случаях идем навстречу пожеланиям инвесторов и пересогласовываем проекты (по электрической мощности, переносу стен и т. д.).

– Будет ли меняться стандарт коммерческих помещений, предлагаемых рынку вашей компанией?

– С учетом спроса на определенные площади мы планируем решать вопрос о коммерческих помещениях уже при проектировании каждого жилого комплекса, приглашая к разговору потенциальных инвесторов. По результатам переговоров будут подписываться соглашения с будущими инвесторами, гарантирующие им строительство нужных помещений, а нам – их приобретение.

➔ КСТАТИ

Пример архитектурного вкуса даже в мелочах – здание бывшего офиса ГК «ЦДС» на 4-й Советской улице, в шаговой доступности от Невского проспекта и площади Восстания. Открытые террасы, французские балконы, элегантный, хотя решенный очень лаконично кабинет руководителя в купе с такими характеристиками, как просторная внутренняя парковка, встроенный паркинг и закрытый двор – позволяют говорить об этом объекте как об одном из наиболее привлекательных в сегменте офисной недвижимости в Санкт-Петербурге.



➔ жилой комплекс «Золотое Время»



➔ жилой комплекс «Новые Горизонты»



Конкурентные стратегии

Роман Русаков / Все чаще о старте своих девелоперских проектов в Петербурге объявляют компании из других регионов. О том, окажет или нет активная деятельность чужаков оздоравливающее влияние на местный рынок, поспорили в нашей рубрике «Полеміка» Лев Марголин, директор по строительству Mirland Development Corporation, и Дмитрий Карпушин, член совета директоров ЗАО «Ленстройтрест». ➔

Лев Марголин: «Конкурировать с сильным игроком всегда полезнее»

– Главный и очевидный плюс появления на петербургском рынке новых застройщиков – это увеличение конкуренции. Принципиально не так важно, какие именно это девелоперы – иностранные, московские или региональные – в любом случае это положительно повлияет на конкуренцию и, как следствие, будет способствовать развитию рынка недвижимости.

Строительные компании будут стремиться к созданию более качественного продукта, поскольку чем выше предложение, тем потенциальный потребитель (дольщик) имеет больше выбора. И чтобы конкурировать за внимание покупателя, застройщик должен постоянно улучшать свое предложение.

Высокий спрос на свободные «пятна» под застройку приводит к лучшему освоению города. Девелоперы выкупают

ектирование, индустрия стройматериалов). Участники рынка должны постоянно повышать свою квалификацию, находить более эффективные, грамотные, современные решения.

Поскольку сегодня потребитель достаточно требователен, и власти города не готовы принимать от застройщика только жилье, конкурентным преимуществом становится и окружающая инфраструктура. Поэтому при повышении конкуренции каждый застройщик вынужден реализовывать объекты социальной и дорожной инфраструктуры.

Что касается именно московских застройщиков: столичные игроки накопили колоссальный опыт в реализации интересных, архитектурно-значимых жилых домов и комплексов. Поэтому если этот опыт придет в Петербург, то это будет только на пользу города и его жителей.

Главный и очевидный плюс появления на петербургском рынке новых застройщиков – это увеличение конкуренции

даже те площадки, которые при отсутствии конкуренции остались бы невостребованными. Это касается промышленных зон, «серого пояса», участков, расположенных рядом с магистралями, ж.-д. станциями и т. д. В результате их освоения происходит благоустройство и озеленение всех прилегающих территорий. Таким образом, улучшается экологическое состояние и внешний облик города.

Еще одно следствие положительного влияния конкуренции на рынок заключается в отсутствии неконтролируемого роста цен на недвижимость. Предложение увеличивается, и в итоге покупатель выигрывает в цене конечного продукта.

За увеличением количества застройщиков на рынке идет стимуляция всех связанных со строительством отраслей. В первую очередь это касается рынка строительных материалов, мебели, товаров для дома и др. Кроме того, конкуренция затрагивает сферы благоустройства жилых домов (входные группы, фасады, МОП, зеленые насаждения и прочее), таким образом повышается комфорт окружающей среды.

В условиях конкуренции растут требования к кадрам, которые работают как у девелоперов, так и в смежных сферах (подрядные работы, про-

Не следует забывать и о финансовых возможностях московских застройщиков. Кредиты и ипотечные схемы от ведущих банков, безусловно, также пойдут на пользу городу.

Москва в части технического прогресса в России по всем показателям идет первой, и, безусловно, конкурировать с сильным игроком всегда полезнее. Это заставляет напрягаться, включать творческий потенциал, искать новые инновационные решения и быть сверхэффективным.



Дмитрий Карпушин: «Вся «эрудиция» останется в Москве»



– Московские девелоперы обладают заведомо более широкой профессиональной эрудицией по сравнению со своими региональными коллегами. Причем речь не об эрудиции в бытовом смысле, а о профессиональной: что проектировать, как проектировать, чего можно хотеть от архитекторов и т. п.

Но не все московские девелоперы одинаково продвинуты. И не все могут учесть (в результате расчетов ли, в силу ли субъективных оценок), что петербургский рынок не вмещает продвинутых подходов и для этой самой профессиональной эрудиции тут нет места. Допустим, не те объемы и не та скорость оборачиваемости средств, наконец – конкуренция не ту планку задает. И поэтому

московских коллег конкуренция будет усиливаться по принципу «еще больше некачественного жилья, еще теснее дворы, еще больше этажей» и т. д.

Так что аргумент «Люди покупают – спрос диктует» здесь лукавый, антиобщественный, если говорить прямо. Есть рынки, которые приходится контролировать, потому что социальный эффект от полной свободы оказывается слишком вредоносен, особенно в перспективе. Причем особенно опасен дешевый сегмент. (Вспомним хотя бы рынок алкоголя.) Хотя «люди покупают». Рынок жилья тоже обладает высокой социальной значимостью, и если здесь передоверяться рыночной саморегуляции – можно сильно обжечься.

Сходство рынков жилья и алкоголя – прямое, как ни парадоксально это может прозвучать. Оно в том, что и тот, и другой очень сильно влияют на будущее

«эрудиция» останется в Москве, а тут они начнут работать по принципу «просто деньги зарабатываем», причем в тех рамках, которые этот рынок позволяет.

Москвичи могут решить, что петербургский покупатель к новым подходам не готов, и не надо его «пугать эрудицией». Можно же приучать потребителя к новому, но это сложно, так что лучше просто делать то, что продается. Стараться брать свое «силовой рекламой». А приемлемый объем рекламного давления связан для девелопера со стоимостью денег, которыми он пользуется. Вместо эрудиции нам могут привезти из Москвы «битву процентных ставок».

Мы видели уже много случаев, когда на благотворную роль «конкуренции» и «невидимой руки рынка» возлагались большие надежды, а оборачивалось все весьма неблагоприятными для общества (да и для отраслей) последствиями. Нельзя исключать, что с приходом

Сходство рынков жилья и алкоголя – прямое, как ни парадоксально это может прозвучать. Оно в том, что и тот, и другой очень сильно влияют на будущее. А разница между этими рынками в том, что по отношению к алкоголю общество выработало некий идеологический иммунитет: мы понимаем, что будет, если продавать алкоголь молодежи, если наводнить рынок дешевыми суррогатами. Сегодня будет выручка, завтра будет катастрофа. А вот по отношению к суррогатному жилью у общества такого иммунитета пока нет, мы твердим: «Народ покупает», «Рынок решит» – и не думаем о завтрашнем неизбежном похмелье. Боюсь, с приходом московских девелоперов конкуренция усилится, но не по разряду «марочных напитков», а как раз в сегменте «дешевых суррогатов». Если оглядеться, у нас причин для опасений, связанных с московскими коллегами, уже более чем достаточно.

Фото: Никита Крючков



Подписав договор, участник долевого строительства соглашается со всеми его пунктами

Внимание к деталям

Виктор Краснов / Юристы, защищающие права потребителей, определили 15 типичных ошибок в договорах участия в долевом строительстве. ➔

Значительная часть договоров участия в долевом строительстве (ДДУ) содержит существенные ошибки. Такие выводы делают выводы юристы Комиссии по недвижимости Общества потребителей Петербурга и Ленобласти. На основе анализа ДДУ застройщиков – финалистов конкурса «Доверие потребителя» 2016 года, они определили 15 типичных ошибок, встречающихся в данных документах и нарушающих права граждан.

1) В договоре не указывается, что оплата происходит только после регистрации договора в Росреестре. По словам специалистов, так как договор считается заключенным только после его регистрации, граждане отдают деньги, по сути, под честное слово застройщика. Принимая деньги от граждан, строительные организации, безусловно, нарушают требования закона. Отметим, что в этом году вступили в силу изменения в 214-ФЗ, четко определяющие, что «уплата цены договора производится после государственной регистрации договора».

2) В ДДУ предусматривается изменение застройщиком цены в одностороннем порядке. Это означает, что дольщик заранее соглашается с тем, что он может получить непредвиденные дополнительные расходы. Юристы отмечают, что цена договора после его заключения, в соответствии со ст. 5 214-ФЗ, может изменяться только по соглашению сторон, если договором предусмотрены возможности изменения цены, случаи и условия ее изменения.

3) В договор включается пункт об обязательной дополнительной оплате участником долевого строительства в случае увеличения площади квартиры после контрольного обмера. По мнению специалистов, это является нарушением Закона «О защите прав потребителей», что подтверждается сложившейся судебной практикой. В то же время имеются прецеденты, когда суды признают действия застройщиков в таких случаях правомерными, если доплата оговорена в договоре.

4) В договоре указывается, что гарантийный срок для объекта долевого строительства начинается с даты подписания уполномоченным органом разрешения на ввод жилого дома в эксплуатацию. Учитывая, что от ввода объекта в эксплуатацию до передачи квартиры дольщику проходит от нескольких месяцев до года, то, соглашаясь на такое условие в договоре, граждане добровольно уменьшают гарантийный срок.

5) Гражданину в ДДУ рекомендуется заключить договор с управляющей

(требований) по договору без письменного согласия застройщика. В случае полной оплаты по договору такое требование противоречит действующему законодательству. В августе прошлого года прокуратура Московского района Санкт-Петербурга нашла в договорах долевого строительства одного из застройщиков данные нарушения, ущемляющие права потребителя.

7) Отдельные пункты договора обязывают дольщика нести расходы, в том числе по содержанию ТСЖ. Это противоречит

Цена договора после его заключения, в соответствии со ст. 5 214-ФЗ, может изменяться только по соглашению сторон

компанией. По мнению специалистов, это условие договора ущемляет права потребителя и противоречит нормам Жилищного кодекса РФ, в соответствии с которыми в течение 2-х месяцев с момента ввода дома в эксплуатацию орган местного самоуправления должен выбрать управляющую компанию в рамках открытого конкурса.

6) Договор предусматривает невозможность уступки дольщиком прав

ст. 143 ЖК РФ, предусматривающей право, а не обязанность собственника жилья стать членом товарищества, и, соответственно, оплачивать его расходы.

8) В договорах не в полной мере отражаются права и обязанности обеих сторон. Так, по словам специалистов, основания для одностороннего расторжения договора застройщиком указываются, а о правах участника долевого строительства в одно-

стороннем порядке отказаться от исполнения договора нет ни слова.

9) Необоснованно устанавливается право застройщика на удержание отступного от цены договора в случае расторжения договора по соглашению сторон. Однако, в соответствии со ст. 32 Закона РФ «О защите прав потребителей», потребитель вправе отказаться от исполнения договора в любое время, при условии оплаты исполнителю фактически понесенных им расходов, связанных с исполнением обязательств по договору, – такие расходы должны быть подтверждены документально.

10) В договор включается пункт об обязательном соблюдении досудебного претензионного порядка. Юристы считают, что это положение ущемляет права дольщика и противоречит п. 1 ст. 17 Закона РФ «О защите прав потребителей», устанавливающего право на судебную защиту.

11) В ДДУ не включаются предусмотренные ст. 7 214-ФЗ права требования на соразмерное уменьшение цены договора или на возмещение расходов дольщика на устранение недостатков. Данное положение ограничивает права дольщика в случае, если объект долевого строительства построен с недостатками, которые делают его не пригодным для проживания.

12) В договоре перечисляются основные направления использования полученных от дольщика денежных средств, в том числе на строительство объектов социальной инфраструктуры. Это противоречит п. 1 ст. 18 214-ФЗ, в котором отмечено, что средства заемщиков могут расходоваться только по целевому значению. Необходимо отметить, что с 2017 года в определенных законом случаях застройщики будут иметь право использовать денежные средства участников долевого строительства для строительства объектов социальной и транспортной инфраструктуры.

13) В ДДУ предусматривается возможность изменения проекта застройщиком в одностороннем порядке, вплоть до увеличения этажности. По мнению юристов, эта позиция представляется спорной, так как потребитель должен быть проинформирован о приобретаемой им квартире.

14) В договоре указывается, что издание государственным или муниципальным органом власти нормативных и иных актов относится к обстоятельствам непреодолимой силы, возникшим после заключения договора. Неправомерность такой позиции подтверждается вступившими в законную силу многими судебными решениями.

15) Если застройщиком подписан договор со страховой компанией о его гражданской ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств, целесообразно указывать конкретный способ и условия страхования, сведения о страховой организации или об обществе взаимного страхования, которые осуществляют страхование гражданской ответственности застройщика. В случае, если застройщик выбрал поручительство банка в качестве способа обеспечения своих обязательств, он также обязан довести до сведения участников долевого строительства условия поручительства, а также сведения о поручителе.

справка

«Строительный Еженедельник» начинает серию публикаций, посвященных юридическим вопросам в строительстве. Ведущие специалисты петербургских юридических бюро подготовили актуальные комментарии к нормативным актам, консультации к позициям правоприменения, экспертные оценки судебных споров.

У медали всегда две стороны, поэтому мы не стали ограничиваться темами, затрагиваемыми исключительно бизнес-процессами, а включили в круг рассматриваемых вопросов и нюансы отношений дольщиков и застройщиков.

мнение



Олег Островский, заместитель председателя комиссии по недвижимости Общества потребителей Санкт-Петербурга и Ленобласти:

➔ Замечания по содержанию договоров участия в долевом строительстве с точки зрения защиты прав граждан есть к подавляющему большинству договоров участия в долевом строительстве городских застройщиков. Прежде всего, отклонения в содержании договора в пользу застройщика нужно выявлять. Для этого нужны квалифицированные юристы. После чего надо обсудить с застройщиком возможность внесения корректив в текст договора. И только потом, видя все подводные камни договора, принимать решение о его подписании.

СРО необходимо поторопиться

Виктор Краснов / На окружной конференции членов НОСТРОЙ по Петербургу подписали соглашение о сотрудничестве с региональным оператором Фонда капитального ремонта и обсудили вопросы реализации №372-ФЗ. ➔

На прошлой неделе в Северной столице прошла окружная конференция саморегулируемых организаций – членов Национального объединения строителей, зарегистрированных в Петербурге. На ней присутствовали представители 23 из 28 СРО, задействованных в сфере строительства.

В самом начале конференции было подписано Соглашение о сотрудничестве между Ассоциацией «Национальное объединение строителей» и Некоммерческим Партнерством «Фонд – региональный оператор капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах». Координатор НОСТРОЙ по Петербургу Александр Вахмистров отметил, что данное соглашение позволит сторонам обмениваться информацией об организациях, осуществляющих деятельность в сфере капремонта, и будет способствовать улучшению качества проводимых работ. «Региональный Фонд капремонта – крупнейший госзаказчик. Благодаря партнерству с ним саморегулируемые организации получают возможность рекомендовать те или иные компании на работы по капремонту», – подчеркнул он.

Один из наиболее актуальных вопросов, обсуждаемых на окружной конференции, был связан с реализацией №372-ФЗ. Александр Вахмистров сообщил, что в настоящее время только 13 из 28 петербургских СРО в полном объеме разместили средства компенсационных фондов в уполномоченных банках. Остальные 15 СРО – сделали это частично. Координатор НОСТРОЙ по



Фото: НП СРО «Объединение строителей Санкт-Петербурга»



НОСТРОЙ и региональный Фонд капремонта будут сотрудничать

Санкт-Петербургу попросил данные саморегулируемые организации не затягивать формирование компенсационных фондов до «дня икс» – 1 июля 2017 года, и настоятельно рекомендовал в ближайшее время провести у себя собрания, в рамках которых будут решены вопросы ускорения формирования средств компфондов.

Заместитель директора Департамента профобразования НОСТРОЙ Владислав Кришталь рассказал участникам конфе-

ренции о принципах формирования Национального реестра специалистов в области строительства, который также должен заработать 1 июля 2017 года. Он отметил, что в настоящее время готовятся поправки в нормативный документ, позволяющие включить в Реестр специалистов и представителей смежных профессий. Представители петербургских СРО высказали ряд замечаний и предложений по схеме формирования данного Реестра.

На конференции был представлен отчет Алексея Белоусова, занимавшего должность координатора НОСТРОЙ по Санкт-Петербургу, о координационной работе в 2016 году. Также в рамках мероприятия была принята смета расходов на обеспечение координационной работы в 2017 году. Кроме того, финансовый директор НОСТРОЙ Светлана Кузнецова рассказала о смете расходов на содержание Аппарата Национального объединения строителей в текущем году.

Представители петербургских СРО определились с выбором кандидатур в состав ревизионной комиссии НОСТРОЙ, а также в состав рабочих органов XIII Всероссийского съезда саморегулируемых организаций в сфере строительства, который пройдет 10 апреля в Москве.

По результатам обсуждения участниками конференции последнего пункта повестки дня было принято решение обратиться к Совету НОСТРОЙ с инициативой провести внеплановые проверки в шести СРО Петербурга: Ассоциация СРО «Инженер-строитель», Ассоциация «Строительные ресурсы», СРО «Опора – Строй», СРО «Лучшие технологии строительства», Ассоциация «Импульс», Союз СРО «Региональное объединение строителей Санкт-Петербурга». Как отметил Александр Вахмистров, у перечисленных саморегулируемых организаций отсутствуют средства компенсационного фонда более чем на 50% от необходимого, не отражена динамика пополнения компфондов, имеются жалобы от строительных компаний.

75 лет!

СОЮЗ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ

«Развитие строительного комплекса Санкт-Петербурга и Ленинградской области»

XVI ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

30 марта 2017 года

Большой Аукционный зал Фонда имущества Санкт-Петербурга
(перулок Гривцова, д. 5)

Начало в 11.00

Регистрация участников с 10.00

Генеральные информационные партнеры:

Стратегический информационный партнер

Ктостроит! в Петербурге

СТРОИТЕЛЬНЫЙ

СТС

Участие в работе конференции бесплатное

Предварительная регистрация участников, дополнительная информация - в дирекции Союза: (812) 570-30-63, 714-23-81, ssoo@stroysoyuz.ru

www.stroysoyuz.ru

16+

InterStroyExpo
WorldBuild St. Petersburg

Самая крупная на Северо-Западе России выставка строительных и отделочных материалов

19-21 апреля 2017

Санкт-Петербург
КВЦ «ЭКСПОФОРУМ»

12+

В рамках выставки:

IBC Конгресс по строительству

Acity Международный форум по градостроительству и архитектуре

Конкурс «Инновации в строительстве»

Организатор
Группа компаний ITE
+7 (812) 380-60-00
build@primexpo.ru

Генеральный информационный партнер:

СТРОИТЕЛЬНЫЙ АСН ИНФО

Ведущий отраслевой партнер:

Ктостроит! в Петербурге

Ктостроит! Единственный строительный портал Северо-Запада

Получите электронный билет worldbuild-spb.ru

Ежедневная газета

Границы комфорта

Ольга Фельдман / Споры о том, к какому классу можно отнести тот или иной объект недвижимости, не стихают никогда. По мнению некоторых аналитиков, нет ничего более размытого и индивидуального, чем понятие «жилье определенного класса». ➔

Фото: Никита Крючков



В определении критериев классности жилья единства нет и поныне. Разделились и мнения участников круглого стола

Какие признаки жилья комфорт-класса являются обязательными, а какие – факультативными, рассуждали эксперты заседания круглого стола, организованного газетой «Строительный Еженедельник» в рамках деловой программы выставки-семинара для населения «Жилищный проект».

Виды и подвиды

Несмотря на то, что классификации жилья ни одним российским законом не закреплено, попытки ее разработать энтузиасты рынка недвижимости не оставляют до сих пор. Договориться о единстве оценок всегда тяжело, однако в 2013 году Российская гильдия риэлторов разработала по заказу Федерального фонда содействия развитию строительства методику классификации новостроек по потребительским качествам, которой удалось более или менее точно обозначить границы классов по ключевым признакам. Все новостройки были разделены на два больших вида – «массовое жилье» и «жилье повышенной комфортности». Причем к первой группе отнесли эконом- и комфорт-класс, а ко второй – бизнес-класс и «элиту».

Однако в определении критериев классности жилья единства нет и поныне. Разделились и мнения участников круглого стола.

Так, по мнению Юлии Семакиной, маркетолога-аналитика ЗАО «БФА-Девелопмент», жилье комфорт-класса можно найти только в границах города, и обязательно в локациях с отличной транспортной доступностью. Несмотря на то, что комфорт-класс представлен во всех районах Петербурга (более 340 проектов), лидером по количеству таких проектов является Приморский район (более 25 проектов), сообщила Юлия Семакина. По городу средняя цена квадратного метра квартир комфорт-класса составляет 107 тыс. рублей (для сравнения – в эконом-классе «квадрат» стоит 79 тыс. рублей). Отличаются и средние метражи однокомнатных квартир. В классе «эконом» – от 28 кв. м, в «комфорте» – от 32 кв. м.

«Отнесение объектов к классу «комфорт» нельзя назвать только рекламным ходом застройщика. Такие объекты обладают рядом характерных опций, позволяющим им отличаться от «эконома», – считает Юлия Семакина. – Например, наш проект «Огни залива» на проспекте Героев мы позиционируем как эконом-класс именно из-за расположения комплекса. Метро не в пешей доступности, и в час пик можно простоять в пробке. В то же время проект «Коломаги-плюс» в Приморском районе мы относим к комфорт-классу,

Классификации жилья ни одним российским законом не закреплено, но попытки ее разработать энтузиасты рынка недвижимости не оставляют до сих пор

поскольку он обладает рядом необходимых характеристик – отличной транспортной доступностью, относительно небольшим количеством квартир (всего 104), развитой социальной инфраструктурой. Строящихся аналогов в локации нет. И хотя квартиры сдаются без отделки, этот объект мы с полной ответственностью заявляем в комфорт-классе.

По мнению Юлии Семакиной, в комфорт-классе высота потолков квартир не может быть меньше 2,75 м, и покупателям такие квартиры, как правило, предлагаются с предчистовой или полной отделкой.

Эксперт по рынку долевого строительства корпорации «Адвекс-Недвижимость» Полина Глазкова согласна с коллегой в том, что одним из неизменных признаков комфорт-класса сегодня является удачная локация. «Локация – впереди, при всех прочих равных, – уверена Полина Глазкова. – В таких домах часто проживают семьи с детьми, им важна транспортная доступность. В целом же признаки комфорт-класса достаточно размыты. Например, высота потолков. Конечно, в этом сегменте она должна быть не ниже

заявляемую застройщиком как комфорт-класс, можно сегодня купить за 1,7 млн рублей, в городе квартиру такого же метража меньше чем за 2,7 млн рублей не найдем. Все сильно зависит от локации и сроков сдачи. Кроме того, некоторые застройщики, реализующие проекты класса «комфорт», сознательно отказываются от квартир-студий в своих проектах. Однако и этот критерий к безоговорочным отнести ни в коем случае нельзя».

С тем, что объект комфорт-класса должен непременно обладать удачной локацией, согласна и Надежда Калашникова, директор по развитию ООО «Л1 Строительная компания №1». «По-моему глубокому убеждению, никакого комфорт-класса в Мурино или Шушарах быть не может. Хотя строгой и общепринятой классификации не существует, и очень многие застройщики начинают позиционировать свои объекты именно как «комфорт», стремясь просто обойти те негативные ассоциации, которые может вызвать приставка «эконом», – считает Надежда Калашникова.

Все объекты «Л1» возводятся по кирпично-монолитной технологии. Технология возведения домов в определении их класса играет не последнюю роль, говорит Надежда Калашникова: «Меня никто не убедит, что дом, возведенный по панельной технологии, несмотря на мощный технологический прорыв последних лет, лучше, чем кирпич или кирпич-монолит. Это самая качественная технология, которая сегодня существует на рынке. Мы можем себе позволить разнообразные планировки, большую высоту потолков, качественную организацию и декорирование входных групп».

Комфорт за городом

Руководитель маркетинга и аналитики Центра «Лаборатории МЕТРОВ» Елизавета Яковлева считает, что комфорт-класс возможен и за пределами городской черты: «Никто не говорит о Мурино, как о локации комфорт-класса, однако на некоторых загородных территориях, в том числе Всеволожского района, такие объекты существуют и имеют все необходимые опции, характерные для этого вида жилья. Компания Navis Development Group развивает формат малоэтажного комфортного жилья под общим брендом «Европейские пригороды». Сейчас в данном формате строятся жилой район «Шотландия» и «Итальянский квартал». Это дома из кирпича, в 3-4 этажа, в них предлагаются квартиры европейского формата: двухуровневые, с эркером, с окном в ванной комнате, с каминами, с садами и террасами. Кто-то посчитает недостатком удаленность от города, но выезжать из поселка, расположенного в 10 км от КАД, гораздо проще, чем в часы пик из Мурино или Кудрово».

С тем, что идеологию комфорт-класса ярче всего можно представить именно в малоэтажных проектах, согласна и Татьяна Иванова, эксперт по рекламе и PR ООО «Терминал-Персурс». Она рассказала о жилых комплексах «Образцовый квартал» и «Образцовый квартал 2», которые реализуются неподалеку от КВЦ «Экспофорум». «Комфорт, конечно, складывается из деталей, – считает Татьяна Иванова. – Мы строим для тех, кто любит город Пушкин и его окрестности, кто предпочитает мало- и среднеэтажную застройку, выбирает кирпично-монолитный тип домостроения, высокое качество инженерного оснащения домов, благоустроенные дворы. Квартиры сдаются с отделкой «под чистовую», в которую входит много дополнительных опций – идеальная стяжка пола, разводка электрики, металлические двери с двумя замками, остекление лоджий.

мнение



Галина Парфенова, эксперт по работе с партнерами филиала банка «ВТБ 24» в Санкт-Петербурге:

➔ – Обычно для банка не существует особого отличия в том, какой из классов выбирает покупатель – «эконом» или «комфорт». Разница в запрашиваемых в кредит сумм в этих случаях незначительна, да и требования к заемщикам не сильно различаются. Особняком стоит элитная недвижимость, где суммы на порядок выше и действуют особенные требования к заемщикам. Также банк обращает внимание на то, в Петербурге или области приобретается жилье.

Фотоотчет с мероприятия смотрите на новом портале «АСН-инфо» (www.asninfo.ru)

АСН-инфо
Агентство строительных новостей



Узел не завязывается

Ольга Кантемирова / Градостроительный совет Ленинградской области отклонил эскиз проекта планировки территории для транспортно-пересадочного узла (ТПУ) в Кудрово. Чиновники назвали его «сырым» и отправили на доработку. ➔

Заказчиком проекта выступило АНО «Дирекция по развитию транспортной системы Петербурга и Ленобласти», разработчиком – ООО «Студия 38».

ТПУ будет находиться на территории Заневского городского поселения, примыкая к автомобильной дороге М-18 «Кола» и гипермаркету «МЕГА Дыбенко». Согласно техническому заданию, он должен будет включить в себя вестибюль станции метро «Юго-Восточная» (Кудрово), автовокзал на 400 пассажиров с 15 перронами прибытия и отправления, остановки общественного транспорта, коммерческие помещения, перехватывающие автомобильные парковки на 2,2 тыс. машино-мест и открытые автостоянки на 340 машино-мест. Начать строительство планируется в 2021 году. Ориентировочная стоимость – 7 млрд рублей.

Как объяснил генеральный директор ООО «Студия 38» Константин Щербин, ТПУ будет иметь крестообразную форму и каждая из его сторон будет отведена под отдельный функционал. Изначально территория проектирования составляла 52 га, но сам ТПУ будет не очень большим – на трех участках общей площадью 8 га. Остальная земля находится в чьей-то собственности и, в основном, занята под жилищное строительство. На сегодняшний день, по словам заместителя председателя Правительства Ленобласти Михаила Москвина, наделы находятся в аренде у гаражных кооперативов. В Комитете по строительству Ленобласти предположили, что вопрос с освобождением территории от гаражей будет не простым. Однако до этого еще далеко – к самому эскизу у членов Градсовета оказалось много претензий.



Фото: Никита Чернов



ТПУ будет находиться на территории Заневского городского поселения, примыкая к автомобильной дороге М-18 «Кола»

Так, в Комитете по природным ресурсам остались недовольны тем, что часть территории попадает в квартал сельского участкового лесничества, Комитету по топливно-энергетическому комплексу неясны перспективные нагрузки для инженерного обеспечения объекта. Были замечания к проекту у Управления МЧС, а также у Комитета природопользования и экологической безопасности.

На это Константин Щербин ответил, что эскиз проекта не предусматривает настолько подробную детализацию, но и основной его схемой представители Комитета по архитектуре и градостро-

ительству остались не удовлетворены. Чиновников не устроило то, что основную автомобильную нагрузку авторы проекта перенесли на улицу Строителей, не учитывая улицу Центральную. Хотя сейчас, по подсчетам дорожников, 70% местных жителей ездят именно по Центральной.

Кроме того, не позаботились проектировщики и о пешеходах. Председатель Комитета по архитектуре и градостроительству Ленобласти Евгений Домрачев напомнил, что, судя по выданным разрешениям на строительство жилья, численность жителей Кудрово будет составлять 80 тыс. человек. Уже сейчас там

зарегистрировано 12 тыс., а фактически живет 40 тыс. Всем им нужно будет безопасно, быстро и комфортно добраться до метро и железнодорожных платформ, пересаживаться с одного вида транспорта на другой, но проектировщики этот факт проигнорировали.

«Не понятно, как именно будут подходить пешеходы к ТПУ. Первым этапом проекта будет строительство автовокзала. Перевозчики сами готовы выступить инвесторами в его строительстве. Нужно было четко зонировать автовокзал, станцию метро, железнодорожную станцию. Этого мы не увидели», – прокомментировал Михаил Москвин.

Он добавил, что планы по строительству станции метро в ТПУ туманны, так как строительство этого объекта курируют городские власти. «Мы не можем сказать, будет ли там метро или нет – это решение зависит от Петербурга. Но, в любом случае, закладываем возможность строительства там станции метрополитена», – сказал Михаил Москвин.

Также областные власти думают построить в ТПУ и трамвайную линию от станции метро «Улица Дыбенко» до деревни Новосаратовка. Для этого нужно будет реконструировать перекресток проспекта Солидарности и улицы Дыбенко с учетом строительства трамвайного путепровода через железнодорожные пути в створе улицы Дыбенко. Подробную информацию о строительстве путей проектировщики предоставить не смогли. В итоге, эскиз ППТ решили отправить на доработку с учетом высказанных замечаний. «Сейчас к проекту больше вопросов, чем ответов. Работа сырая», – резюмировал Евгений Домрачев.

КСТАТИ

IKEA Centres Russia приступила к разработке проекта реконструкции существующего путепровода в сторону деревни Кудрово на границе Ленобласти и Петербурга, с поэтапным подключением к улично-дорожной сети. Документация будет готова к 1 июня 2017 года, после чего власти начнут искать соинвесторов.

«Ростех» игнорирует Гатчину

Ольга Кантемирова / В строительстве перинатального центра в Гатчине снова неопределенность: сроки сдачи перенесены на год, сменился третий подрядчик, рабочих на площадке не видно. Заказчик объекта – госкорпорация «Ростех» – не успевает контролировать все свои проекты, уверены эксперты.

Перинатальный центр на 130 коек (стоимость объекта вместе с оборудованием – 2,5 млрд рублей) должны были сдать осенью 2016 года. Но сроки завершения работ сначала отложили на пару месяцев, затем на полгода, а сейчас – до октября 2017 года.

Третий не лишней

Первый подрядчик – ОАО «ИЦ ЕЭС» – начал строительство в 2015 году, но осенью прошлого года госконтракт с компанией был расторгнут из-за низких темпов работ. Зимой 2016 года на стройплощадку вышел новый подрядчик – ЗАО «Рант». Компания

уже десять лет занимается жилищным строительством во Всеволожском и Кингисеппском районах. Но и с этой компанией генподрядчик работать передумал. Руководитель проекта ООО «РТ-СоцСтрой» Андрей Смирнов сообщил, что у «Ранта» отсутствовала банковская гарантия под получение авансовых платежей для завершения строительства. Компания успела поставить в одной части здания металлопластиковые окна. Тепловой контур здания на зиму остался не закрытым. 2 февраля был заключен госконтракт с третьим подрядчиком – гатчинским ООО «Строительно-производственная компания-А» («СПК-А») на сумму 1,063 млрд рублей. Компания занимается жилищным строительством, один из объектов – ЖК «Новая Каменка» в Петербурге неизвестной компании «СУ-155». Источник, знакомый с ситуацией, рассказал о том, что «СПК-А» входит в структуру «СУ-155». В феврале областные власти побывали на стройплощадке

с целью посмотреть, справляется ли новый подрядчик. Он предоставил заместителю председателя Правительства Ленобласти Михаилу Москвину график выполнения работ, по которому численность рабочих составляет около двадцати человек. «Сейчас больше и не надо, потому что мы выполняем подготовительные работы и никаких строительно-монтажных работ не ведется в связи с отсутствием проекта и исполнительной документации», – пояснил генеральный директор «СПК-А» Олег Никитин. Число рабочих должно быть не меньше пятнадцати, заявил во время экскурсии по стройке господин Никитин. Все они якобы находились на седьмом этаже здания. Но правительственная делегация рабочих так и не увидела. «Где же ваши люди ходят? Снег с утра выпал, а ни одного следа нет», – поймал подрядчика на лжи Михаил Москвин. Прогулявшись по пустынной стройке, правительственная делегация провела совещание с участниками

строительства. Традиционно, представители «Ростеха» на него не пришли.

Московское время

«Пробежались» по протоколу прошлого совещания, по его итогам, и стало ясно, что большая часть поручений не выполнена. Так, обновленный график работ не передан в Комитет по строительству, в Комитет по здравоохранению так и не поступила информация по проведению конкурсов по приобретению медицинского оборудования. Кроме того, стройку стопорят сложности с получением информации и принятием каких-либо решений от «Ростеха» и «РТ-СоцСтрой». Для этого подрядчику надо получить доверенность на представление на стройке интересов заказчика и генподрядной организации. Но этого не сделали ни для «Ранта», ни для «СПК-А». В итоге, часть нерешенных пунктов протокола перенесли на следующее совещание. Федеральный инспектор по

Ленобласти Аппарата полномочного представителя Президента РФ в СЗФО Виталий Андреев пообещал доложить о сложившейся ситуации начальству: «Я удивлен тем, что больше чем за неделю на объекте ничего не поменялось. Я доложу полномочному представителю Президента о ситуации. Будем решать, как избежать дальнейших проволочек». Тем временем и областные власти решили обратиться на федеральный уровень. «Сегодня мы видим такую же картину, как с первыми двумя подрядчиками. Дело не в подрядчике, а в заказчике. Большая проблема – отсутствие полной рабочей документации, разработку которой взял на себя «Ростех». Свои обещания он не выполняет. Поэтому будем добиваться проведения совещания в «Ростехе». Мы поедем в Москву требовать выполнения обязательств», – резюмировал Михаил Москвин. Как объясняет начальник отдела Международного центра социально-экономических исследований «Леонтьевский центр» Нина Одинг, рождается в Ленобласти и Петербурге с каждым годом растет,

и сейчас жительницы области вынуждены при осложнениях во время беременности обращаться в петербургский перинатальный центр. Мест хватает далеко не на всех. По мнению директора Института современного государственного развития Дмитрия Солонникова, проблема с перинатальным центром возникла из-за того, что «Ростех» не успевает контролировать все свои объекты: «Эта госкорпорация пытается заниматься всем чем можно: от добычи янтаря до строительства. Из-за сложной управляемости структуры и возникают такие внутренние логистические сбои. Похожая ситуация сложилась с «Дальспецстроем» (он был генподрядчиком космодрома «Восточный» и строил жилье – прим. авт.). В результате его ликвидировали».

цифра

32

перинатальных центра строит «Ростех» в России

Новая Дубровка

Ольга Кантемирова / До сентября 2017 года в Ленинградской области осталось расселить 60 тыс. кв. м ветхого и аварийного жилья. Качество домов для переселенцев высокое, однако за оставшиеся полгода надо успеть выполнить треть программы, исполнять которую начали еще в 2012 году. ➔

В минувшую среду полномочный представитель Президента РФ в СЗФО Николай Цуканов побывал в пос. Дубровка Всеволожского района вместе с представителями Минстроя РФ, Фонда содействия реформированию ЖКХ, прокуратуры РФ и губернаторами регионов Северо-Запада с целью проверить качество домов для переселенцев и проконтролировать ход программы в целом.

Начиная с 2012 года в Дубровке для переселенцев были построены полноценные жилые кварталы. Это трехэтажные дома из газобетона с благоустроенной территорией по ул. Советской, Школьной и Пионерской. За четыре года на территории Дубровского городского поселения переселены все граждане (1269 человек), проживавшие в ветхом и аварийном жилье (55 аварийных домов). Для этого введено в эксплуатацию 14 многоквартирных домов. Общий объем финансирования работ составил 749,6 млн рублей.

По словам заместителя председателя Правительства Ленобласти Михаила Москвина, застройщикам удалось уложиться в заложенные программой нормативы и построить жилье за 36 тыс. рублей за квадратный метр. Губернатор Ленобласти Александр Дрозденко объяснил, что за время реализации программы областные власти выяснили, как не выходить за ценовые рамки «квадрата». Во-первых, муниципалитет за счет субсидий должен обеспечить стройплощадку тепло- и водоснабжением, канализованием и электросетями. Во-вторых, помочь застройщику с благоустройством территории и взять на себя строительство дорог. И, наконец, помимо программы переселения из ветхого и аварийного жилья, власти подключают к расселению и другие социальные программы, жилье по которым можно выкупить дороже. «Самое главное – работать с подрядчиком на протяжении всего хода строительства. Как только перестанешь контролировать – начинаются проблемы. Таких примеров достаточно», – сказал Александр Дрозденко.

Так, в той же Дубровке есть построенный по программе расселения проблемный дом, по качеству строительства которого не один год ведутся судебные разбирательства.

«Один подъезд оказался выполнен с нарушением технологии – не утеплен, была нарушена изоляция кровли, неправильно сделаны сварочные стыки. В этом году мы приняли решение, что этот подъезд капитально отремонтируют за счет средств бюджета региона. К сожалению, пока шли судебные тяжбы, подрядчик "растворился"», – привел пример Александр Дрозденко.

На это губернаторы других регионов ответили, что такие проблемы есть и у них. Муниципалы часто выбирали подрядчиков с сомнительной репутацией, а те не доставляли объект или использовали некачественные материалы. Тем не менее, побывав в квартирах переселенцев, Николай Цуканов остался доволен. «Тот пример, который мы сегодня увидели, можно считать эталоном. Люди сказали, что ремонт достаточно качественный, тепло, уютно, комфортно, претензий нет. Хотелось бы, чтобы во всех городах, там, где программа реализуется, именно такое отношение к людям и было», – прокомментировал он.



За время реализации программы областные власти выяснили, как не выходить за ценовые рамки «квадрата»

О проблеме качества говорит и статистика. По данным директора Департамента городской среды Минстроя РФ Оксаны Демченко, по Северо-Западу зафиксировано 128 обращений по вопросам качества жилья для переселенцев. 39 из них адресованы жилью в Карелии, 24 – Вологодской области, 22 – Коми, 7 – в Ленобласти.

О том, как проходит программа переселения из ветхого и аварийного жилья на Северо-Западе, Николай Цуканов поговорил с губернаторами на отдельном совещании. Всего по федеральному округу с 2012 года до 1 сентября 2017 года надо было расселить 1 млн 152 тыс. кв. м аварийного жилья, в котором проживало более 71 тыс. человек.

За четыре года в Дубровском городском поселении переселены все граждане, проживавшие в ветхом и аварийном жилье

На сегодняшний день программа выполнена на 66%, что ниже среднероссийского показателя (74%). Однако есть среди регионов СЗФО и те, что уже завершили реализацию программы. Это Калининградская область, Санкт-Петербург и Ненецкий автономный округ. Вероятно, это связано с тем, что площадь расселяемого жилья в этих регионах значительно меньше, чем в других регионах. Например, в Калининградской области это 42,9 тыс. кв. м, тогда как в Архангельской – 269,2 тыс. кв. м.

Наибольший процент исполнения программы наблюдается в Новгородской области (90%) и в Мурманской (77%). В аутсайдерах Архангельская область (55%), Псковская (54%), Республика Карелия (46%). В Ленинградской области программа выполнена на 72%. Начиная с 2013 года в регионе необходимо было расселить 933 аварийных дома в 96 муниципалитетах, то есть обеспечить жильем около 12 тыс. человек. Для этого предусмотрено финансирование в объеме более 7,5 млрд рублей.

В данном рейтинге учитываются только аварийные и ветхие дома, признанные таковыми на 1 января 2012 года. «А их с каждым годом становится больше, поэтому будем просить, чтобы эту программу пролонгировали за пределы 2018 года», – подчеркнул полпред.

В Ленобласти уже подсчитали количество аварийных домов, признанных таковыми уже после 1 января 2012 года. Их количество – 874 дома в 71 муниципалитетах. Площадь жилья по сравнению с прошлым периодом исполнения программы возросла на 20 тыс. кв. м и составила 211,9 тыс. кв. м. В настоящее время там проживают 13, 8 тыс. человек.

Как объяснил заместитель генерального директора госкорпорации «Фонд содействия реформированию ЖКХ» Олег Рулин, ежегодно площадь жилья, подлежащего расселению, по всей стране будет увеличиваться как минимум на 5%. В некоторых регионах этот показатель доходит до 30%.

Александр Дрозденко предложил варианты модернизации программы. Он объяснил, что сейчас застройщики неохотно участвуют в ней из-за низкой коммерческой выгоды. Для того, чтобы снизить себестоимость работ, нужно переходить на квартальную, а не точечную застройку, считает губернатор. Сейчас переехать можно только в границах населенного пункта с выявленным аварийным жильем. «Реализовывать программу надо не только в рамках муниципалитета, где есть аварийное жилье, но и там, где его нет. Люди готовы переехать за 10 км в новые дома. Подведение коммуникаций, работы по благоустройству в квартальной застройке обходятся дешевле», – сказал Александр Дрозденко. Предложение губернатора пообещали рассмотреть.

цифра

392 тыс.

квадратных метров ветхого и аварийного жилья осталось расселить до 1 сентября 2017 года в СЗФО

НОВОСТИ

Недетский обмен

Анастасия Лаптёнок / Детский сад на 240 мест, возведенный шведским девелопером Vonava в ЖК Gröna Lund во Всеволожске, будет выкуплен Правительством Ленобласти. Но не за налоги, а по отдельному соглашению. Затраты застройщика возмещает частично, исходя из нормативной стоимости детского сада, утвержденной Минстроем РФ.

Изначально компания Vonava планировала построить в жилом комплексе во Всеволожске детский сад на 160 мест и поликлинику. Но позже, по просьбе Правительства Ленобласти, медучреждением решили пожертвовать для строительства более вместительного детского сада – на 240 мест. Для комплекса Gröna Lund, в соответствии с проектом планировки территории, сада на 160 детей было бы вполне достаточно. Увеличение вместимости потребовалось для того, чтобы облегчить ситуацию с дефицитом мест в дошкольных учреждениях Всеволожска. Поликлинику же Правительство Ленобласти взяло на себя, построив здание самостоятельно за счет бюджета.

Девелопер разработал для сада индивидуальный проект. «Мы рассмотрели существующие типовые варианты и поняли, что ни один из них нам не нравится. И разработали проект с нуля. Попытались вписать его в концепт жилого комплекса: чтобы было и удобно, и органично», – комментирует генеральный директор ООО «Бонава – Санкт-Петербург» Мария Чёрная.

Из-за расширения емкости проекта сад не смогли включить в программу «Соцобъекты в обмен на налоги», но все равно выкупят. За сколько и когда – определенности пока нет. Заместитель председателя Правительства Ленобласти Михаил Москвин признается, что полностью возместить затраты застройщику (стоимость строительства детского сада составила 320 млн рублей) Правительство региона не в состоянии. «Себестоимость объекта – внутренняя политика компании. А мы вынуждены следовать закону, определяющему нормативную стоимость ДДУ, утвержденную Минстроем», – пояснил Михаил Москвин. Согласно нормативам, стоимость одного места в детском саду составляет около 1 млн рублей. То есть за садик в Gröna Lund девелопер может получить от 50% до 75% от его себестоимости.

Сейчас в Правительстве Ленобласти готовят соглашение для выкупа и рассчитывают его сумму. В текущий бюджет региона средства на выкуп еще не заложены – ожидается, что это будет сделано при внесении изменений в финансовый документ, в марте или в июне. Но и об этих сроках зампред областного Правительства пока говорит с осторожностью. «Надеемся, что в июньские поправки данный детский сад войдет, но это будет зависеть от многих факторов», – комментирует Москвин.

В Vonava пока не раскрывают своих ожиданий по сумме, которую получат за детский сад. Но, по словам представителя топ-менеджмента компании, если выплата составит хотя бы 70% от затрат девелопера – это будет щедрая сумма, по меркам выкупа соцобъектов. Добавим, аналогичный детский сад на 240 мест возведен Vonava в ЖК «Эланд» в поселке Мурино.

DEMOLITION COMPANY

IRON

ДЕМОНТАЖ ЗДАНИЙ И СООРУЖЕНИЙ

SINCE

1991

190068, Россия, Санкт-Петербург,
наб. кан. Грибоедова, 109/8.
Тел. +7 (812) 714-53-22
Факс +7 (812) 714-44-69
info@ironcompany.ru
www.ironcompany.ru

109/8 Griboedov Canal emb.,
St. Petersburg, Russia, 190068
Tel. +7 (812) 714-53-22
Fax +7 (812) 714-44-69
info@ironcompany.ru
www.ironcompany.ru