



где комфортно жить стр. 8-16

Специальная рубрика к выставке «Ярмарка Недвижимости». Мероприятие пройдет с 31 марта по 2 апреля в КВЦ «Экспофорум».

15 лет

СТРОИТЕЛЬНЫЙ

www.asninfo.ru ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

издается
с 2002 года

№ 8 (749)
27 марта
2017 года



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

СТАНИСЛАВ ДАНЕЛЯН:
«Покупатели
часто рекомендуют
нас друзьям и
родственникам»

где комфортно жить стр. 11

фирма **СЕВЗАП МЕТАЛЛ** 320-92-92
**ЛИСТОВОЙ, СОРТОВОЙ
МЕТАЛЛОПРОКАТ**
АЛЮМИНИЕВЫЙ
ПРОФИЛЬ, ЛИСТ
ПЛАЗМЕННАЯ,
ЛАЗЕРНАЯ РЕЗКА
NEW ГИБКА www.szmetal.ru

Заоблачный комфорт

ГДЕ КОМФОРТНО ЖИТЬ стр. 12-13

**1-Я ЛИНИЯ
ОЗЕРА ОТРАДНОГО**
от **1,35** МЛН
РУБ.

**ВСЕ
ГОТОВО!**

**КАРЕЛЬСКИЙ
ПЕРЕШЕЕК**

ФАКТ.
777-95-77

ПЗЗ стенд на выставке
Ярмарка недвижимости



Откровенная реклама

В Петербурге раз в несколько лет случаются «рекламные обострения» – когда те или иные компании начинают продвигать свои продукты при помощи эпатажных роликов и билбордов. Сейчас такое обострение случилось у строительных компаний. (Подробнее на стр. 18) ➔

**ПЕРЕЕЗЖАЙ В
ОГНИ ЗАЛИВА
ПОЛУЧИШЬ
МОРЕ
ПОЗИТИВА**

**ДОМ ЗАСЕЛЕН
КВАРТИРЫ С
ПОЛНОЙ ОТДЕЛКОЙ**

611-05-50 **БФА**
www.ognizaliva.ru **ДЕВЕЛОПМЕНТ**
Застройщик - ООО «Дизайн-фактор»

Г46 стенд на выставке
Ярмарка недвижимости

bsk development

Ипотека от 8,4%!*

УЗНАЙТЕ ПОДРОБНОСТИ:
пр. Шаумяна, д. 10, корп. 1, лит. А
(812) 322-93-73
952-73-07
952-73-27

КВАРТА
www.spbkvartira.ru

Ленинградская обл.,
г. Шлиссельбург,
ул. КИРОВА/ПРОЛЕТАРСКАЯ
Срок сдачи – 4 кв. 2017 г.
Чистовая отделка.
№ 214-ФЗ

Ленинградская обл.,
г. КИРОВСК, ул. НАБЕРЕЖНАЯ, 19
2-Й ЭТАП
Характеристика дома:
6-17-этажный кирпично-монолитный жилой комплекс,
расположенный на берегу Невы в центральной
части Кировска.
Особенности:
• 30 мин. от КАД • Чистовая отделка • Рассрочка • № 214-ФЗ

Сроки ввода:
1ПК – ДОМ СДАН
2ПК – ДОМ СДАН
3ПК – ДОМ СДАН
4ПК – 1 кв. 2018 г.

доступная цена полная отделка расположение экология

*Ипотека предоставляется ПАО Сбербанк. Генеральная лицензия Банка России № 1481 от 11.08.2015. 8,4% размер переплаты клиента, взявшего кредит в ПАО Сбербанк на покупку жилого помещения при условии подачи заявки на кредит в офисе продаж ООО «БСК» и при одновременном предоставлении скидки ООО «БСК» размером 3%, при получении кредита сроком на 120 месяцев, при первоначальном взносе от 70%. Акция действует до 31.03.17. Подробная информация на сайте www.spbkvartira.ru и по телефонам отдела продаж.
*С ценами и планировками можно ознакомиться на сайте www.spbkvartira.ru и по телефонам отдела продаж.
С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте www.spbkvartira.ru и в офисе застройщика ООО «БСК».

НОВЫЙ ОККЕРВИЛЬ
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

ОТДЕЛСТРОЙ

Г6 стенд на выставке
Ярмарка недвижимости

670-01-01 www.otdelstroy.spb.ru

Застройщик ООО «Отделстрой»

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: kantemirova@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 Мышаккина, Анастасия Лаптёнок, 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 Хохлачёва (руководитель),
Екатерина Червякова
Тел./факс +7 (812) 605-00-50
E-mail: podpiska@asninfo.ru

Подписной индекс в Санкт-Петербурге и Ленинградской области – 14221.
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 рубриках «Где комфортно жить», «Личное дело. Персона», «Поздравляем», 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.

Издаётся с февраля 2002 года.

Выходит еженедельно по понедельникам (специальности – по отдельному графику).



Типография: ООО «Техно-Бизнес»
194362, Санкт-Петербург, пос. Парголово,
ул. Ломоносова, 113.
Тираж – 9000 экземпляров
Заказ № 36
Подписано в печать по графику 24.03.2017 в 17.00
Подписано в печать фактически 24.03.2017 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: Никита Крючков



Георгий Богачёв, президент «ЛенОблСоюзСтроя», координатор НОСТРОЙ по СЗФО:

«Впервые не застройщики, а сам Росреестр предлагает пути совершенствования. Раньше это был глас вопиющего в пустыне».

Подробности на стр. 17



Цифра недели

600 квартир –

выведены на продажу в долгостроях ГК «Город». Снят запрет на их реализацию.

Подробности на стр. 19

В НОВЫЙ ГОД БЕЗ ПОДВИГОВ

Анастасия Лаптёнок / Комитет по строительству Петербурга и городская служба Госстройнадзора отчитались об итогах 2016 года. Главным достижением минувшего года стало завершение строительства стадиона на Крестовском острове. Однако вице-губернатор Игорь Албин попросил в дальнейшем «обойтись без подвигов» и вести планомерную работу.

В 2016 года в Петербурге за счет бюджета введено 26 объектов, в том числе 4 жилых дома почти на 1000 квартир. В социальную инфраструктуру города добавилось 5 детсадов, 3 школы и пришкольный бассейн на 850 учеников. Еще 4 школы, 15 детсадов и одна поликлиника возведены по соглашению с инвесторами. Всего за счет внебюджетных средств в 2016 году введен 21 соцообъект. Инвестиции в соцообъекты составили более 10,5 млрд рублей.

Адресная инвестиционная программа (АИП) в минувшем году была выполнена только на 81%. По словам главы Комитета по строительству Петербурга Сергея



Морозова, на результат повлияли изменения в законодательстве, претензии к работам предыдущих подрядчиков и необходимость в дополнительных работах.

В планах Комитета на 2017 год – завершение 80 объектов, в том числе социальных. Из них 46 в рамках АИП и 34 – по соглашениям с инвесторами, с привлечением 11 млрд рублей инвестиций. Из бюджета планируется освоить не менее 95% от выделенных Комстрою 23 млн рублей.

Вице-губернатор Петербурга Игорь Албин назвал работу Комитета по строительству по итогам 2016 года неудовлетворительной. В числе претензий вице-губернатора: слабая работа Комитета по проблемным объектам долевого строительства, низкое качество и нарушенные сроки бюджетного строительства, отсутствие видимых результатов по развитию намыванных территорий Крестовского острова, невостребованность проектов из реестра объектов повторного применения.

«Коллеги, вас опять тянет на подвиг, – обратился он к Сергею Моро-

зову и директору Фонда кастроительства Юрию Тонкову. – Нам не нужны подвиги, нужна планомерная последовательная работа».

Албин также возмутился тем, что полномочия Комитета по строительству фактически приходилось выполнять аппарату вице-губернатора. «Или качественные изменения, или кадровые решения», – резюмировал Албин.

По итогам деятельности службы Госстройнадзора: за прошлый год существенно увеличилось количество внеплановых проверок. Руководитель службы Госстройнадзора Леонид Кулаков сообщил, что за последние три года этот показатель увеличился более, чем в 7 раз (в 2014 году – 187 внеплановых проверок, в 2016 году – 1356). При этом количество штрафов за различные нарушения в области строительства падает. Штрафы застройщикам выписывались 693 раза, их общая сумма составила 32,5 млн рублей. Подавляющее большинство нарушений связано с отступлением от требований проектной документации, технических регламентов, строительных норм и правил, в 2016 году выявлено 610 случаев.

Работу Госстройнадзора вице-губернатор Игорь Албин назвал в целом удовлетворительной, но рекомендовал уделить внимание масштабной реформе проектно-сметного дела.

Александровский парк благоустроят

Екатерина Иванова / Комитет по градостроительству и архитектуре Петербурга объявил о проведении закрытого архитектурного конкурса на разработку концепции благоустройства Александровского парка.

По мнению специалистов КГА, Александровский парк в настоящее время испытывает чрезмерные антропогенные нагрузки, связанные с постоянным движением пешеходов по территории парка к станции метро «Горьковская», зоопарку, историко-культурным объектам и учебным заведениям, объектам торговли и досуга, которых здесь весьма много. Конкурс проводится с целью выбора общей концепции благоустройства парка. «Концепция должна учитывать условия сохранения исторических территорий, но при этом также и возможность

повышения эффективности их использования, формирования нового многофункционального общественного пространства», – отметил председатель КГА и главный архитектор Санкт-Петербурга Владимир Григорьев. Кроме того, по его мнению, важно привлечение внимания профессионального сообщества и городской ответственности к теме приспособления под современное использование объектов культурного наследия. «Конкурс – это интересный и наиболее эффективный механизм поиска лучшего решения любой градостроительной и архитектурной задачи. Александровский парк и комплекс Артиллерийского музея – очень важное место для жителей города. Приступая к решению этой задачи, мы формируем новые стандарты городской среды. Я надеюсь, что в результате проведения конкурса мы получим инте-

ресное и яркое решение», – сказал главный архитектор. Закрытый архитектурный конкурс проводится в один этап, с участием творческих коллективов, отобранных Экспертным советом конкурса. К участию были приглашены организации с высокой профессиональной репутацией, опытом работы с объектами культурного наследия в части приспособления их под современное использование и успешным опытом разработки предложений по благоустройству, планированию и объемно-пространственному преобразованию территорий. В short list вошли четыре творческих коллектива: ОАО «Научно-исследовательский и проектный институт по жилищно-гражданскому строительству «ЛЕННИИ-ПРОЕКТ», ФГБОУВО «СПб ГАСУ», ООО «Инжтехнология», АО «КБ ВиПС» и ООО «УРБИС-СПб».

Участники конкурса должны приспособить под современное использование территорию Александровского парка при условии сохранения объекта культурного наследия регионального значения; сформулировать предложения по созданию многофункционального общественного пространства, а также по зонированию территории, в том числе ландшафтной организации с учетом сезонности; предложить оптимальные транспортно-пешеходные функциональные связи (как внутри благоустраиваемой территории парка, так и с прилегающими территориями), а также возможные варианты размещения дополнительных мест для хранения автотранспорта; определить содержание этапов реализации концепции благоустройства. Победители конкурса будут объявлены в конце мая 2017 года.

Спор о «Красном знамени»

Михаил Светлов / В бывшей ТЭЦ фабрики «Красное знамя» планируют создать торговую зону с рестораном и арт-пространством. Концепция разработана по заказу холдинга «Балтийская коммерция», который прошлым летом стал собственником здания и уже вложил в него около 150 млн рублей. Общие вложения в реконструкцию памятника под новые цели оцениваются в 500 млн рублей. ➔

Концепция реставрации и приспособления под современное использование памятника конструктивизма – фабрики «Красное знамя» на Пионерской ул., 53, на Петроградской стороне – была представлена на Совете по культурному наследию Петербурга на прошлой неделе. Ее по заказу собственника здания – холдинга «Балтийская коммерция» – разработало архитектурное бюро «Литейная часть – 91». Руководитель бюро Рафаэль Даянов сообщил, что работа с этим памятником – единственным в Петербурге объектом наследия великого немецкого архитектора Эриха Мендельсона – будет вестись очень бережно. «Планируем восстановить фасады с историческими витражами, отремонтировать кровлю, укрепить фундамент, в частности, применяя бетон по рецептуре начала прошлого века. Это необходимо сделать, поскольку сейчас все здание-корабль держится практически на арматуре», – сообщил он. Единственным серьезным вмешательством в конструктив, по его словам, станет смещение на 40 см одного из витражей на лицевом фасаде – ради создания входной группы. Но эта идея не вызвала протеста архитектурного сообщества.

Зато по использованию внутреннего пространства здания развернулась насто-

ящая дискуссия. Рафаэль Даянов сообщил, что в основном машинном зале инвестор хочет разместить ресторан и торговлю, отдав небольшую часть площадей под арт-пространство, а также под современную ТЭЦ и котельную, которые будут снабжать теплом окрестные дома. Но члены Совета, забыв, видимо, что обсуждают проект частного инвестора, которому нужно, прежде всего, окупить свои вложения, стали наперебой предлагать идеи использования здания, далекие от бизнеса.

Режиссер Александр Сокуров предложил сделать в здании крупный спортивный комплекс. «В этом районе очень мало спортивной инфраструктуры. А здесь мог бы получиться отличный спортзал, например, центр скалолазания», – говорит он. Депутат Алексей Ковалёв предложил превратить ТЭЦ в музей архитектуры авангарда. «Нет. В такой музей никто сегодня не пойдет! Лучше сделать пространство, как в римском музее античной скульптуры, который тоже занимает здания бывшей ТЭЦ», – добавила директор ГМЗ «Петергоф» Елена Кальницкая.

Представитель инвестора, директор по развитию ГК «Балтийская коммерция» Иван Архипов все эти предложения терпеливо выслушал. А его комментарий сводился к тому, что собственник с удо-

вольствием отдаст пространство ТЭЦ под музей или скалодром, если кто-нибудь за это заплатит. «Мы уже вложили в здание 150 млн рублей. Готовы за эту сумму отдать его любому желающему. Уверю вас, что никакой прибыли мы на этом не заработаем», – заявил он.

Здесь же выяснилось, что для здания-памятника ТЭЦ до сих пор не утверждены предметы охраны. Но вице-губернатор Петербурга Игорь Албин пояснил, что город торопится привести объект в порядок к Кубку конфедераций, который состоится в Петербурге этим летом. «Работу сделаем параллельно», – заключил он. В итоге Совет рекомендовал КГИОП как можно быстрее определить предметы охраны для этого здания и доработать концепцию его реконструкции.

КСТАТИ

Напомним, что фабрика «Красное знамя» перешла под контроль холдинга «Балтийская коммерция» бизнесмена Бориса Прахина прошлым летом. Сумму сделки участники оценивали в 500 млн рублей. На участке в 1,1 га инвестор собирается построить жилой дом бизнес-класса площадью до 30 тыс. кв. м, а здание ТЭЦ отреставрировать.

новости Госстройнадзора

Госэкспертиза выдала первое электронное заключение

Санкт-Петербургский Центр государственной экспертизы подготовил и выдал первое заключение по проектной документации в электронном виде. Оказание государственной услуги состоялось удаленно: загрузка документации, проведение экспертизы, направление замечаний экспертов, их устранение и выдача положительного заключения.

Первым госзаказчиком, получившим положительное электронное заключение, стал Комитет по развитию транспортной инфраструктуры Санкт-Петербурга. Эксперты согласовали строительство надземного пешеходного перехода на Пулковском шоссе в районе поста ДПС по адресам: Санкт-Петербург, муниципальный округ Пулковский меридиан, Пулковское шоссе, участок 188; Санкт-Петербург, муниципальный округ Звездное, Пулковское шоссе, участок 189.

Напомним, с 1 января 2017 года в Российской Федерации все региональные государственные экспертизы перешли на электронный вид услуг. В ходе работы над первыми электронными проектами Санкт-Петербургский Центр госэкспертизы выявил систематические нарушения требований законодательства со стороны заказчиков. В целях улучшения работы с клиентами эксперты разработали свои рекомендации по работе с электронными документами и ЭЦП и разместили их на сайте учреждения в открытом доступе.



УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ «КОСМОСЕРВИС»:

- более 10 000 счастливых домовладельцев;
- комфортное и безопасное проживание в многоквартирном доме;
- круглосуточное взаимодействие с домовладельцами благодаря семи каналам обратной связи;
- высокая скорость исполнения обращений;
- непрерывное развитие;
- инновации в сфере ЖКХ;
- применение в работе современных технологий;
- молодая команда профессионалов.

www.cosmoservice.spb.ru
cosmo@cosmoservice.spb.ru
(812) 332-05-05

194044, г. Санкт-Петербург,
Б. Сампсониевский пр., 4-6, лит. А

Заряжайся добротой!

«Снести эту коробку!»

Михаил Светлов / Этнографический музей получил в собственность здание бывших мастерских Михайловского театра. Недвижимость хотят привести в порядок и разместить там часть музейных фондов. Но члены Совета по культурному наследию требуют снести «эту коробку» и воссоздать на ее месте исторические корпуса, которые завершат каре Михайловского дворца по проекту зодчего Росси. ➔

Здание бывших мастерских Михайловского театра Этнографический музей получил в конце прошлого года. Объект по ходатайству Министерства культуры был передан из городской собственности в федеральную. А Михайловский театр в качестве компенсации получил под мастерские площади на Лиговском проспекте, 144.

На прошлой неделе проект реконструкции бывших мастерских под нужды музея рассмотрел Совет по сохранению культурного наследия. Директор Этнографического музея Владимир Грусман сообщил, что в здании площадью 2,3 тыс. кв. м музей собирается разместить хранилище и небольшую экспозицию. В музее, по его словам, хранится 700 тыс. экспонатов, а выставляется только 7% из них, поскольку для этого просто нет места. «Нам нужно пространство. И этот, пусть небольшой корпус, позволит нам вздохнуть свободней», – сообщил Владимир Грусман. Финансирование на реконструкцию здания в размере 600 млн рублей уже выделил федеральный бюджет. Работы запланированы на 2017-2018 годы.

Архитектурное бюро «Традиция» представило на суд Совета четыре эскиза фасадов бывших мастерских, стилизованных под различные архитектурные стили. Но



Члены Совета по культурному наследию надеются восстановить исторические корпуса Михайловского дворца по проекту Карла Росси

мэтры Совета их раскритиковали. Более того, само здание мастерских Михайловского театра, пристроенное к Этнографическому музею в 30-х годах XX века, эксперты Совета назвали «жутким новоделом», «грязной коробкой» и «ужасным ящиком», который не скрыть даже густой зеленью Михайловского сада. По мнению большинства экспертов, это здание не

надо приводить в порядок, а лучше просто снести.

Все реплики директора Этнографического музея, который пытался защитить свой проект и говорил, что без этого здания музею не обойтись, специалисты как будто не слышали. А после выступления архитектора Михаила Мамошина, который заявил, что проект строительства в Михай-

ловском саду новых корпусов для Этнографического музея, которым он занимался несколько лет назад, имеет под собой историческую почву, дискуссия потекла совсем в другом русле. Михаил Мамошин сообщил, что нашел в архивах Русского музея чертежи зодчего Росси, который собирался построить еще два корпуса Михайловского дворца – Кухонный и Служебный, которые должны были завершить каре ансамбля. Но не успел. А позже на этом месте было построено здание Этнографического музея по проекту Василия Свинына. «Свинын ошибочно разрушил Росси! Но целостность ансамбля можно восстановить. Это было бы честно. А реконструкция здания мастерских Михайловского театра поставит крест на этих планах», – считает Михаил Мамошин.

Напомним, что Министерство культуры долгие годы вынашивало идею строительства нового здания для фондохранилища музея рядом с Михайловским садом. Для этого был разработан проект мастерской Михаила Мамошина. В 2013 году его даже поддержал Градсовет Петербурга. Но градозащитники уже тогда указали, что прежде, чем начинать стройку, нужно получить заключение ЮНЕСКО. Несколько лет шли консультации с экспертами. В результате, Министерство культуры от идеи строительства фондохранилища в центре Петербурга отказалось.

Об этом же собравшимся напомнил вице-губернатор Петербурга Игорь Албин. «Закон, конечно, можно корректировать. Но это долгое дело. А музею площади нужны «еще вчера», – подчеркнул он. Члены Совета все-таки решили обратиться в федеральный центр с запросом о возможности реализации проекта по восстановлению исторических корпусов Михайловского дворца по проекту Карла Росси. А фасад здания бывших мастерских Михайловского театра к лету просто покрасят.

БЭСКИТ

- **ОБСЛЕДОВАНИЕ** технического состояния зданий и сооружений:
строительные конструкции, инженерные сети, фундаменты и грунты основания
- **ЭКСПЕРТИЗА** в соответствии с требованиями Ростехнадзора
промышленной безопасности
зданий и сооружений, в т.ч. дымовых труб, резервуаров; проектной документации
- **ЭКСПЕРТИЗА** проектно-сметной документации и выполненных
строительно-монтажных работ
- **ТЕХНИЧЕСКИЙ НАДЗОР** за качеством строительно-монтажных работ
- **РАЗРАБОТКА** проектно-сметной документации, в т.ч. раздел ИТМ ГО ЧС
- **ГЕОТЕХНИЧЕСКИЙ МОНИТОРИНГ** состояния зданий и сооружений
при строительстве (реконструкции):
геодезические измерения вертикальных осадок,
измерение крена зданий (отклонений от вертикальности),
измерение горизонтальных смещений (сдвигов)
- **ИСПЫТАНИЯ** строительных материалов неразрушающими методами
- **ТЕПЛОВИЗИОННОЕ ОБСЛЕДОВАНИЕ** ограждающих конструкций
зданий и сооружений
- **ВИБРОДИНАМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ**
- **ОПРЕДЕЛЕНИЕ** длины свай прибором "ИДС-1"

25-й год экспертной деятельности

Санкт-Петербург,
Кирочная ул., д. 19, пом. 13Н
тел.: (812) 272-44-15
(812) 272-54-42
e-mail: beskit@mail.ru
www.beskit-spb.ru

Город-курорт
Анапа,
ул. Самбура, д. 158,
пом. 2,
тел.: +7 (918) 640-36-55
e-mail: beskit-dnp@mail.ru

Воронеж
ул. 9 Января, д. 180а,
офис 2
тел.: +7 (906) 584-44-22
факс 8 (473) 26-19-143
e-mail: beskit-bam@mail.ru

Свидетельство №СРО-П-012-006-05 от 10.08.2010 выдано НП проектных и строительных организаций "Союзпроектстрой-Проект"
Со всеми документами можно ознакомиться на сайте www.beskit-spb.ru

ГУИОН

кадастр
оценка
землеустройство
проектирование

Работаем с 1927 года

644-51-47

www.guion.spb.ru
facebook.com/gup.guion
vk.com/guion

Судебные экспертизы по оценке от ГУП «ГУИОН»

СПб ГУП «Городское управление инвентаризации
и оценки недвижимости» (ГУП «ГУИОН») предлагает услугу

**«Судебная экспертиза сторонних отчетов
об оценке и экспертных заключений по определению
рыночной стоимости объектов недвижимости»**

**Виды проводимой ГУП «ГУИОН»
судебной экспертизы:**

- по определению рыночной стоимости земельных участков;
- по определению рыночной стоимости зданий и сооружений, имущественных комплексов;
- по определению рыночной стоимости квартир и нежилых помещений;
- по определению рыночной стоимости арендной платы;
- экспертиза отчетов об оценке.

**Для чего может понадобиться
экспертиза?**

- отчуждение имущества, его выкуп и изъятие;
- определение стоимости имущества в целях налогообложения;
- раздел совместно нажитого имущества;
- определение стоимости имущества при рассмотрении споров о наследовании;
- определение стоимости имущества при переуступке долга и прав владения.

РЕКЛАМА

Капремонт не прошел отбор

Максим Еланский / Антимонопольщики Ленобласти выявили нарушения в конкурсах отбора подрядных организаций для капремонта жилья. Теперь чиновникам 47-го региона максимально быстро придется пересмотреть заявки участников. ➔

Управление Федеральной антимонопольной службы по Ленинградской области выявило нарушения в проведении отбора подрядных компаний для капитального ремонта жилых зданий. Специалисты ведомства, рассмотрев жалобы претендентов, пришли к выводу, что областной Комитет госзаказа неверно оценил опыт потенциальных подрядчиков.

Первые жалобы на положения аукционной документации, сообщают в УФАС, были рассмотрены в январе текущего года и признаны необоснованными. Вторая волна недовольства организатором отборов началась в марте. Из 11 заявлений 4 были признаны УФАС обоснованными.

В частности, организатора отбора не устроили предоставленные ООО «СибЭнерго» договоры, подтверждающие его опыт. Заказчик посчитал, что размер стоимости выполненных по данным контрактам работ меньше 10% стоимости работ, указанной в свидетельстве саморегулируемой организации (СРО). По той же причине было отказано ООО «СМУ Сервис» и ООО «Санкт-Петербургский Лифтовой Завод», которые пытались попасть в реестр организаций, уполномоченных заниматься ремонтом и заменой лифтового оборудования в жилых домах, оценкой технического состояния и проектированием капитального ремонта.

По словам начальника отдела контроля органов власти УФАС Ленобласти Елены Русановой, комиссия установила,

что все три отбора подрядных организаций прошли с нарушением федерального законодательства. Областному Комитету госзаказа было выдано предписание об отмене протоколов и пересмотре заявок участников отбора. Чиновникам 47-го региона придется теперь оперативно откликнуться на предписание антимонопольной службы, чтобы не затягивать запуск сезона капремонта. Предполагается, что новый предотбор конкурсантов будет проведен до конца марта.

Напомним, губернатор Ленинградской области Александр Дрозденко критически оценил итоги реализации программы капитального ремонта многоквартирных домов в прошлом году. В начале марта исполняющий обязанности гендиректора Фонда капремонта Ленобласти Константин Полнов был уволен. Новым временным руководителем структуры назначен заместитель директора Максим Пранович.

Отметим, что всего в прошлом году УФАС Ленобласти приняло 3 тыс. заявле-

ний и жалоб. На их основе было возбуждено 1300 дел, выдано около сотни предписаний, нарушители антимонопольного законодательства были оштрафованы на 43 млн рублей.

Заместитель территориального УФАС Александр Аверьянов сообщил, что наибольшее количество нарушений выявлялось в сфере проведения госконкурсов и в действиях естественных монополий. В этом году под пристальное внимание сотрудников ведомства попадут торговые сети, также будет продолжена работа по выявлению незаконной рекламы. «С введением четвертого антимонопольного пакета контрольная деятельность ФАС преимущественно перешла в предупредительную плоскость. Перед тем, как возбуждать дела, теперь обязательно выдаются предписания об исправлении нарушения, и только в случае их невыполнения включается административный механизм. Это положительно сказалось на оперативности решения многих проблем», – отметил он.

КСТАТИ

➔ 13-й Арбитражный апелляционный суд отменил штраф УФАС Ленобласти, наложенный на компанию «Сити 78 Загородная недвижимость». В 2016 году представители застройщика обратились в Арбитражный суд с требованием признать незаконным и отменить штраф УФАС в размере 300 тыс. рублей за рекламу коттеджного поселка «Кавголовское озеро. Загородная резиденция», которую антимонопольщики посчитали незаконной.

АСНинфо НОВОСТИ

➔ Комитет по развитию транспортной инфраструктуры Санкт-Петербурга ждет от петербуржцев предложений по проекту Концепции развития транспортной системы Санкт-Петербурга, сообщает портал asninfo.ru со ссылкой на пресс-службу Комитета.

Основной целью разработки Концепции является подготовка обосновывающих материалов для транспортного раздела нового Генерального плана Санкт-Петербурга, актуализация и корректировка некоторых положений Транспортной стратегии Санкт-Петербурга, а также подготовка предложений по корректировке государственных программ Санкт-Петербурга. В рамках документа разработаны схемы развития метрополитена, городского пассажирского транспорта и улично-дорожной сети. Предложения петербуржцев будут тщательно рассмотрены специалистами Комитета и Центра транспортного планирования Санкт-Петербурга и по возможности учтены в документе. Комитет проведет общественное обсуждение Концепции, о дате и месте проведения которого будет сообщено дополнительно.

Материалы Концепции опубликованы на официальных ресурсах Комитета (<http://krti.gov.spb.ru/koncepciya-razvitiya-transportnoj-sistemy-sankt-peterburga/>) и Центра транспортного планирования Санкт-Петербурга (<http://ctpspb.ru/kts/>).

Предложения и замечания по разработанному документу принимаются в свободной форме по электронной почте kts@ctpspb.ru до 01 апреля 2017 года.

ПРАВИЛО NAVIS № 1

ЗНАЕМ, КУДА ИДЁМ

простые правила ведения бизнеса

NDG | NAVIS DEVELOPMENT GROUP

П17 Стенд на выставке Ярмарка недвижимости

ТОП 10 ЗАСТРОЙЩИКОВ ПЕТЕРБУРГА

* ПО ВЕРСИИ ИЗДАНИЙ КОММЕРСАНТЪ И ДЕЛОВОЙ ПЕТЕРБУРГ. РЕКЛАМА.

NDG.RU

702-38-38

ДЕВЕЛОПМЕНТ | ИНВЕСТИЦИИ | УПРАВЛЕНИЕ

Вячеслав Заренков: «Надо срочно издать закон о защите бизнеса и бизнесменов»

Екатерина Иванова / В этом году 30-летие со дня основания празднует абсолютный лидер петербургского строительного рынка – Группа компаний «Эталон». В прошлом году ее продажи выросли на 35%. Показатель продаж оказался рекордным за все годы работы Группы на рынке. О юбилейных вехах и злободневных проблемах нам рассказал основатель и генеральный директор Группы компаний «Эталон» Вячеслав Заренков. Мы беседовали с Вячеславом Адамовичем накануне его собственного Дня рождения и постарались выйти за рамки формального интервью на узкостроительные темы. ➔

– Вячеслав Адамович, далеко не каждая компания обладает таким значительным стажем работы на рынке, как «Эталон». В чем заключается стратегия «непотопляемости»?

– Вы знаете, чтобы компания успешно развивалась, нужно три условия. Во-первых, должен быть профессиональный лидер, который знает, как привести компанию к цели. Во-вторых, эта цель должна быть четко определена на ближайший и долгосрочный периоды. И, в-третьих, надо создать команду профессионалов, которая способна достичь этих целей. Я думаю, в нашей компании все это присутствует. Поэтому мы и успешны.

Помимо данных условий важно «болеть за дело». Мы же работаем для наших клиентов, и, безусловно, чтобы быть успешными на рынке, нужно предлагать качественный, интересный продукт, отвечающий потребностям жителей современных мегаполисов. Хочу отметить, что за годы работы на рынке я вижу, как меняется наш потребитель – насколько с каждым годом он становится все более требовательным. И чтобы быть успешными и востребованными, нужно идти всегда на шаг впереди, во многом предугадывая желания покупателей.

Наша компания во многих вопросах была пионером – мы одни из первых начали работать по договорам долевого строительства, первые в Петербурге реализовали проект комплексного освоения территории, первые стали строить по кирпично-монолитной технологии, украшая наши дома навесными фасадами. Это понимание тенденций, отношение к строительству домов как для самих себя – позволило заслужить доверие наших покупателей. В год 30-летия мы можем сказать, что в нашей компании некоторые клиенты приобретают жилье поколениями.

– Что с высоты своего опыта Вы бы сегодня посоветовали молодым людям, желающим добиться успеха в жизни и состояться профессионально? От чего бы Вы хотели их предостеречь?

– В первую очередь, каждый молодой человек должен сам захотеть стать успешным, не лениться и ставить перед собой амбициозные, но реально достижимые цели. Не «летать в облаках», не метаться от одного дела к другому или стремиться урвать быстро и много, а прочувствовать свои склонности к какому-то определенному делу, профессии и стремиться максимально развиваться в выбранном направлении. Правильно оценивать реальные возможности для достижения поставленных задач. И стараться все время развиваться, самосовершенствоваться. Никогда не поддавайтесь лени! Это страшная и заразная болезнь. Я в этом убежден.

– Сегодня рынок завоевывают крупные компании. Вам с позиции лидера такая ситуация кажется нормальной?

– Во всем мире, во всех областях, в том числе и в строительстве, существуют крупные, средние и малые компании. Это нормально. У нас в стране, начиная с 1990-х годов, ситуация так и развивалась. Но в последние годы власти путем законо-



дательных «инициатив» и непосильных нагрузок на строительные и девелоперские компании делают невозможным ведение малого и среднего бизнеса. И это ненормальная ситуация. Конечно, «сверху» управлять несколькими десятками крупных компаний легче и проще, чем сотнями, тысячами мелких и средних, но, в конце концов, наступает критический момент, когда и крупные компании не выдерживают этих нагрузок и разоряются. Недавний пример СУ-155 подтверждает эту истину.

Поэтому надо исправлять ситуацию: сделать более доступным вход в проекты, убрать излишние, так называемые социальные нагрузки на компании (все компании платят налоги, и за счет этих налогов

Надо исправлять ситуацию: сделать более доступным вход в проекты, убрать излишние, так называемые социальные нагрузки

должны строиться социальные объекты; если государство считает, что их недостаточно, нужно изменить законы, чтобы было достаточно), сократить бюрократические, административные барьеры, перейдя на уведомительную систему строительства, вместо ныне существующей разрешительной. Надо раскрепостить бизнес, дать ему свободу. Я давно говорю, и поверьте мне, это сегодня актуально: надо срочно издать закон о защите бизнеса и бизнесменов. И тогда будут нормально и безопасно развиваться и малые, и средние, и крупные компании.

– Много спорят о том, что могло бы помочь развитию строительной отрасли. Что Вы считаете в этом

отношении наиболее действенным механизмом? Меры, стимулирующие спрос – доступная ипотека, развитие государственных жилищных программ, выкуп у застройщиков квартир? Или меры, направленные на поддержку застройщиков – налоговые послабления, предоставление земельных участков на льготных условиях?

– Частично я уже ответил на этот вопрос. Хочу лишь добавить, что более доступная ипотека с нагрузкой хотя бы в 5-6% значительно бы подстегнула спрос, а соответственно, и продажи, тем самым увеличив объем строительства.

Но главный фактор, который смог бы по-настоящему поддержать развитие отрасли – это взятие государством на

такие программы стали бы интересны местным застройщикам? Например, ГК «Эталон»?

– Двадцать лет назад я говорил и продолжаю сегодня утверждать, что это сложная проблема, и, как любую сложную проблему, ее нужно решать, как это было всегда на Руси, всем миром: местные власти за свой счет обеспечивают строительство социальной инфраструктуры, монополисты за свой счет обеспечивают объект инженерной инфраструктурой, а инвесторы, строители и девелоперы за свой счет сносят «хрущевки» и на их месте строят комфортные дома, выделяя городу квартиры для расселения людей. Конечно же, предварительно необходимо откорректировать законодательную базу, но это, я думаю, несложно. При таком подходе все «хрущевки» в Петербурге можно будет снести за 12-15 лет. Все другие варианты решения данного вопроса маловероятны.

– Реновация «хрущевок» только часть серьезной для города проблемы – редевелопмента застроенных территорий. Вы решились на самый крупный на сегодняшний день проект в центральных районах Петербурга – квартал «Галактика». Что было самым сложным в подготовке к его реализации?

– Самое сложное в редевелопменте крупных промышленных территорий – решить вопрос с собственниками этих территорий. Обычно их количество исчисляется десятками. Это и государственные учреждения, и частные предприятия. Каждый из собственников принимает решения на разных уровнях, с разным временным периодом, по разным регламентам. Над решением этих проблем и согласованием ППТ по «Галактике» мы работали более

– Президент страны поручил мэрии Москвы снести все «хрущевки» и на их месте построить новые дома. Понятно, что Петербург – не Москва, программа реновации «хрущевок» в Петербурге развивается пока вяло. Как Вы считаете, при каких условиях



Рабочее совещание на объекте



Поздравление «юбилейного» клиента

трех лет. Сегодня все проблемы решены – проект находится в стадии реализации, открыты продажи квартир, которые пользуются большим спросом.

– В конце февраля стало известно, что «ЛенСпецСМУ» (входит в ГК «Эталон») стало победителем запроса предложений на строительство электродепо «Южное». Почему Вы решили расширить портфель своих проектов (в основном жилищных) такого рода объектами?

– «ЛенСпецСМУ» обычно воспринимается населением как компания, которая строит комфортное жилье. И это действительно так, но не надо забывать, что «ЛенСпецСМУ» построило много уникальных проектов нежилого назначения. Кроме обычных отелей, магазинов, бизнес-центров нами построен уникальный комплекс «Экспофорум», который стал площадкой для проведения Петербургского международного экономического форума и многих других мероприятий мирового значения. Мы построили уникальный комплекс – Музей железнодорожного транспорта у Балтийского вокзала, уникальный пятизвездочный отель-спа на Васильевском острове. Участвовали в строительстве заводов «Тойота», «Ниссан», «Форд» и многих других объектов. Поэтому депо «Южное» для «ЛенСпецСМУ» – это закономерный проект.

– Учитываете ли Вы в планировании ваших новых проектов перспективы развития метрополитена, дорожной сети, иных крупных городских проектов?

– Конечно же, окружение наших проектов должно соответствовать принятым в компании правилам организации жилой среды. Мы ведь реально не просто строим «коробки» для проживания людей, мы создаем комфортную жилую среду, со всеми сопутствующими условиями для комфортного проживания. И обязаны учитывать окружение.

– Как пишет столичная пресса, в 2016 году компания «Эталон-Инвест» вошла в пятерку крупнейших девелоперов столицы. Какие проекты «Эталона» должны покорить Москву в ближайшее время?

– В Московском регионе у нас уже 10 проектов. Кроме известных «Изумрудных холмов» и «Эталон-Сити», мы приступили к реализации интересных проектов в черте так называемой «Большой Москвы»: «Летний сад», «Золотая Звезда», в 2017 году планируются и другие.

Все проекты очень привлекательны и с точки зрения локации, и с точки зрения концепции самих комплексов. Это подтверждается хорошим спросом и тем, что покупатели столичного рынка

уже с нетерпением ждут наши новые проекты.

И в 2017 году нам есть, чем их порадовать: к запуску подготовлен наш проект «Нормандия», расположенный в Лосиноостровском районе. Кроме того, мы планируем открыть продажи в комплексе «Серебряный фонтан», находящемся в Алексеевском районе Москвы, недалеко от станции метро «Алексеевская» и проспекта Мира. Учитывая уникальное местоположение проекта, мы рассчитываем, что он будет пользоваться очень высоким спросом. Также к продаже готовится приобретенный нами в мае 2016 года проект малоэтажного жилого комплекса, расположенного неподалеку от города Долгопрудный в ближнем Подмосковье.

– Как изменившаяся рыночная ситуация скорректировала стратегию «Эталона»?

– Мы многое пересмотрели и подкорректировали в 2016 году. Во-первых, мы завершили разработку стратегии развития компании на ближайшие 7 лет. В том числе и подробную на 5 лет. С абсолютно понятными показателями и планами по ее реализации. В основе этой стратегии – увеличение ежегодной прибыли. Конечно же, значительный объем этой прибыли планируется направить на развитие компании.

Во-вторых, в разрезе этой стратегии мы изменили структуру управления Группой компаний «Эталон». Во главе этой структуры – генеральный директор ком-

пании и три полноправных заместителя, отвечающих за девелопмент в Москве, Петербурге и за развитие производственных и сервисных бизнесов Группы с целью увеличения доли внешнего заказа в общем объеме работ. В соответствии со стратегией мы исключили девелопмент в регионах из планов на ближайшие годы и решили консолидировать и развивать не девелоперские бизнесы под брендом «ЭталонСтрой». Это самостоятельное направление станет еще одним источником нашей прибыли.

– В стратегию заложены требования к новым проектам?

– Конечно, проведена большая работа по анализу и приобретению необходимых для реализации стратегии новых проектов. Нами отобраны проекты с высокой степенью готовности разрешительной документации и высокой рентабельностью. И практически по всем подготовлены соглашения по их приобретению.

Кроме того, для более успешной реализации стратегии мы разработали эффективную систему мотивации, в основе которой премирование за достижение главных показателей: увеличение прибыли, дивидендов и рост стоимости компании. Не упущены в ней и оперативные показатели – денежные поступления и сдача объектов в эксплуатацию.

Мы внимательно проанализировали действующую систему корпоративного управления и обновили состав Совета директоров. Мы также разработали кон-

кретные мероприятия по сокращению издержек по всей цепочке затрат.

– Вячеслав Адамович, поздравляем Вас с наступающим Днем рождения и хотим задать личный вопрос. Вы не только успешный бизнесмен, но и меценат, автор проекта «Созидающий мир». Какие, на Ваш взгляд, социальные проекты сегодня достойны поддержки? Что действительно полезно и важно обществу?

– Сегодня общество обеспокоено сложной ситуацией в мире, с экранов телевизоров, в средствах массовой информации все чаще и чаще звучат такие тревожные слова как «война», «конфликт», «терроризм», «фашизм», показываются взрывы, убийства, насилие и другие негативные события. Всем нам надо сделать все возможное, чтобы не допустить войны, проявлений терроризма, фашизма, разжигания ненависти. Противопоставить этим тенденциям процессы созидания, совместного творчества, мирного существования, дружбы и взаимопонимания. Все участники проекта «Созидающий мир» уже в течение пяти лет успешно работают в этом направлении.

Пользуясь случаем, хочу поздравить всех сотрудников Группы компаний «Эталон» и наших партнеров, друзей, коллег, жильцов построенных нами домов, наших уважаемых клиентов с 30-летием компании «Эталон-ЛенСпецСМУ». Мира вам, добра, счастья и процветания! И спасибо всем за поздравления с Днем рождения!



Выступление на празднике, посвященном Дню строителя

Весенние прогнозы

Накануне Ярмарки Недвижимости, которая пройдет в КВЦ «Экспофорум» с 31 марта по 2 апреля, «Строительный Еженедельник» поинтересовался у ведущих игроков петербургского рынка недвижимости – какой динамики продаж квартир Вы ожидаете весной этого года? Станут ли низкие ипотечные ставки действенной альтернативой субсидированию? ➔



Светлана Денисова,
начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент»:

– Те коммерческие ставки, по которым в настоящее время функционирует рынок, стали вполне реальной альтернативой программе государственного субсидирования жилищных кредитов на первичном рынке. Мы с некоторым недоверием относимся к подобным заявлениям, потому что слышали их за все время функционирования рынка немало. Как говорится, дай Бог нам всем дожить до этих прекрасных времен. Но наши люди приобретают квартиры в режиме реального времени, потому что на сегодняшний день рынок предлагает вполне комфортные ставки по сравнению с докризисным временем – они ниже 12%, есть и очень привлекательные ставки, например, 10,4% от Сбербанка при выполнении целого ряда условий. Дешевая ипотека – это важное условие функционирования жилищного рынка.

Что касается весенней динамики, сезонность на рынке присутствует из года в год, но она не является жестко неизбежной. В прошлом году рынок, например, «разогрелся» в феврале на ожиданиях отмены ипотеки с господдержкой. Самым продуктивным месяцем в весеннем сезоне бывает апрель, ведь май – полмесяца выходных дней, а март – это переход от зимнего затишья к нормальной активности, в марте создается задел, в апреле он конвертируется в сделки.



Надежда Калашникова,
директор по развитию компании «Л1»:

– Значительное снижение ставок можно наблюдать уже сегодня. Так, ряд ведущих банков (Сбербанк, «ВТБ 24» и другие) предлагает ипотеку по ставке от 10,4% годовых. Для сравнения: размер субсидированной ставки составлял 10,9%. И это снижение уже положительно сказывается на рынке недвижимости. Если в январе на фоне снижения спроса падала и цена, то с февраля был отмечен постепенный рост стоимости квадратного метра по всем сегментам рынка.

На динамику продаж влияет не только размер ипотечных ставок. Значительное влияние оказывают также стоимость квадратного метра, экономическая ситуация в стране в целом, стадия готовности объекта. Тенденция такова, что в последнее время значительным спросом пользуются объекты готовые или находящиеся на завершающей стадии строительства.

Компания «Л1» весной планирует ввести в эксплуатацию вторую очередь жилого комплекса «Премьер Палас» в Петроградском районе, завершить первый этап строительства в ЖК «Лондон Парк» на проспекте Просвещения. Кроме того, на финишную прямую выходит строительство 3-го и 5-го корпусов ЖК «Граф Орлов» на Московском проспекте. Так что мы ожидаем существенной динамики продаж даже по сравнению со среднерыночной.



Юлия Ружицкая,
коммерческий директор «ЛСР. Недвижимость – Северо-Запад»:

– На сегодняшний день жилищный вопрос остается для многих людей достаточно актуальным. Более доступной недвижимость делает ипотека, а для некоторых покупателей она является единственной возможностью покупки квартиры. Так, в «Группе ЛСР» в 2016 году доля заключенных контрактов с привлечением ипотечных средств достигла 40%, а в IV квартале, когда уже стало известно о возможном прекращении программы государственного субсидирования ставок по ипотеке, доля таких сделок достигла 49%.

После прекращения государственной поддержки ипотеки банки стали предлагать собственные выгодные программы кредитования, в том числе и эксклюзивные условия для клиентов определенных застройщиков. Например, до конца марта покупатели квартир от «Группы ЛСР» смогут взять ипотеку от «Райффайзенбанка» по сниженной процентной ставке 8,5% в первый год кредитования. Многие наши клиенты уже успели воспользоваться данным предложением и улучшить свои жилищные условия.

Компания всегда идет навстречу своим клиентам, как предлагая собственные привлекательные варианты приобретения недвижимости, так и участвуя в совместных программах с банками, поэтому мы намерены и дальше поддерживать подобные инициативы наших партнеров.



Всеволод Глазунов,
директор по маркетингу компании LEGENDA:

– Ключевые банки уже существенно снизили ставки относительно уровня ставок при субсидировании. Мы видим в этом шаге профиты и для клиента, и для девелопера. Что касается обещаний главы Сбербанка, то, безусловно, Герману Грефу виднее, дойдут ли ставки до исторического минимума, мы со своей стороны это можем только приветствовать.

Уже не актуально усреднять тенденции в сегментах массового спроса. За последние несколько лет рынок первичного жилья разделился на два рынка с абсолютно разными законами существования – «массовое закладье», которое мы попросту называем «гетто», и городские объекты. Тенденции на них – разные.

В «гетто-рынке», на фоне постоянно растущего предложения, количество сделок имеет тренд к уменьшению, и это не изменится. Да, дешевеющая ипотека создаст некую поддержку, так как в большинстве случаев покупатель такого жилья движим сиюминутной потребностью в покупке квартиры для жизни. Однако на общую тенденцию снижения ипотечных ставок вряд ли повлияет.

В то же время на городском рынке устойчивый спрос на качественное жилье постепенно растет, и при сохранении этой динамики мы видим потенциал для повышения цен на сегмент качественного предложения уже этой весной.



Николай Гражданкин,
начальник отдела продаж ИСК «Отделстрой»:

– Ставки по ипотеке уже вернулись к уровню прошлого года, когда действовала господдержка. При этом некоторые банки предлагают еще более низкие процентные ставки – например, Сбербанк при условии электронной регистрации договора выдает кредит под 10,4% годовых. Безусловно, это привлекает заемщиков, но есть и те, кто занял выжидательную позицию, рассчитывая на дальнейшее снижение процентов по ипотеке. К сожалению, такие люди не понимают, что пока они ждут «чуда», цены на квартиры растут, а наиболее привлекательные варианты раскупаются.

Для таких клиентов мы разработали специальное предложение «Поймай выгоду» – отложи основной платеж на полгода», которое распространяется на покупку «двушек» в 4-й очереди «Нового Оккервиля». Минимальный первый взнос составляет 700 000 рублей. Мы оформляем договор долевого участия, и по графику рассрочки в течение первых 6-ти месяцев клиент платит по 45 000 рублей в месяц, а в 7-й месяц оформляет ипотечный кредит на остаток. То есть фактически мы даем покупателю возможность полгода дожидаться снижения ставки по ипотеке. При этом выбранная квартира и ее стоимость будут зафиксированы на момент заключения договора.



Максим Разуменко,
руководитель группы ипотеки отдела недвижимости компании «Строительный трест»:

– Уровень текущих ипотечных ставок уже перешагнул границу субсидированных. Сегодня минимальная ставка, которая действует на объекты «Строительного треста», составляет 10,4% годовых. Такую ставку предлагает банк «ВТБ 24» по ипотечной программе «Больше метров – меньше ставка». Она действует при покупке квартиры площадью от 65 кв. м.

Дальнейшее снижение ставок, вплоть до достижения исторического минимума в 8% годовых, возможно в случае уменьшения ключевой ставки ЦБ, которая сегодня составляет 10%. При этом инфляционные ожидания на 2017 год находятся на уровне 4%. Таким образом, вероятность уменьшения ставки ЦБ достаточно высока.

В нашей компании по итогам двух месяцев доля ипотечных сделок находится на уровне 45%, как и в прошлом году. Безусловно, в случае снижения ставок мы ждем роста спроса и увеличения доли продаж жилья в ипотеку.



Елена Пальчевская,
директор по продажам инвестиционно-строительной группы «МАВИС»:

– Снижение ипотечной ставки означает большую доступность жилья и приведет к повышению уровня спроса на недвижимость. От этого выиграют и покупатели, и застройщики, и банки. Но означает ли это, что правильно будет отложить покупку квартиры на будущее в ожидании некой минимальной ставки? Напротив, я бы рекомендовала приобретать квартиры именно сейчас. Причина в том, что как только спрос начнет расти – поднимутся и цены. Застройщики перестанут предлагать акции и скидки. Сейчас на рынке на редкость сбалансированная и удобная для покупателя ситуация – много качественных предложений, цены давно не повышались, банки предлагают выгодные ставки. Наши клиенты изучают рынок перед покупкой, видят, что ситуация сейчас как нельзя более благоприятна, поэтому весной мы ждем выраженной покупательской активности и стабильных продаж.



Вероника Чуковская,
руководитель отдела маркетинга ООО «БСК»:

– На данный момент для многих людей единственно возможным способом приобретения жилья стала ипотека. И тот факт, что ипотечные ставки с марта стали снижаться, говорит о том, насколько важна государству данная программа. Несомненно, с понижением процентных ставок начал расти и спрос: людям выгодно брать ипотеку, ведь переплата стала значительно ниже. Особенно приятно, если застройщик дает дополнительную скидку ипотечным клиентам, тем самым мотивируя их на покупку.

Если говорить о прогнозах продаж на весну 2017 года, то мы ожидаем активного спроса. Но тут необходимо учитывать не только низкие ипотечные ставки, но и продаваемую недвижимость: сейчас тенденции поменялись, и если раньше люди охотнее всего покупали студии и однокомнатные квартиры, то сейчас интересуются в основном двух- и трехкомнатными. Если застройщику есть что предложить покупателю, спрос будет расти.



Наталья Ермолаева,
директор ипотечной брокерской компании «ГАРАНТ-Кредит» (партнер корпорации «Адвекс. Недвижимость»):

– На сегодняшний день процентные ставки на «первичке» соответствуют уровню прошлогодних ипотечных ставок с господдержкой, а в некоторых случаях и ниже. Однозначно подешевевшая ипотека увеличит спрос на жилье, уже сейчас активизировался инвестиционный интерес к рынку недвижимости. Пока рынок отходит от долгого кризисного состояния, накопления у населения иссякли, а ипотечные ставки продолжают снижаться, есть прекрасная возможность покупать строящуюся недвижимость со значительными скидками, по привлекательной цене. Далее ипотека продолжит дешеветь, а банки уже вводят программы без первоначального взноса, чтобы и покупатели без накоплений также выходили на ипотечный рынок, что, в свою очередь, разбудит спрос, с последующим повышением цен на недвижимость.

Острова комфорта

Анастасия Лаптёнок / Бизнес-класс все активнее захватывает бывшие промзоны. Характеристики такого жилья балансируют между «комфортом» и «элитой». И его все чаще выбирают те, чьи требования к дому шире стандартных представлений о благоустройстве и комфорте, а локация значит не меньше полноценной инфраструктуры.

Для жилья бизнес-класса до сих пор нет четких критериев. Ярлык бизнес-класса может украшать как обычный «комфорт», так и жилые комплексы, стоимость которых ближе к категории элитного жилья.

Несмотря на узкий сегмент, который бизнес занимает между «элитой» и «комфортом», у него есть существенные отличия от обоих. Например, в категории бизнес-класса меньше требований к видовым характеристикам, чем у элитной недвижимости. «По нашим наблюдениям, застройщики в проектах бизнес-класса видовыми делают только часть квартир», – говорит генеральный директор агентства недвижимости «КвартировичкоФ» Никита Сверчков. От жилья менее дорогого класса объекты с маркером «бизнес» отличаются тем, что квартир с минимальными площадями нет: даже студии или однокомнатные квартиры имеют внушительные размеры.

«Есть определенный набор характеристик, обязательных для современного бизнес-класса – например, высота потолков (3 м и более) или количество машиномест в паркинге (близкое к показателю 1 машино-место на 1 квартиру). И есть эксклюзивные детали, которые делают проект уникальным в глазах клиентов», – добавляет Михаил Гущин, директор по маркетингу компании «Северный город» (входит в холдинг RBI).



Застройщики в проектах бизнес-класса видовыми делают только часть квартир

По оценке вице-президента Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области, генерального директора агентства недвижимости «Невский Простор» Александра Гиновкера, для сегмента бизнес-класса характерно расположение в центральной части города, но не в самых

«топовых» местах. Например, на территориях бывших промзон Васильевского острова и Петроградской стороны.

Эксперты отмечают тенденцию к расширению ареала бизнес-класса. Среди новых локаций – Петровский остров, часть Приморского района, близкая к Неве и заливу.

К проектам, которые уже вышли на рынок, можно отнести ЖК «Петровский парк» от компании Setl City, ЖК «Малая Невка» от «ЛенСтройТреста» и ЖК OSTROV от «Строительного треста».

«У Петровского острова в ближайшие пять-десять лет отличные перспективы развития новостроек. Вопросы с высотой, с обеспеченностью объектами уже комплексно заложены в проекты», – считает директор по продажам компании «Строительный трест» Сергей Степанов.

В числе интересных эксперты рынка недвижимости выделяют также ЖК «Magnifika» компании Bonava в Красногвардейском районе, ЖК «Legenda Героев» от LEGENDA Intelligent Development и ЖК «Первый квартал» от Glorax Development.

Целевая аудитория бизнес-класса – требовательна и избирательна.

«Для таких клиентов важна локация, уровень сервиса, который может предоставить управляющая компания комплекса, наличие дополнительной инфраструктуры, – перечисляет Сергей Степанов. – Например, оба наших апарт-отеля расположены на Петроградской стороне, где хорошо развита транспортная сеть: до центра города можно добраться за считанные минуты».

«По нашему опыту работы, объекты бизнес-класса в последнее время стали пользоваться хорошим спросом в связи с переездом в наш город компании "Газпром"» – добавляет господин Гиновкер.

КСТАТИ

По оценкам АН «КвартировичкоФ», стоимость жилья бизнес-класса в Петербурге составляет от 150 до 300 тыс. рублей за квадратный метр. Большая часть недвижимости такого уровня сдается без отделки. Для квартир с отделкой стоимость «квадрата» будет на 100-150 тыс. дороже.

Тепло, светло, уютно

Система отопления «водяной теплый пол» – это современная технология, уже давно и хорошо зарекомендовавшая себя в Северной Европе. В ЖК «Образцовый квартал» и «Образцовый квартал 2», реализуемых в Пушкинском районе Санкт-Петербурга, система отопления решена именно по этому принципу.

В настоящее время в строительстве серьезное внимание уделяется внедрению и использованию «зеленых» энергоэффективных технологий, которые повышают уровень комфорта и снижают затраты на содержание помещения.

Система обеспечивает превосходные температурные условия для жизни и уровень теплового комфорта, а также позволяет значительно уменьшить затраты в отопительный сезон. Выбор застройщиком именно этого вида отопления был не случаен.

Основным преимуществом такой системы отопления является идеальное распределение температуры. Люди чувствуют себя наиболее комфортно, когда их ногам немного теплее, чем голове. В этом отношении система отопления «водяной теплый пол» наиболее близка к идеальной. За счет того, что при монтаже такой системы появляется дополнительный слой стяжки и утеплителя, создается дополнительная шумоизоляция и защита самой системы от повреждений.

Дополнительным и немаловажным преимуществом для будущих собственников является стопроцентное использование площади помещения. С «теплыми полами» нет ограничений в организации простран-

ства квартиры. Радиаторы забирают драгоценные квадратные метры, рядом с ними ничего не разместить, а соответственно, теряется площадь помещения. Один стандартный радиатор может «съедать» до 1 кв. м, и в пересчете на деньги получается круглая сумма фактической потери жилплощади. «Теплый пол» не занимает места и не ограничивает расположение мебели в помещении.

Итак, как это работает? При радиаторной системе обогрева помещения площадь нагревателя несколько квадратных метров, а температура – около +70 градусов. В данной ситу-

ации нагретый воздух поднимается к потолку вдоль стены, у которой расположен радиатор, далее по мере охлаждения движется к противоположной стене, вдоль которой, отдав тепло в основном потолку и верхней части стен, опускается вниз и движется снова к батарее, создавая конвективные сквозняки. При использовании системы обогрева «водяной теплый пол» площадь обогревателя равна площади помещения, что позволяет значительно снизить температуру теплоносителя. За счет этого воздух нагревается сразу над всей поверхностью пола, тем самым

предотвращая сквозняки вдоль его поверхности и обеспечивая ощущение комфортного тепла.

Система отопления «водяной теплый пол», применяемая застройщиком, – бесшумная, не создающая дополнительного раздражающего фона. А для хозяек еще один плюс – пол после влажной уборки высыхает в кратчайшие сроки.

Применяя в своих жилых комплексах такую систему отопления, застройщик не ограничивает будущих жильцов в выборе чистового напольного покрытия. Это может быть паркет, ламинат, кафель, линолеум или другие современные материалы. При этом квартиры сдаются с чистовой стяжкой пола, остается положить только конечное покрытие.

Существенным достоинством системы отопления «водяной теплый пол» является экономическая выгода при эксплуатации. Для создания комфортного микроклимата в помеще-

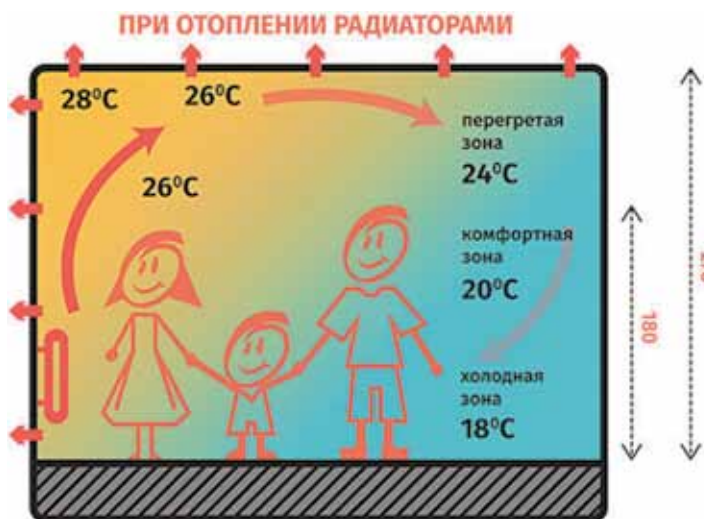
нии и минимизации эксплуатационных затрат была выбрана система напольного отопления Uropog, снижающая энергопотребление в среднем на 20%.

Дома в наших жилых комплексах строятся по кирпично-монолитной технологии с использованием современных энергосберегающих стеклопакетов и с остеклением лоджий и балконов. Эти и другие технологии позволяют сделать жизнь в жилых комплексах «Образцовый квартал» и «Образцовый квартал 2» приятной и комфортной.

В отделе продаж, находящемся рядом с жилыми комплексами, вам покажут каждую понравившуюся квартиру и проконсультируют по эксплуатации системы отопления «водяной теплый пол».

www.devcent.ru
719-19-19

Г51 стенд на выставке
Ярмарка недвижимости



Станислав Данелян:

«Покупатели часто рекомендуют нас друзьям и родственникам»

Татьяна Крамарева / Сегодня рыночный успех застройщикам гарантирует продажа не «голых» квадратных метров, а жилой среды, ориентированной на определенный образ жизни, убежден Станислав Данелян, генеральный директор ГК «Арсенал-Недвижимость», которая в эти дни отмечает 20-летие деятельности. ➔

– Станислав Самвелович, с какими результатами подошла компания к своему юбилею?

– «Арсенал-Недвижимость» сегодня – это 20 лет плодотворной работы, за которые компания сформировалась как крупный и авторитетный застройщик, выполняющий весь цикл работ, от подбора и анализа земельного участка до ввода объекта в эксплуатацию и последующего управления построенными зданиями.

За прошедшие годы точно в срок дольщикам было передано свыше 340 тыс. кв. м жилья – это 20 жилых домов, или почти 7,5 тыс. квартир. И в каждый из проектов мы стараемся добавить нечто особенное, свою «изюминку». Мало кому сейчас нужны «голые» квадратные метры, пусть и по минимальной цене. Покупатель сравнивает, выбирает и готов платить немного больше за более комфортные условия проживания. Уже играют роль не только цена и местоположение, но само наполнение проекта, его внутренняя среда и качественные характеристики. Поэтому мы строим и продаем не « типовые коробки », а стиль жизни, и рассчитываем, что наши кварталы станут олицетворением современной городской среды.

Особенное внимание уделяется качеству производимых работ – отделочные работы мы выполняем собственными силами, что позволяет обеспечивать высокий уровень конечного результата. В компании существует специальный отдел – Служба контроля качества, которая производит проверку и принимает готовые квартиры. Представители данного отдела присутствуют также при передаче квартир дольщикам и всячески способствуют устранению дефектов (при их наличии) в максимально кратчайшие сроки.

– По каким принципам отбираются территории для освоения? Есть ли, по Вашему мнению, абсолютно непригодные для жилищного строительства «пятна» в черте города и ближайших пригородах?

– Мы стремимся к диверсификации своего земельного банка, рассматриваем интересные участки как в Петербурге, так и в области. Ключевое значение для нас имеют экологическая составляющая, наличие объектов инфраструктуры, близость к транспортным артериям. Из городских локаций наибольший интерес представляет сейчас Приморский район – несмотря на высокий уровень конкуренции, там отмечается высокий уровень спроса со стороны покупателей.

– Насколько «перегрет» рынок пригородного жилья массового сегмента? Будут ли Мурино, Кудрово, Бугры столь же востребованными, как сегодня, в течение ближайших пяти лет?

– Спрос на жилье в ближайшем пригороде со стороны покупателей не снижается. Скорее всего, эта тенденция сохранится и в ближайшие несколько лет.



Покупатели сегодня ищут «золотую середину» в соотношении параметров «цена» и «качество», и зачастую соответствующие предложения представлены именно в пригородных локациях.

– На каком этапе сегодня работы по строящимся объектам Вашей компании? И удалось ли точно «попасть» в ожидания рынка?

– В квартале «Солнечный» уже введено в эксплуатацию восемь корпусов. Два дома находятся на завершающих этапах – они сдаются летом этого года. Еще три корпуса в стадии активного строительства.

Прорабатываем интересный проект в Приморском районе. Пока идет подготовительный этап

Кроме того, работает детский садик, в январе на баланс области передан еще один, но он пока не открылся. С 1 сентября заработала первая школа в Мурино, построенная силами нашей компании. Она рассчитана и на будущих жильцов квартала «YouПитер», где сейчас ведется строительство всех пяти корпусов. Первый сдается во II квартале текущего года, последний – во II квартале 2019-го.

В прошедшем году мы вывели на рынок сразу два новых проекта – это кварталы «Гольфстрим» в Кудрово и «Энфилд» в Буграх. Все четыре дома в «Гольфстриме» строятся одновременно: на данный момент возведено примерно 70% монолитного конструктива домов,

ведется кирпичная кладка наружных стен. В «Энфилде» пока в стройке первые два дома из семнадцати – сейчас они на уровне второго-третьего этажей.

Учитывая, что каждый из наших проектов пользуется стабильно высоким спросом, «попасть» в ожидания рынка нам удалось. Более красноречиво об этом свидетельствуют цифры. В «Энфилде» за первые три месяца продаж реализовано около 25% квартир. В двух корпусах «Гольфстрима», которые поступили в продажу в августе прошлого года, на данный момент продано свыше 45% жилья. В «YouПитере» реализовано

часто рекомендуют наши кварталы друзьям и родственникам.

– Какие проекты сейчас в разработке? Какое жилье Вам интересно строить сегодня?

– Сейчас прорабатываем интересный проект в Приморском районе. Пока идет подготовительный этап, разработка документации, но общая концепция ясна уже сейчас. Для ее реализации мы пригласили одного из ведущих российских архитекторов. Внешний облик квартала пока находится в стадии разработки. Очевидно, что неизменным останется упор на качественные характеристики, современные, надежные материалы и технологии, запоминающуюся архитектуру.

Всего в рамках проекта планируется построить около 200 тыс. кв. м жилья в районе Глухарской улицы, на проектируемом продолжении проспекта Авиаконструкторов. Помимо самих домов в квартале будут представлены помещения коммерческого назначения, подземные паркинги и социальная инфраструктура для более комфортной жизни. Думаю, продолжим тенденцию с проектированием нестандартных планировочных решений – есть интересные задумки, которые анонсируем чуть позже.

– Какие задачи стоят перед компанией в нынешнем году?

– Разумеется, в первую очередь мы планируем выполнить обязательства по текущим объектам, а также развивать новые проекты. Немаловажным направлением является строительство социальной инфраструктуры. В предыдущий год мы достаточно плотно работали в этом направлении и не собираемся останавливаться на достигнутом. Социальная составляющая крайне важна и, несомненно, она выгодно отличает проекты ГК «Арсенал-Недвижимость» от конкурентов.

справка

➔ «Арсенал-Недвижимость» основана 26 марта 1997 года.

За прошедшие годы построено и введено в эксплуатацию свыше 340 тыс. кв. м жилья, а также первая общеобразовательная школа в Мурино на 1224 ученика, 3 детских сада, опорный пункт полиции в Мурино. В прошедшем году компания отмечена как лучший генеральный подрядчик и самый эффективный налогоплательщик в Ленинградской области. На данный момент ведется одновременное строительство четырех кварталов, в перспективе – реализация проекта в Приморском районе Санкт-Петербурга.



Жилой комплекс «Два ангела»

Заоблачный комфорт

Ольга Кантемирова / В марте ГК «РосСтройИнвест» объявила о продажах в своем новом жилом комплексе бизнес-класса «Два ангела». Несмотря на то, что это дома бизнес-класса, в компании обещают добавить в них опции элитного жилья – сделать дома клубными. ➔

Комплекс находится в Красногвардейском районе Петербурга на Республиканской улице. Он включает в себя два 15-этажных дома с яркими фасадами и эффектным витражным остеклением. Ближайшая станция метро – «Новочеркасская» – находится в пяти минутах ходьбы. Рядом расположены река Охта и Махохтинский парк, в 2,5 км – Невский проспект. Стартовая стоимость квадратного метра в ЖК составляет 118 тыс. рублей.

От плотности к простору

Как объясняет директор по строительству ГК «РосСтройИнвест» Виктор Тарасов, сначала в компании планировали построить на этом участке три дома, но затем от этой идеи решили отказаться. «Иначе дома стояли бы слишком близко, плотная застройка нам не нужна. Кому понравится смотреть из своего окна в окно дома напротив?» – объяснил Виктор Тарасов.

Именно по этой же причине в домах будет немного квартир – всего 280 на оба корпуса, общей площадью 17,3 тыс. кв. м. Расстояние между корпусами составит 18,4 метра, до ближайших зданий – 24 м.

Как и у остальных проектов ГК «РосСтройИнвест», у ЖК «Два ангела» есть свое индивидуальное архитектурное решение. Проект разработала компания «ЯРРА Проект» (входит в «РосСтройИнвест»). По задумке генерального директора этой архитектурной студии Михаила Копкова, образ зданий будет напоминать силуэты ангелов со сложенными крыльями. Это

удалось реализовать благодаря обилию витражей и цветовой гамме стен, тон которых становится светлее от первых этажей к крыше. Доминантой станут металлические элементы золотистого цвета, которые словно струны пронзают витражи зданий, уходя вверх за их границы.

Все учтено

Уделил особое внимание застройщик и технологиям строительства. Контролируют качество применяемых материалов сотрудники двух собственных лабораторий «РосСтройИнвеста», а также независимые эксперты.

В наших дворах не будет «парковочных войн». Внутренний двор – как внутренний мир. Здесь будет спокойно и комфортно

Покрытие кровли жилых корпусов будет двуслойным. Верхний слой – это модифицированный полимерный материал, нижний – гравийная засыпка. Утепление кровли также будет двуслойным, так что жителям последних этажей будет так же тепло, как и первых. Дома облицуют долговечным отделочным материалом – керамогранитом – по системе вентилируемого фасада.

Наружные ограждающие стены домов – кладка из газобетонных блоков, утепленная негорючими минераловатными плитами. Несущие стены будут состо-

ять из газобетонных блоков толщиной 180-200 мм. Межкомнатные стены – это бетонные блоки шириной 80-190 мм. Как объясняет Виктор Тарасов, все нормы звукоизоляции учтены. Так, уровень допустимого уровня шума в жилых помещениях в России составляют 40 дБ днем и 30 дБ – ночью.

Окна в квартирах установят металлопластиковые с двухкамерными стеклопакетами. На лоджиях и балконах предусмотрено панорамное остекление – от пола до потолка. При желании этот вид остекления можно утеплить.

Высота потолков в квартирах составит 2,9 м, во встроенных коммерческих

помещениях – 3,35 м. Квартирогарфия представлена одно-, двух- и трехкомнатными квартирами. «Для тех, кто заинтересован в квартирах большей площади, мы проработали варианты объединения нескольких квартир, – рассказывает председатель правления ГК «РосСтройИнвест» Игорь Креславский. – Но практика показывает, что далеко не всем нужны большие квартиры».

Стоит добавить, что студий в жилом комплексе нет. Сделано это для социальной однородности будущих жильцов и их комфортного проживания. В каждом

доме будет по две парадных, на лестничных площадках предусмотрено всего по пять-шесть квартир. «Много квартир на этаже – всегда дискомфорт. Да, студии легче продать или сдать в аренду. Однако мы позиционируем наш ЖК как клубный и семейный. А «однушка» намного больше подходит для молодой семьи, чем студия», – сказал Виктор Тарасов.

Никого лишнего

Для того, чтобы поддерживать оптимальную температуру, в каждой квартире жилого комплекса установят современные панельные радиаторы с терморегулирующим клапаном. Материалы для трубопроводов – в основном полипропилен и сшитый полипропилен. Они наиболее долговечны, объясняют строители.

Кроме того, в доме предусмотрена многоступенчатая очистка воды, с использованием современных систем фильтрации. Напор воды не будет зависеть от этажности. Для крайних этажей объем подачи воды увеличат до 20%.

Лифты будут скоростные и бесшумные – от компании Otis. В каждой парадной установят по два лифта – пассажирский и грузовой. На них можно доехать и до подземного отапливаемого паркинга. Он будет находиться на цокольном этаже и рассчитан на 200 машино-мест.

Лобби-зону оформят по индивидуальному дизайн-проекту, а также поставят кресла и журнальный столик. Рядом расположат помещение для хранения колясок и велосипедов. В каждом доме в холле первого этажа будет работать консьерж.

Интересно, что ГК «РосСтройИнвест» использует для ЖК «Два ангела» новую опцию – функции «умного дома» (подробнее – на стр. 13).

Двор как мир

Отдельное внимание стоит уделить и благоустройству территории. Дворы сделают закрытыми. Вход на территорию будет возможен только по брелокам. Калитки и ворота оборудуют видеодомофоном, обеспечивающим связь с диспетчером. В одном из корпусов будет находиться диспетчерская служба.

Двор будет озеленен, там сделают детские и спортивные площадки, велопарковки, места отдыха для людей разных возрастов, дорожки, покрытые тротуарной плиткой.

Здесь не будет стихийных парковок – диспетчер будет отслеживать время пребывания каждого посетителя. Таким образом, сюда смогут заехать машины экстренных служб, грузовой транспорт, который доставит вещи будущим новоселов. Однако посторонние автолюбители здесь надолго парковаться не смогут. Для гостей в комплексе есть парковка на 15 мест, 10 из которых – для людей с ограниченными возможностями здоровья. Пандусы и входные группы обеспечат системой снеготаяния, что поможет избавиться от гололеда.

«В наших дворах не будет «парковочных войн». Во многих комплексах мы устанавливаем бесплатный Wi-Fi, баскетбольные и волейбольные площадки. Внутренний двор – он как внутренний мир. Здесь должно быть спокойно и комфортно», – резюмировал Виктор Тарасов.



Виктор Тарасов: «Умный дом» сделает наши комплексы безопаснее»

Ольга Кантемирова / Для успешной реализации проекта жилищного строительства важно не только контролировать качество материалов и рабочий процесс, но и учитывать мнение и потребности покупателей, уверен директор по строительству ГК «РосСтройИнвест» Виктор Тарасов. ➔

– Виктор Викторович, из-за санкций и, как следствие, роста цен некоторые застройщики перешли на материалы и оборудование «попроще». Как «РосСтройИнвесту» удастся сохранять правильное соотношение цены и качества?

– Я бы не сказал, что стоимость иностранного оборудования настолько подросла. Более того, отечественные поставщики подняли цены на стройматериалы, а иностранные, напротив – снизили. Например, австрийские отопительные приборы обходятся нам дешевле, чем в 2013 году.

– С чем это связано?

– С тем, что иностранные компании хотят остаться на российском рынке. Сегодня они, учитывая тенденции рынка, решили довольствоваться более скромной прибылью. Но если говорить об общем соотношении «цена – качество», то качество осталось прежним, а цена подросла. Причин роста себестоимости строительства много. Это социальная нагрузка на застройщиков, повышение затрат на перевозку стройматериалов. Не исключены и непредвиденные обстоятельства. Так, в прошлом году несколько арматурных заводов закрылись на реконструкцию. Из-за этого цена на арматуру подскочила с 28 тыс. рублей до 50 тыс. рублей за тонну. Конечно, такие моменты не могут не отразиться на цене проекта. Сегодня стоимость арматуры снова приблизилась к прежней – 32 тыс. рублей за тонну.

– Недавно специалисты Госстройнадзора в очередной раз заявили об ухудшении качества строительных материалов. Больше всего претензий имеется к составу бетона. Согласны ли вы с этим мнением?

– Не совсем. Да, поставщики сейчас находятся не в лучшем положении. Они стараются максимально оптимизировать свои расходы. Но, независимо от экономической ситуации, поставщика бетонной смеси надо выбирать особо тщательно. Сначала наши сотрудники приезжают на бетонный завод и проверяют качество материалов, наличие собственной лаборатории. На основании полученной информации они составляют заключение, где указаны замечания, которые надо устранить. И только после того, как все вопросы к поставщику будут сняты, мы начинаем рассматривать его как потенциального. Ведь экономия в 50 рублей с кубометра бетона очень сомнительна. В будущем



она может вылиться в очень большие проблемы. Даже уже сложившийся пул поставщиков мы периодически проверяем.

– Как вы контролируете качество используемых материалов?

– Помимо визуального контроля мы проводим инструментальный. Для этого у нас работают две лаборатории. Первая открылась три года назад. Она занимается испытаниями всего комплекса электротехнических работ. Вторая работает почти два года. В ее функции входит контроль общестроительных работ. Это мониторинг качества оснований под несущие конструкции, металлоконструкций и состава бетона неразрушающими методами. Бетонную смесь также проверяют на наличие аммиака. Кстати, у нас он ни разу не был выявлен.

У всех сотрудников отдела строительного контроля есть современные измерительные приборы – начиная от лазерных рулеток и заканчивая тепловизором. После того, как сотрудники наших лабораторий проведут свою работу, мы приглашаем на объект независимых экспертов. Как правило, у них уже нет претензий.

В обеих лабораториях работают девять человек. Мы постоянно расширяем аккредитацию и в будущем хотим добавить в работу лабораторий еще несколько функций. Например, контроль качества монтажа инженерных систем.

– Насколько сильно отличается качество строительных материалов в доме бизнес-класса по сравнению с жильем классом ниже?

– В нашей компании качество общестроительных материалов мало зависит от класса жилья. Они всегда качественные. Что касается инженерии, то и здесь различия между масс-маркетом и объектами более высокого класса не существенны. Везде мы применяем импортные отопительные приборы от мировых производителей, современное насосное оборудование с надежными системами автоматики. Различия наблюдаются в применении отделочных материалов для мест общего пользования, входных групп. Лифты в домах комфорт- и бизнес-класса используют только бесшумные и скоростные. Дизайн холлов выполняется из более дорогостоящих материалов и по индивидуальным проектам.

– Какие еще опции доступны для жилых комплексов комфорт- и бизнес-класса?

– В нашем новом проекте ЖК «Два ангела» мы начали применять систему безопасности с элементами «умного дома». Это система IP-видеонаблюдения, которая включает в себя несколько функций: охранное телевидение с установленным видеонаблюдением входных групп, лифтов, подземной автостоянки. Чтобы

жители могли видеть своих посетителей, в квартирах установят мониторы. Предусмотрена экстренная связь с диспетчером или консьержем. Также к «умному дому» можно подключить управление светом в квартире, проверку показаний счетчиков и данных с датчиков протечек. При желании всеми этими опциями можно пользоваться с помощью приложений на гаджетах: планшете или телефоне.

Перед тем, как внедрить эту систему, мы собрали данные по ее использованию и понимаем, что она будет эффективна. В Петербурге она распространена не очень широко. В основном в домах класса «комфорт плюс» и выше.

– Почему «РосСтройИнвест» решил внедрять систему «умного дома» на своих объектах?

– В первую очередь, это сделано для повышения безопасности на объекте. Во-вторых, наши дольщики становятся все более грамотными и «продвинутыми», и мы хотим предлагать им услуги, основываясь на их потребностях. Именно поэтому мы большое внимание уделяем обратной связи, общению в Интернете. У каждого объекта есть своя группа в социальных сетях. Причем, она не прекращает работать и после сдачи домов в эксплуатацию. Там покупатели и новоселы задают вопросы и дают рекомендации. Они интересуются строительными материалами и технологиями, инженерным обеспечением. Эти вопросы мы направляем профильным специалистам.

Продолжая тему взаимодействия с дольщиками, хочу добавить, что руководители холдинга участвуют в приемке-передаче квартир. В целом, уровень осведомленности граждан в вопросах строительства в последнее время значительно возрос. Требования по приемке квартир становятся все жестче. Недавно будущая жительница пришла на приемку сразу с шестью экспертами. Они доброжелательно все осматрели, так и не оставив замечаний.

Мы готовы подстраиваться под покупателя и считаем, что позиция «Доверяй, но проверяй» верна. Все это дает застройщикам дополнительный стимул к развитию и повышению качества строительства и дополнительных услуг для комфортного проживания будущих новоселов.

➔ справка

ГК «РосСтройИнвест» основана в 2002 году. Она выполняет функции заказчика, проектировщика, застройщика и генерального подрядчика. За последние 15 лет ГК «РосСтройИнвест» сдала в эксплуатацию более 30 объектов общей площадью более 1,4 млн кв. м. Это жилые, промышленные, коммерческие помещения и помещения социального назначения. Застройщик строит жилье в Санкт-Петербурге, Ленинградской области и Москве. Реализует свои проекты только по 214-ФЗ. Помимо собственных инвестиционно-строительных проектов, компания работает по государственным контрактам.

Застройщик ООО «Росстройинвест». Проектная декларация на сайте www.rstl-spb.ru



Лобби-зона ЖК «Два ангела» выполнена по индивидуальному дизайн-проекту

Отказ от старины

Ольга Кантемирова / Покупателей элитного жилья стали меньше интересовать предложения в старом фонде. Они отдают предпочтение квартирам в новых домах с роскошными входными зонами и высоким уровнем сервиса. Основные тренды в сегменте элитного жилья Петербурга выяснял «Строительный Еженедельник».

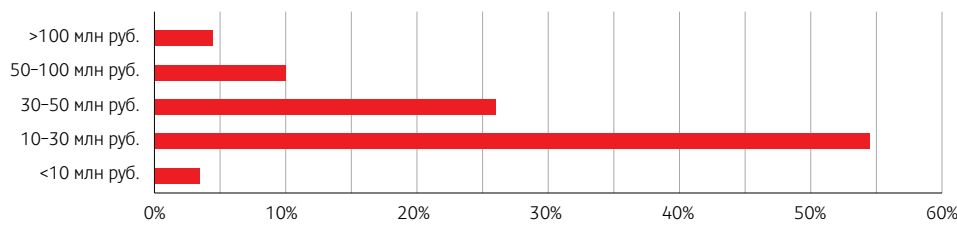
По словам директора департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank St Petersburg Екатерины Немченко, основное предложение жилья премиум-класса в Петербурге сконцентрировано в Центральном и в Петроградском районах.

«Еще одна зона развития городских территорий – участок между Новой Голландией и сценами Мариинского театра, который в последнее время окрестили «Театральным кварталом». Это перспективная локация для расширения "золотого треугольника"» – считает Екатерина Немченко, и добавляет, что в историческом центре Петербурга на продажу в ближайшее время могут выйти несколько проектов, общей площадью 23,2 тыс. кв. м.

Одной из самых перспективных территорий для строительства такого жилья является Петровский остров, считают эксперты. «Именно на Петровский остров постепенно вслед за предложением смещается и спрос, в том числе с Крестовского острова, чей потенциал для новой застройки практически исчерпан», – пояснила Екатерина Немченко.

Существенное предложение квартир на первичном элитном рынке сосредоточено в ЖК Royal Park (ГК «Кортрос»), ЖК «Смольный проспект» («ЮИТ»), ЖК «Смольный парк», ЖК «Русский дом» («Группа ЛСР»), ЖК «Крестовский de luxe» («Газпромбанк-

Элитное жилье. Распределение купленных квартир по бюджетам в 2016 году



Источник: Colliers International

Инвест») и ЖК «Привилегия» («Еврострой»).

Интересно, что требования покупателей к элитным объектам изменились. «Любителей старины стало заметно меньше: квартиры в старом фонде рассматривает все меньшее количество покупателей, основная доля запросов связана с новыми элитными проектами, построенными в последние 5-7 лет. Покупатели предпочитают уже полностью готовые к проживанию квартиры с отделкой», – сказала Екатерина Немченко.

Кроме того, по словам директора департамента жилой недвижимости Colliers International в Санкт-Петербурге Елизаветы Конвей, сохраняется тенденция выкупа недорогих и небольших для этого сегмента квартир. Так, средняя площадь приобретаемого жилья в 2016 году соста-

вила 120 кв. м. «При этом нельзя сказать, что покупаются исключительно самые дешевые и малогабаритные варианты. На рынке есть дефицит предложения просторных квартир для семейного проживания с хорошими видовыми характеристиками и функциональными планировками. К сожалению, в новых проектах в основном нет широкого спектра подобных характеристик», – прокомментировала госпожа Конвей.

По мнению коммерческого директора компании «ЛСР. Недвижимость – Северо-Запад» Юлии Ружицкой, самыми популярными являются варианты с удобными планировками и видом на воду или историческую панораму города. «Покупатели элитной недвижимости традиционно не склонны к компромиссу, поэтому выбирают высококачественные проекты от

надежных застройщиков. Для них важно не только престижное расположение, но и эксклюзивные проекты домов, удачные планировочные решения квартир, а также индивидуальный подход, – перечисляет Юлия Ружицкая. – Важным параметром является и наличие паркинга. В основном недвижимость покупается для собственного проживания».

В последние несколько лет застройщики стали делать акцент на места общего пользования. Это роскошные входные и общественные зоны, больше напоминающие входные группы дорогих отелей. «Сюда же включают и соответствующий уровень сервиса. Прежде всего – ресепшн, который поможет решить все вопросы в любое время суток. Под общественные пространства выделяют существенные площади и размещают на них уникальную инфраструктуру, доступную только жителям комплекса. Это может быть оранжерея или зона спа с бассейном», – сказала Екатерина Немченко.

Говоря о ценах на элитное жилье, Екатерина Немченко сообщила, что за прошлый год стоимость «квадрата» выросла на 5%, а стоимость видовых квартир – сразу на 17%. По данным Елизаветы Конвей, уже в этом году цены увеличились почти на 10%. Это произошло преимущественно за счет сегмента «де люкс». В IV квартале 2016 года цена сегмента «премиум» составила 320 тыс. рублей за кв. м, «де люкс» – 500 тыс. рублей за кв. м. В сегменте апартаментов средний уровень цен составляет 610 тыс. рублей за кв. м.

«Ожидать снижения цен в этом году не стоит. Цены на квартиры также будут расти в зависимости от стадии готовности проекта. Как правило, с момента запуска продаж в самом начале строительства и ближе к подведению дома под крышу стоимость квартир может увеличиваться примерно на 15% и более», – уверена Юлия Ружицкая.

15
Строительный
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Экономь время!
Читай качественную прессу!

нам **15 ЛЕТ**
вам **15% скидка**

РЕДАКЦИОННАЯ ПОДПИСКА

тел. 605-00-50

e-mail: podpiska@asninfo.ru

Партнеры:

30 марта 2017 года

Большой Аукционный зал Фонда имущества Санкт-Петербурга
(переулок Привцова, д 5)

Начало в 11.00

Регистрация участников с 10.00

Генеральные информационные партнеры:

Стратегический информационный партнер:

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

Эконом не экономит

Максим Еланский / В сегменте жилья эконом-класса в Петербурге становится меньше студий и больше одно- и двухкомнатных квартир с качественной отделкой. ➔

В условиях снижения спроса и роста количества предложений на рынке петербургские застройщики начинают постепенно улучшать качество сегмента новостроек эконом-класса. Маркетологи ряда строительных компаний приходят к выводу, что для покупателя квартир данного типа важна не только цена объекта, но и другие характеристики.

По словам управляющего директора департамента инвестиций в жилую недвижимость BECAR Asset Management Group Катерины Соболевой, в настоящее время, как и годом ранее, большая часть предложений жилья эконом-класса сосредоточена во Всеволожском районе, в Девяткино и Кудрово, а также у станции метро «Парнас». Среди основных застройщиков можно выделить Setl City, «Полис Групп», «Группу ЛСР», «ЦДС», Норманн и ряд других. «Сейчас 60-70% квартир в эконом-классе продаются с чистовой или предчистовой отделкой. Например, «УНИ-СТО Петросталь» и «Главстрой-СПб» предлагают квартиры с бумажными обоями, линолеумом, но без кафеля в санузлах. С этого года в новых очередях жилых комплексов некоторые застройщики уже предлагают улучшенную отделку с ламинатом и акриловой ванной или предоставляют чистовую отделку в подарок. Что касается планировок, в настоящее время застройщики стараются делать меньше студий, чем раньше, делая выбор в пользу малогабаритных одно- и двухкомнатных квартир», — отмечает Катерина Соболева.



Большая часть предложений жилья эконом-класса сосредоточена во Всеволожском районе, а также у станции метро «Парнас»

Представители самих строительных компаний делают схожие выводы. Руководитель аналитического центра «Главстрой-СПб» Пётр Буслов отмечает, что квартирография проектов эконом-класса практически не претерпела изменений в 2016 году. «Большинство строительных компаний предлагает покупателям жилье с небольшим метражом и рациональной планировкой. В проектах традиционно наибольшую долю составляют однокомнатные квартиры и студии.

В среднесрочной перспективе, возможно, увеличится число жилых комплексов с квартирами, имеющими европланировки, а также с полной отделкой "под ключ", — делает выводы он.

В настоящее время ситуация на рынке изменяется в пользу покупателей, считают игроки рынка. Застройщики продолжают усиленно конкурировать в привлечении клиентов, идет борьба лучших предложений и по цене, и по продукту. Кроме того, многие потенциальные приобрета-

тели квартир стали больше внимания обращать на транспортную доступность жилого объекта и сопутствующую социальную инфраструктуру.

По словам Петра Буслова, в 2016 году средние цены балансировали примерно на одном уровне, демонстрируя в первом полугодии рост в пределах 3%, а во втором — снижение на 1-2%, вызванное выводом большого числа новых объектов на рынок. Сегодня средняя стоимость «квадрата» в городской черте составляет 96 тыс. рублей, на пригородных территориях — 63 тыс. рублей за кв. м.

Между тем, представители строительных компаний и аналитики дают неодинаковые прогнозы по росту цен на квартиры в данном сегменте. Пётр Буслов считает, что ждать заметных колебаний в текущем году не стоит. «Предложение на рынке по-прежнему достаточно велико, доходы населения не растут. Думаю, мы увидим умеренный рост цен в пределах инфляции. Локальное повышение стоимости квадратного метра также возможно в отдельных проектах, расположенных в низкоконтурных локациях», — отмечает он.

По мнению Катерины Соболевой, рост стоимости метра все же ожидается. Если сравнивать уровень цен лета 2016 года и текущие цены, с учетом скидок, то они пока находятся приблизительно на одном уровне. Однако действие скидок скоро прекратится, и некоторые застройщики уже анонсировали рост цен с апреля.

цифра

96 тыс.

рублей — средняя стоимость кв. метра жилья эконом-класса в городской черте

ТРЕШКИ В СДАННОМ ДОМЕ!

М
ПАРНАС

97 м² ЗА 6,8 МЛН РУБ.*

ПАРКИНГ
в подарок!



ИПОТЕКА
НА ВЕСЬ
СРОК КРЕДИТА

9,11%^{**}

* УКАЗАНА ЦЕНА ЗА ТРЕХКОМНАТНУЮ КВАРТИРУ ПЛОЩАДЬЮ 97,2 КВ. М И МАШИНОМЕСТО В ПОДЗЕМНОМ ПАРКИНГЕ ШИРИНОЙ ОТ 2,6 ДО 2,8 М В ЖК «ТРИ АПЕЛЬСИНА», 1 ЭТАП, ПРИ УСЛОВИИ 100% ОПЛАТЫ В ТЕЧЕНИЕ 5 БАНКОВСКИХ ДНЕЙ. ПРОДАВЕЦ ООО «НОРМАНН-ЦЕНТР». АДРЕС ЖК: САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, П. ПАРГОВО, УЛ. ЗАРЕЧНАЯ, ДОМ 11, КОРП. 2, СТРОЕН. 1. АДРЕС ПАРКИНГА: САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, П. ПАРГОВО, УЛ. ЗАРЕЧНАЯ, ДОМ 11, КОРП. 3, СТРОЕН. 1. ПРЕДЛОЖЕНИЕ ОГРАНИЧЕНО. АКЦИЯ «ПАРКИНГ В ПОДАРОК» ДЕЙСТВУЕТ ДО 31.03.2017, ПОДРОБНОСТИ АКЦИИ НА САЙТЕ WWW.NORMANN.RU.

** ИПОТЕКА ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ ПАО «ДОНХЛЕББАНК» (ЛИЦЕНЗИЯ ЦБ РФ №2285 ОТ 12.01.2015 Г.). ПРОГРАММА «ИПОТЕКА В НОВОСТРОЙКЕ»: СУММА КРЕДИТА ОТ 300 ТЫС. РУБ. ДО 10 МЛН РУБ. НА СРОК ОТ 7 ДО 15 ЛЕТ, ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС ОТ 10%, ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА 9,11% ГОДОВЫХ НА ВЕСЬ ПЕРИОД КРЕДИТОВАНИЯ. БЕЗ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ И ТРУДОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА СТАВКА ПО КРЕДИТУ УВЕЛИЧИВАЕТСЯ НА 1%. БЕЗ СТРАХОВАНИЯ ПЕРЕДАВАЕМОГО В ЗАЛОГ ИМУЩЕСТВА ЗАЕМЩИКА СТАВКА ПО КРЕДИТУ УВЕЛИЧИВАЕТСЯ НА 1%. ТРЕБОВАНИЯ К ЗАЕМЩИКУ И ПОДТВЕРЖДЕНИЕ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ СОГЛАСНО ТРЕБОВАНИЯМ БАНКА. ПРОГРАММА ДЕЙСТВУЕТ ПО 30.04.2017 Г. ПОДРОБНОЕ ОПИСАНИЕ НА САЙТЕ NORMANN.RU.

СТРОИМ КВАРТИРЫ ПЕРВОГО ВЫБОРА
NORMANN 13 лет с вами!

ОТДЕЛ ПРОДАЖ **648-00-11**
www.normann.ru

ПЛ. АЛЕКСАНДРА НЕВСКОГО, Д. 2, ЛИТ. Е, БИЗНЕС-ЦЕНТР «МОСКВА», 6 ЭТАЖ | СТ. МЕТРО «ПЛ. АЛЕКСАНДРА НЕВСКОГО-1», ВЫХОД К ГОСТИНИЦЕ «МОСКВА» | ПН-ПТ: 9.00 – 20.00 СБ: 11.00 – 18.00

РЕКЛАМА

Елизавета Конвей: «Комплексный девелопмент повышает статус территории»

Дарья Литвинова / На петербургском рынке недвижимости происходит размывание границ между классами жилья. «Элита» спускается в бизнес-класс, а тот, в свою очередь, активно оккупирует новые локации. Есть случаи как повышения статусности территорий, так и прорыва периферийной застройки в центральные районы города. ➔

О классовом брожении «Строительному Еженедельнику» рассказала директор департамента жилой недвижимости компании Colliers International в Петербурге Елизавета Конвей.

Фото: Никита Крючков



– Елизавета, расскажите нам о брожении элит. Теряют ли элитный статус некоторые локации, которые еще несколько лет назад безусловно считались таковыми?

– Конечно, классы мигрируют с локации на локацию. Так, если в 90-х престижными были Петроградка и «сталинки» Московского района, то, например, сегодня они спустились в бизнес-класс, и только редкие проекты могут претендовать на «элиту» при условии исключительности проекта.

С центральной части Петроградки «элита» переместилась сначала на Крестовский, а позже на Песочную набережную и Петровский остров. Причем, несмотря на скепсис отдельных экспертов, предупреждавших и Крестовскому острову классовое снижение ввиду активной застройки и появления на нем крупных объектов спортивной инфраструктуры, он и сегодня сохраняет свою привлекательность. Ну а Каменный остров – это особая категория из разряда вечных ценностей.

По-прежнему ценится и «золотой треугольник». Однако и здесь есть ряд «но». Экзотика старого фонда популярна, в основном, у приезжих, у тех, кто до конца не понимает все его прелести – износ коммуникаций, отсутствие парковок и охраны. Популярностью пользуются только редкие объекты, прошедшие сложный этап реконструкции и в которых решен вопрос безопасности и однородности – ключевых ценностей премиального сегмента.

Во все времена актуальны вид на воду и соседство зеленой зоны. Интересно, что мнения покупателей тут могут различаться. Так, москвичи, не избалованные видом на воду, тяготеют к близости зеленых зон. Например, к квартирам у Таврического сада. Иностранцы ценят историзм, и кстати, считают, что мы его не ценим совершенно, они готовы ради него терпеть даже сложные процедуры согласований. Покупатели из регионов любят центр как таковой, выбирают квартиры на набережных. Самые качественные виды в этом отношении, конечно, дает Дворцовая набережная, но предложение ограничено, а запросы покупателей часто конфликтуют с завышенными ожиданиями собственников.

Небезынтересны квартиры и на набережных Мойки, Фонтанки, канале Грибоедова, но опять же в домах, прошедших реконструкцию, с подземным паркингом, да и просто возможностью закрытой парковки.

– Появляются ли новые локации, где можно выдержать социальную однородность?

– Год назад активно заговорили о перспективах Петровского острова как основного конкурента Крестовского в связи с тем, что ряд девелоперов анонсировали новые проекты. Сейчас энтузиазм несколько снизился, появились вопросы к некоторым характеристикам заявленных там проектов. На мой взгляд, многое будет зависеть от того, какого рода проект будет

развивать на Петровском «Группа ЛСР», которая приобрела там крупный участок земли. Именно «ЛСР» накренил вектор Петровского в ту или иную сторону – «элита» или все-таки «бизнес». Кроме того, на Петровском есть пара выдающихся «пятен», которые пока никто не приобрел. Причем они качественно лучше тех, на которых уже заявлены проекты. Возможно, Петровский остров разделится в будущем на более и менее премиальные части.

– А проект «Кортрос» Royal Park может накренил вектор в нужную сторону?

– Если бы это «пятно» принадлежало кому-нибудь из петербургских девелоперов, склонных к консерватизму, возможно,

что под силу либо крупному монополисту, либо московскому девелоперу с более масштабным взглядом на вещи.

– Эксперты Colliers International упоминают понятия «Центр-2» и «Новый центр». Что это за локации?

– Новый центр – это вся территория вдоль набережных Невы и прилегающие к ним территории, а также район, который формируется вокруг станции метро «Фрунзенская». Он динамично развивается и, кстати сказать, зайти туда девелоперы с более смелыми решениями, мы могли бы получить полноценный аналог центру не только благодаря транспортной доступности, но и качеству проектов более высокого класса.

Если перефразировать известное выражение, покупатель заслуживает тот продукт, который ему предлагает девелопер

проект не получил бы такого смелого решения. Именно амбиции московских девелоперов, умение работать с форматом апартаментов, видеть перспективы места – положительно скажутся на развитии Петровского острова в целом.

– Есть ли еще абсолютно нетронутые локации, в которых возможна квартальная застройка класса «люкс»?

– Для «люкса», пожалуй, только западная часть Петровского и Каменный остров. Для экономической модели «элиты» сложнее: многое зависит от смелости и бюджета девелоперов и вовлеченности городских властей. Таких локаций две. Это восточная часть Центрального района (Центр-2), район вокруг «Невской Ратуши», где уже сейчас появляются отдельные дома. Например, довольно удачный проект Vegen Place. Другая локация – Адмиралтейский район. Он пока развивается только точно. Пример – Клубный дом Art View House от «Охта Групп».

Однако повысить статус территории может только комплексный девелопмент,

находясь, в ближайшей перспективе, думаю, не удастся. Хотя на эту территорию очень благоприятно повлиял и повлияет ЗСД.

– Есть ли, на Ваш взгляд, примеры неудачного позиционирования продукта как в отношении бизнес-класса, так и элитных проектов?

– Масса примеров псевдо-«элиты». Любую элитную локацию можно загубить типовым подходом к формированию концепции, выжиманием большей экономической эффективности из модели, разукрупнением квартирографии в пользу большего количества квартир. Также вредит классу проекта некорректная стратегия реализации: проекты, растянутые во времени, имеют риск морально устареть. Обидно, когда девелоперы скромничают, заявляя при отличной локации проект меньшей классности, с целью сократить время продаж. Но бизнес есть бизнес.

– На Ваш взгляд, консерватизм, скромность петербургских девелоперов в оценке своих проектов – благо или зло?

– Если перефразировать известное выражение, покупатель заслуживает тот продукт, который ему предлагает девелопер, потому что последний, в свою очередь, ориентируется на предпочтения покупателя. Было бы замечательно, если бы девелопер исполнял высокую миссию, предлагая покупателю новые стандарты. Резким переломом в этом отношении стал кризис 2008 года, когда за тот же миллион покупатели внезапно захотели получить больше, чем они получали раньше. Кризис поспособствовал пересмотру ценностей.

Многие девелоперы усилили состав своих команд продукт-менеджерами, стали задумываться о конкурентоспособности продукта. Впрочем, на рынке и без того есть примеры революционных решений – это «Ховард Палас», «Леонтьевский мыс», «Фонтанка, 1».

– Переезд сотрудников «Газпрома» и строительство «Лакта-центра», на Ваш взгляд, поспособствуют повышению статуса Приморского района?

– Скорее это коснется проектов, которые реализуются на береговой линии Приморского района. И вряд ли – плотно застроенной «экономом» северо-приморской части. Но у района Лакты, тем не менее, в этом отношении неплохие перспективы.

– Есть ли случаи, когда так называемая периферийная застройка прорывается в центральные районы города?

– Конечно, особенно в тех случаях, когда непрофильные девелоперы реализуют проекты в центральной локации. Проекты у Московского вокзала, дома, обступившие станцию метро «Фрунзенская». Есть примеры и в «сером поясе», и на намыве Васильевского острова. К сожалению, это становится закономерностью. И как часть Петровского уже никогда не станет элитной, так и намывные территории могут навсегда остаться в масс-маркете, если сохранить текущий тренд застройки. Опустить класс всегда легко, а совершить обратное впоследствии – практически невозможно.

Последствия экономии

Виктор Краснов / В условиях сложившейся непростой ситуации в строительной отрасли отдельные застройщики экономят на качестве материалов, что может негативно отразиться на безопасности объектов. ➔

В Петербурге прошло заседание членов Комитета по качеству при Координационном совете по развитию строительной отрасли СЗФО. Эксперты обсудили проблемы качества материалов, применяемых в строительстве, и безопасность самого строительного процесса.

Качество не на высоте

Заместитель начальника Госстройнадзора по Петербургу Вячеслав Захаров рассказал, что в 2016 году ведомством было проведено почти 5 тыс. проверок, в рамках которых было составлено 697 постановлений о нарушениях в сфере строительства, со взысканием 32 млн рублей. В текущем году уже составлено 75 постановлений на сумму более 5 млн рублей. «В целом, объем претензионной работы растет. Данная тенденция свидетельствует об ухудшении качества строительства. Правда, это касается в большей степени небольших компаний», – отметил он.

По словам Вячеслава Захарова, основные виды выявленных нарушений условно можно разделить на четыре блока. Первый из них связан с выполнением строительно-монтажных работ с отступлением от технических регламентов и проектной документации. Второй блок – это применение строителями некачественных материалов и конструкций. Третий – нарушения при проектировании, в том числе из-за низких профессиональных знаний и опыта специалистов. Последний блок нарушений связан с ошибками ведения проектно-исполнительной документации.

Управляющий партнер консалтинговой группы «Решение» Александр Батушанский уверен, что снижение качества применяемых строительных материалов



По мнению экспертов, необходимо ужесточить сертификацию стройматериалов

напрямую связано с непростой экономической ситуацией в стране. Игроки рынка пытаются экономить, что идет во вред безопасности проекта. Особенно жесткая экономия получается в строительстве по гостендерам, когда исполнитель заказа демпингует. «Кроме того, отсутствует культура строительства, которую бы компании соблюдали даже для самих себя. У одного и того же застройщика могут отличаться по качеству не только дома, но и даже подъезды», – отметил он.

Исполнительный директор Санкт-Петербургского отделения фонда «Центр качества строительства» (ООФ «ЦКС») Владимир Трофимов сообщил, что очень

часто в проектно-исполнительную документацию организации вносят правки, которые должным образом не оформляются. «Это влияет на безопасность объекта. Проверить внесенные изменения на заключительной стадии согласования документации не всегда возможно», – добавляет он.

Проблемы безопасности

Председатель территориальной (Санкт-Петербург и Ленобласть) организации профсоюза работников строительства и промышленности строительных материалов РФ Георгий Пара подчеркнул, что

на качество возводимого объекта влияет и соблюдение техники безопасности на строительной площадке. К сожалению, по его словам, некоторые застройщики пренебрегают техникой безопасности. Только по итогам прошлого года в Петербурге на стройках произошло 174 несчастных случая, 58 из которых были тяжелые, а 9 – смертельные. Причем это статистика по происшествиям, о которых было заявлено в инспекцию труда. Информация о других ЧП не выходит за пределы стройплощадки.

О качестве и безопасности строительства рассказали непосредственно и представители строительных организаций. Начальник управления строительного контроля компании «Главстрой-СПб» Алексей Бриус отметил, что искоренить ЧП на строительной площадке возможно только при четком следовании нормативно-правовой документации при надзоре над проведением работ на всех уровнях. Начальник службы управления контроля качества и строительного контроля ЗАО «Строительный трест» Виктор Шинкевич добавил, что необходимо ужесточить сертификацию строительных материалов для исключения попадания на рынок продукции низкого качества.

Председатель Комитета по качеству и безопасности строительства, президент ГК «ННЭ» Александр Орт в завершение заседания отметил, что многие проблемы качества и безопасности строительства требуют комплексного решения. Было решено, что следующее заседание Комитета по качеству пройдет в конце мая и будет посвящено вопросам экспертизы проектной документации.

КСТАТИ

С 1 июля 2017 года в России начнут действовать новые ГОСТы по кровлям. Они появились из-за появления в стране принципиально новых кровельных материалов. Они регламентируют технические характеристики материалов, методы определения стойкости к воздействию битума, града и озона. При разработке документов были учтены замечания и предложения экспертов рынка.

практика

ДДУ без макулатуры

Анастасия Лаптёнок / **Застройщики Ленобласти призывают переходить на электронную регистрацию ДДУ. В региональном управлении Росреестра уверяют, что это сократит срок регистрации до 3 рабочих дней.**

Регистрация договоров долевого участия в Ленобласти может занимать до 3 месяцев. Застройщики получают деньги дольщиков в стройку гораздо позже, чем это необходимо. В итоге все это отражается на сроках ввода жилья. Корень проблемы лежит на поверхности: в территориальных отделах Росреестра, где регистрируют сделки, не хватает сотрудников. А прием документов в бумажном виде – замедляет архивацию. Решить вопрос и оптимизировать работу Росреестра в целом поможет перевод процедуры в электронный вид, считает и. о. руководителя Управления Федеральной

службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Ленобласти Игорь Шеляков. Он возглавил управление с 1 марта этого года и ранее занимал аналогичную должность в Башкортостане. Там, благодаря популяризации опции электронной регистрации ДДУ, сделки в отдельных случаях регистрировались в течение суток. При этом, нормативные сроки для такой операции составляют 3 рабочих дня. «Если подавать пакет документов через МФЦ – регистрация по нормативам займет до 9 дней. По факту – может занять 2 недели, – приводит пример господин Шеляков. – Чтобы снизить градус напряженности, мы издали приказ №П/047 от 13 марта 2017 года, о сокращении срока регистрации прав при подаче в электронном виде до 3 рабочих дней». Услуга доступна на сайте Росреестра в разделе «Элек-

тронные услуги и сервисы». Пакет документов, поданный в электронном виде, попадает на регистрацию только после уплаты государственной пошлины. Одно из условий электронной регистрации: и у застройщика, и у дольщика должна быть электронная цифровая подпись. В Петербурге ее оформлением занимаются 17 удостоверяющих центров. В некоторых регионах ЭЦП дольщику оформляют сразу в отделе продаж. По мнению Михаила Москвина, для застройщиков, возможно, будет выгоднее за свой счет оформить ЭЦП для дольщика и оперативно направить средства в стройку, чем несколько недель ожидать регистрации договора и поступления денег. Чтобы усилить эффективность работы, в областном Росреестре провели структурные изменения. Если раньше регистрация ДДУ была распределена между territori-

альными отделами и центральным филиалом регионального Управления, то теперь основная нагрузка ляжет на центр. «Например, во Всеволожском районе есть как объективные, так и субъективные причины затягивания сроков. Объективные в том, что изначально в штате управления было меньше сотрудников, чем положено. Это в два раза увеличивало сроки. При такой большой нагрузке было сложно выдерживать сроки регистрации, – рассказывает Игорь Шеляков. – Сейчас мы будем усиливать Всеволожский отдел, перераспределим численность штата в сторону увеличения. Часть регистрационных действий аккумулируем в центральном аппарате, в отделе договоров долевого участия. Все электронные сделки пойдут через центральный аппарат, чтобы снизить нагрузку на Всеволожский территориальный отдел». Переход на электронное взаимодействие позволит сократить нагрузку на сотрудников Росреестра на четверть: 25% трудозатрат, по словам руководителя регионального

Управления, приходится на формирование пакета бумажных документов и их архивирование. «Обычно у нас было наоборот, глас вопиющего в пустыне наталкивался на реакцию – «разбирайтесь сами». Впервые не застройщики, а сам Росреестр предлагает пути совершенствования», – прокомментировал предложение Росреестра президент «ЛенОблСоюзСтроя», координатор НОСТРОЙ по СЗФО Георгий Богачёв. Проблема с долгой регистрацией права собственности актуальна и для органов власти. Растянutosть процесса во времени в итоге влияет на рейтинг региона по исполнению программы

расселения ветхого и аварийного жилья. «При расселении ветхого и аварийного жилья показатели Ленобласти по исполнению программы учитываются только после того, как переселенные в новые дома жители вступят в право собственности, – поясняет Михаил Москвин. – Наша задача – перевести и застройщиков, и муниципалитеты на подачу документов в электронном виде». По словам Игоря Шелякова, 5% регистрационной деятельности – это регистрация муниципальной собственности. «Если муниципалитеты будут подавать заявления в электронном виде, это снизит нагрузку и на МФЦ, и на Росреестр», – уверен он.

цифра

3158 ДДУ

было подано на регистрацию в электронном виде в Ленобласти в 2016 году. В Петербурге – 18 166 договоров

блог-эксперт

Пределы толерантности



Марина Агеева,
руководитель
отдела продаж
УК «Теорема»:

– Судя по реакции на нашу рекламную кампанию, петербуржцы – намного толерантнее, чем мы сегодня могли бы ожидать. На фоне ханжества и мракобесия, которые льются с ТВ-экранов, большинство горожан сохраняет чувство здорового юмора и защитный уровень «пофигизма», сберегающего психику. Мы запустили нашу рекламную серию сначала в шутку, а потом втянулись. Идеи генерирует владелец компании Игорь Водопьянов. Реализуем их сами, без помощи рекламных агентств.

Неожиданный для нас «вирусный эффект» федерального масштаба вызвала размещенная всего в паре журналов реклама о том, что в наших больших «однушках» можно жить втроем. Вектор реакции был ожидаемый, а цель – внимание к проекту – достигнута. Правда, угадать реакцию на ту или иную картинку удастся не всегда. У нас был макет «Квартиры с отделкой и без отделки». Одна и та же симпатичная девушка была изображена с макияжем и без. Мы хотели сказать, что девушка, то есть квартира, хороша и так, и так. Очень многим эта реклама нравилась, ее активно обсуждали, причем кому-то больше нравилась девушка «с отделкой», а кому-то была милее без. Но нашлись и дамы, которые писали, что эта чудесная доброжелательная реклама унижает женщин. Что ж, как говорится, красота – она в глазах смотрящего.

Бурную реакцию вызвали наши баннеры, рекламирующие «Квартиры большие и маленькие». Когда я показала эту рекламу знакомым итальянским виноделам, они смеялись как дети. Считаю эту реакцию вполне естественной для людей открытых, незакомплексованных, со свободным, спокойным и доброжелательным взглядом на жизнь. Блоггер Варламов, правда, «потоптался» на этой рекламе в своем ЖЖ, но, во-первых, бывают люди, у которых всегда все плохо – было, есть и будет, это опять же зависит от внутреннего мироощущения человека. А во-вторых, мы еще раз убедились, что рекламу заметили.

Очень долго, больше месяца, провели в переписке с юристами одной из компаний-саплайеров, когда пытались согласовать рекламный баннер «Переходи на светлую сторону». Юридических оснований для отказа не было, но партнеры пытались найти повод для отказа, то ссылаясь на фильм «Звездные войны», то на оскорбление религиозных чувств. В общем, это отдельный кейс для рекламных семинаров.

Мы уж было приготовились полгода согласовывать следующее изображение – «Прекрасный вид из окон» с полуобнаженной девушкой, лежащей у окна и смотрящей на Смольный собор. Но почему-то этот макет нам согласовали молниеносно, за полчаса.

А недавно был звонок: мужчина честно сказал, что ничего покупать не планирует, но вот сейчас стоит в пробке, все бесит, и тут – наша реклама! И вот он позвонил сказать спасибо за то, что подняли настроение, и пожелать удачи.

Откровенная реклама

Денис Кожин / В Петербурге раз в несколько лет случаются «рекламные обострения» – когда те или иные компании начинают продвигать свои продукты при помощи эпатажных роликов и билбордов. Сейчас такое обострение случилось у строительных компаний. ➔

Привлекать внимание потенциального потребителя скандальной рекламой начали еще в 1990-е годы – компаниям необходимо было выделять свой продукт в общем информационном шуме, и некоторые решили пойти таким, нестандартным по тем временам путем. Когда на рекламу обращали внимание власти и пытались ее как-то отрегулировать, продукт получал дополнительную известность. Многие в городе помнят слоган «Мои любимые пельмешки» – если бы чиновники не возмутились и не попытались запретить такую рекламу, кампания прошла бы незаметной.

Сейчас, когда конкуренция на рынке строительства обострилась, девелоперам также понадобилось выделиться из толпы. Осенью компании начали соревноваться нестандартными роликами – сначала певец Николай Басков, вместе с Филиппом Киркоровым и другими медийными персонажами, снялся к клипе, рекламирующем столичный проект «Группы ЛСР» – «ЗИЛАРТ». Маркетологи по-разному оценили эффективность такого хода, однако впервые за долгое время, если не вообще впервые для рекламы жилья, были привлечены звезды такого уровня. Затем в сети появился «вирусный» ролик «Приходи ко мне на объект» от ГК «Эталон». А дальше «креативить» начали и компании не столь крупные. Компания «Теорема» выпустила ряд рекламных плакатов «Можно жить втроем», «Просто подарили квартиру», «Большие и маленькие». Компания «ЛенСпецСтрой» повесила билборд «Двушки созрели», на котором дородная селянка держит в руках два арбуза. По эпатажному пути пошли и некоторые другие девелоперы.

Ирина Зеренкова, директор по маркетингу и продажам ЕКЕ, так объясняет действия маркетологов строительных



Эпатажная реклама набирает популярность среди застройщиков

которые относятся к намекам, лежащим «ниже пояса», достаточно легко – случаи, когда они заявили бы об оскорбленных чувствах, припомнить сложно.

«Реклама с сексуальным подтекстом была всегда. Может, в последнее время она стала появляться чаще, что связано, скорее всего, с желанием как-то выделиться на фоне достаточно однообразных предложений ипотеки и больших процентов скидок», – говорит эксперт.

Начальник отдела маркетинга ЗАО «БФА-Девелопмент» Яна Булмистре считает, что чаще всего шоковый маркетинг используют иногородние девелоперы, не учитывающие менталитет петербургского покупателя. «Безусловно, эпатажная реклама заставляет обратить на себя вни-

Вартан Погосян, директор по маркетингу Glorax Development, считает, что лишь малая часть подобной рекламы решает финальную задачу – подтолкнуть клиента к покупке. В основном она только привлекает внимание, и дальше коммуникация с потребителем должна быть построена в ином ключе. «В практике рекламного рынка есть как эффективные эпатажные кампании, так и такие, которые смогли вызвать резонанс, но не привлекли покупателей. Важно помнить о существовании невидимой черты, переступив которую, компания теряет потенциального клиента, а приобретает аудиторию, которая смотрит только рекламу – ради развлечения. Считаю, что использование элементов оригинальности или «вирусности» в рекламе допустимо, но не стоит эксплуатировать этот формат до бесконечности, а также переступать грань, отличающую остроумие от пошлости», – резюмирует эксперт.

Примечательно, что случается обратное – заказчик рекламы создает некий сюжет, без всякой задней мысли, но структуры, от которых зависит ее размещение, видят в ней что-то запретное. Инна Тарасова, руководитель отдела маркетинговых коммуникаций холдинга RBI, рассказала, что несколько лет назад в рамках кампании «Предмет гордости» для «Северного города» был придуман плакат: девочка в широкой юбочке катается на роликах, а два ежика рядом на дорожке с восторгом смотрят на нее снизу вверх. Но метрополитен этот плакат тогда не принял, аргументировав тем, что ежи заглядывают девочке под юбку. «В итоге, пришлось изменить сюжет и одеть девочку в брюки», – смеется госпожа Тарасова.

Лишь малая часть подобной рекламы решает финальную задачу – подтолкнуть клиента к покупке

компаний: «За день наши глаза видят колоссальный объем рекламы – баннеры, реклама в интернете, СМИ и т. д. Это приводит к «рекламной слепоте». То есть даже если ты заинтересован в покупке чего-либо, ты не видишь рекламу данного продукта, он терется в потоке общей информации. Эпатажная же реклама, которая набирает сейчас популярность среди застройщиков, призвана обратить на себя большее внимание, так как такой формат вызывает более острые чувства у покупателя, чем стандартное описание преимуществ или указание стоимости продукта». Впрочем, она считает, что такой формат неприемлем для сегментов «комфорт» и «бизнес», здесь покупатели выбирают компанию исходя из качества строительства, репутации, а также суммарных характеристик комплекса, которые формируют его презентабельность. Заигрывание с острым подтекстом в рекламе премиального сегмента, считает эксперт, может понизить класс объекта в глазах конечного потребителя, что естественным образом негативно отобразится на реализации.

Арсений Васильев, генеральный директор ГК «УНИСТО Петросталь», отмечает, что целевой аудиторией новостроек массового рынка являются молодые люди,

мание, но говорить о том, что она является мощным стимулом при выборе того или иного объекта недвижимости, не приходится», – полна скептицизма эксперт.

В мировой практике были случаи запрета рекламы с откровенными сексуальными намеками, но они не касались сферы недвижимости. Например, в Великобритании была запрещена реклама мороженого от компании Antonio Federici Gelato Italiano, в Канаде под запрет попали рекламные постеры общества защиты прав животных PETA, а в Австралии требовали отменить рекламную кампанию натуральной косметики LUSH.

мнение



Арсений Васильев, генеральный директор
ГК «УНИСТО Петросталь»:



– Реклама, спекулирующая на основном инстинкте, всегда обращает на себя внимание. А ведь привлечь внимание аудитории – это и есть ее основная задача. Вопрос в том, чтобы не скатиться в откровенную пошлость, хотя даже это не смущает некоторых рекламодателей. Причем понимание пошлости, уровня недопустимости разнится у людей разных поколений.

Квартиры вернулись в «Город»

Михаил Светлов / Запрет на продажу почти 600 квартир в долгостроях ГК «Город» снят. Это жилье должно поступить в продажу. От его реализации рассчитывают выручить около 2 млрд рублей, которые пойдут на достройку домов. Первые корпуса жилого комплекса на Ленинском проспекте будут сданы в I квартале этого года. ➔

О том, что запрет на регистрацию сделок по продаже почти 600 нераспроданных квартир в домах ГК «Город» снят, сообщили дольщики компании. Постановление о снятии ареста с недвижимости было подписано в Главном следственном управлении ГУ МВД по Санкт-Петербургу и Ленинградской области 28 февраля этого года, а решение об этом было принято чуть ранее на совещании по проблемам ГК «Город» у полномочного представителя Президента РФ в СЗФО Николая Цуканова.

Получить комментарии в Следственном управлении и у представителей ХК «Эра», которая достраивает дома «Города», не удалось. Но активистка группы дольщиков ГК «Город» Алла Андреева сообщила, что все выведенные из-под ареста квартиры возвращены юристам, входящим в группу «Город». «Общая стоимость этого имущества оценивается в 2 млрд рублей. Деньги от его продажи должны пойти на достройку домов. Но, к сожалению, у нас нет уверенности, что эти активы будут использованы по назначению», – говорит Алла Андреева.

Знает о снятии ареста с недвижимости и дольщица Наталия Бурмистрова: «Да, у нас есть эта информация. И мы очень этому рады. Всего для завершения проблемных проектов ГК «Город» требуется около 9 млрд рублей. А у подрядчика каждая копейка на счету. Из кредитной линии в 3 млрд рублей, которую для завершения строек открыл застройщику банк «Санкт-Петербург», израсходовано уже 1,5 млрд рублей».

Заместитель председателя Комитета по строительству администрации Санкт-Петербурга Евгений Барановский также подтвердил, что решение о снятии запрета



Фото: Никита Чернов



Всего для завершения проблемных проектов ГК «Город» требуется около 9 млрд рублей

с квартир принято, но подчеркнул, что не может дать комментарии по квартирографии и самой процедуре вывода имущества из-под ареста, в частности, по срокам ее завершения. «Работа по достройке домов ГК «Город» идет полным ходом. По корпусам 6А и 7А ЖК «Ленинский парк» мы вышли на финишную прямую. На площадке работают 900 человек. Идет подготовка к сдаче, которая по графику должна состояться в I квартале 2017 года», – сообщил Евгений Барановский.

Речь идет о завершении трех проектов жилых комплексов ГК «Город»: «Ленинский парк» (на 2,6 тыс. квартир),

«Прибалтийский» (более 1 тыс. квартир) и «Морская звезда» (более 1 тыс. квартир). То есть квартир ждут более 3 тыс. дольщиков. Эти дома обещали сдать еще в 2013 году. Компания продала в них около 90% от общего числа квартир. Однако с 2014 года все стройки встали. В 2015 году суд принял решение об аресте по подозрению в мошенничестве председателя совета директоров группы компаний «Город» Максима Ванчугова (он арестован, и срок его содержания в СИЗО был продлен до 1 июня 2017 года).

С лета 2016 года достройкой проблемных домов ГК «Город» занимается

ХК «Эра», где 70% долей принадлежит Артёму Маневичу, сыну Михаила Маневича, бывшего вице-губернатора Петербурга. Его на роль куратора проблемных объектов выбрали представители Смольного и банка «Санкт-Петербург», который выступает санатором ГК «Город» и финансирует достройку домов под залог земли ГК «Город» в Каменке площадью 50 га. Эту землю оценили в 8 млрд рублей, и уже подписаны предварительные договоры о ее покупке через Российский аукционный дом с тремя городскими девелоперами. Окончательно сделки будут закрыты после 15 августа, когда будет скорректирован ППТ квартала и высота застройки участка увеличится почти в три раза. Без этого экономика проектов на данной территории бизнесу не интересна.



кстати

Между тем, у самого Артёма Маневича возникли проблемы. Сначала иски о банкротстве получили его компании, которые занимаются инженерным строительством. А в феврале Сбербанк подал иск о личном банкротстве бизнесмена из-за долгов по кредитам его фирм, где он был поручителем. Первое заседание по делу о личном банкротстве назначено на 31 марта. Его исход может усложнить достройку проблемных домов ГК «Город». Юристы говорят, что Сбербанк может попытаться по решению суда получить в управление доли в компаниях должника и наложить арест на его землю. Чтобы избежать этих рисков, для ГК «Город» могут найти другого владельца. На этом настаивают и дольщики. Но пока никаких решений по этому поводу не принято.

Защита обманутых застройщиков

Анастасия Лаптёнок /

В Тосненском районе Ленинградской области создан прецедент: застройщик, построивший два дома с обманутыми дольщиками, не может получить доступ к полагающимся ему земельным участкам. Такая история впервые случилась в российской практике. Если ситуация не разрешится, это может стать дурным примером для других застройщиков и отвлечь их от участия в завершении проблемных объектов.

Компания ООО «Пульсар» в 2008 году взялась достроить в городе Тосно два дома с 222 обманутыми дольщиками. Взамен застройщик получал от ЖСК «ТосноСтрой», объединившего дольщиков, шесть земельных участков. Так как на этих участках еще находились частные дома, то для консолидации земли «Пульсару» нужно было еще и расселить их за свой счет. При этом, по договору о совместной деятельности,

использовать эти участки застройщик мог только после завершения строительства проблемных домов. Взяв 350 млн кредитных средств, «Пульсар» к 2011 году сдал первый дом и к 2014-му – второй. Все 222 дольщика получили квартиры. Шесть участков в Пятом микрорайоне Тосно были расселены. Затраты составили около 80 млн рублей. Возместить затраты предполагалось продажей квартир в домах, построенных на предоставленных участках. Часть квартир планировалось реализовать в рамках программ расселения ветхого и аварийного жилья и «Жилье для российской земли». Инвестором строительства должно было выступить областное Агентство ипотечного жилищного кредитования (ЛеноблАИЖК). Агентство на 100% принадлежит Правительству 47-го региона и в 2017 году получило дополнительные 220 млн рублей на развитие. «Мы высказали свою

позицию документально, «подставив свое финансовое плечо» в виде ЛеноблАИЖК, – прокомментировал заместитель председателя Правительства Ленобласти Михаил Москвин. – Чтобы довести ситуацию до логического конца и выполнить все обязательства перед всеми сторонами». Но в октябре 2016 года стало известно, что «ТосноСтрой» ведет переговоры со сторонними инвесторами и не собирается передавать участки застройщику. «У нас подготовлен договор на ведение хозяйственной деятельности на этих участках между ЖСК и АИЖК. Мы направили проект договора «ТосноСтрой». Но они рассматривать какие-либо варианты отказались. Мы попросили подготовить и озвучить ответ: готов ли ЖСК передать земельные участки для возведения дома?» – прокомментировал гендиректор ЛеноблАИЖК Евгений Рафалёнок. Председатель правления ЖСК «ТосноСтрой» Игорь

Сергеев внятного ответа на предложение не дал. По данным юридической службы ЖСК, ООО «Пульсар» предъявило к «ТосноСтрой» два требования: возместить некие расходы, заплатить проценты за пользование чужими денежными средствами и возместить упущенную выгоду. Или уступить все участки третьему лицу – фирме, аффилированной с застройщиком. Последнее как раз и смутило правление кооператива. На что гендиректор ООО «Пульсар» Вячеслав Лисица заявил, что готов исключить третье лицо из сделки. Цель – получить участки. Игорь Сергеев утверждает, что участки были переданы от застройщика кооперативу по договору купли-продажи,

а на достройку домов «Пульсар» собирал дополнительные средства с дольщиков (около 52 млн рублей). Представители дольщиков отрицают, что с них взымались дополнительные средства на достройку, озвученная сумма, по их словам, предназначалась на отделку квартир. По итогам совещания у зампреда Михаила Москвина, было предложено два пути разрешения конфликта: заключение трехстороннего договора между ЖСК «ТосноСтрой», ЛеноблАИЖК и ООО «Пульсар» для застройки участков или суд. Время подумать над ответом правлению кооператива оставили до понедельника, 27 марта. «Мы получили ситуацию,

повторения которой на других объектах хотели бы избежать. Сейчас мы достраиваем не один проблемный объект, предлагая застройщикам что-то взамен, некую «морковку» в будущем, – комментирует Михаил Москвин. – Но если мы будем лишать инвесторов «морковки», то не сможем достраивать подобные объекты». Добавим, в настоящее время в Ленобласти ведутся поиски инвесторов для нескольких «долгостроев» с обманутыми дольщиками. Самый заметный из них – ЖК «Ванино» в Ломоносовском районе. Найти застройщика для него не могут уже полгода. Компания «Навис», ранее выражавшая интерес к объекту, вышла из переговоров.



кстати

«Потребительский экстремизм» в сфере жилищного строительства становится трендом. Поправки в 214-ФЗ фактически расширяют возможности дольщиков банкротить застройщиков за просрочку сроков ввода

дома в эксплуатацию на несколько дней. Часто за дольщиками стоят юридические фирмы, специализирующиеся на подобных исках. Их цель – не получить квартиру, а добиться денежной компенсации от строительной компании.

НОВОСТИ

Коллективная ответственность

Ольга Кантенирова / С июля 2017 года члены СРО начнут заключать договоры со страховщиками и в случае невыполнения обязательств по госконтракту должны будут возместить убытки заказчику.

Как будет применяться этот механизм на практике, обсудили в минувший понедельник участники круглого стола «Страхование гражданской ответственности обеспечения выполнения договорных обязательств в соответствии с требованиями 372-ФЗ». Мероприятие состоялось по инициативе Союза страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада и Союза строительных объединений и организаций.

Председатель Комитета по страхованию и финансовым инструментам НОСТРОЙ Никита Загускин сообщил, что за 2016 год в России в сфере строительства была заключена 151 тыс. госконтрактов на общую сумму 1,9 трлн рублей. Однако у СРО практически отсутствовал механизм регулирования деятельности своих членов в рамках исполнения госконтрактов. «В связи с этим НОСТРОЙ рассматривает этот вид страхования как возможность осуществления такого рода контроля», – сказал господин Загускин. Так, решение о страховании ответственности должно быть принято на общем собрании членов СРО. Если оно станет положительным, то каждый член СРО обязан будет заключить договор страхования до начала выполнения работ. Этот договор надо закрепить подписями двух сторон – члена СРО и страховой организации. В случае, если строительная компания не выполнит свои обязательства или сделает это ненадлежащим образом, она будет обязана возместить заказчику убытки. Факт наступления страхового случая может быть подтвержден только по решению суда. Возмещению подлежат оплаченный аванс или его часть, затраты на проведение новой конкурсной процедуры и прочее.

Для удобства и экономии времени НОСТРОЙ разработал проект типового договора страхования риска ответственности за нарушение членом СРО условий госконтракта. Так, в него будут включены два вида страхования: риска неисполнения договора и финансовых рисков членов СРО. Эксперты уверены – страхование финансовых рисков является наиболее удобным с точки зрения гарантирования имущественных интересов всех членов саморегулируемой организации и заказчиков. В этом случае заказчику будет возмещаться реальный ущерб из компенсационного фонда обеспечения договорных обязательств СРО (в размере не более одной четверти фонда), а обязательства членов по внесению дополнительных взносов в этот компенсационный фонд застрахованы. Если выбирать только страхование риска неисполнения договора, то заказчик после получения страховки все равно обратит взыскание на компенсационный фонд возмещения вреда, и члены СРО будут вынуждены пополнять его из собственных средств, неся убытки. Это объясняется тем, что страховые организации не страхуют обязательства по договорам в полном объеме.

Фото: Никита Крючков



Библиотечный долг

Максим Еланский / Окружной арбитраж не поддержал банкротящуюся компанию «Невисс-Комплекс» в длительном споре, касающемся строительства второй очереди Российской национальной библиотеки.

Арбитражный суд Северо-Западного округа на прошлой неделе не поддержал кассацию ООО «Невисс-Комплекс» на решение судов нижних инстанций по тяжбе с ФГБУ «Северо-Западная Дирекция по строительству, реконструкции и реставрации». Истец требовал от ответчика выплаты 410 млн рублей за генподрядные работы на строительстве второй очереди Российской национальной библиотеки, а также расторжения договора с новым генподрядчиком объекта – ООО «Меандр».

Расширенное заключение кассационного суда еще не опубликовано. Ранее в судебных решениях отмечалось, что «факт нарушения прав и законных интересов истца в связи с проведением оспариваемых торгов не усматривается. Обстоятельства рассматриваемого дела позволяют сделать вывод о том, что никакой правовой и фактической цели при подаче рассматриваемого иска истец достигнуть не может».

Напомним, в 2009 и 2010 году РНБ и «Невисс-Комплекс» заключили госконтракты на 1,2 и 2,2 млрд рублей на строительство 11-этажного здания книжного фонда у станции метро «Парк Победы», рядом с основным зданием библиотеки. Работы должны были закончиться до конца 2011 года, однако подрядчик вышел за рамки данного срока. Строительство

было заморожено в 2012 году, с уровнем готовности объекта 90%. В 2013 году РНБ решила расторгнуть контракт с подрядчиком и вернуть сумму неотработанного аванса. Строительная компания заявила, что предоставленных средств на возведение фондохранилища ей не хватило и она даже вложила собственные 500 млн рублей в завершение строительства объекта. С 2014 года начались длинные судебные разбирательства сторон.

Между тем, после разрыва контракта на строительство библиотеки проблемы у когда-то ведущей реставрационно-строительной компании города только начались. В середине 2015 года руководитель организации Александр Швирикасов был признан пособником хищения средств при переезде Центрального военно-морского музея (ЦВММ) с Большой Морской в новое здание на площади Труда. Бизнесмена приговорили к трем годам лишения свободы. В прошлом году в «Невисс-Комплекс» было введено конкурсное банкротное производство. Долг компании перед кредиторами составляет более 150 млн рублей. В настоящее время телефон организации не отвечает, сайт «Невисс-Комплекс», вероятнее всего, перепродан, так как на нем размещаются объявления об эскорт-услугах.

Юрист компании «Арбитр Северо-Запада» Елена Ивкина полагает, что иски о требованиях к структуре Минкультуры подавали представители конкурсной администрации «Невисс-Комплекса». «Компания может обжаловать решение кассационного суда в Верховном суде. Но это будет сложно, с учетом репутационной истории данной организации», – считает эксперт.

Отметим, что в настоящее время РНБ и без конфликта с экс-генподрядчиком находится в эпицентре конфликта. Предполагается, что ее могут объединить с Российской государственной библиотекой в Москве. Общественность протестует против слияния. Правда, в Министерстве культуры РФ заявили, что пока не рассматривают объединение Ленинки и РНБ.

цифра

3,4 млрд

рублей – общая стоимость контрактов, заключенных с «Невисс-Комплекс» на строительство второй очереди РНБ

тендеры

АО «Аэропорт «Пулково» объявило конкурс на реставрацию перрона №3 в аэровокзальном комплексе «Пулково 2». В настоящее время он используется как резервная площадка, принимающая суда деловой авиации во время крупных мероприятий уровня ПМЭФ. Площадь перрона составляет 239,9 тыс. кв. м, он рассчитан на 35 воздушных судов. Согласно техзаданию, реконструкция должна включать разборку существующих покрытий, демонтаж старой и устройство новой водосточно-дренажной системы, замену существующего дренажного слоя, удаление обводненных сильнопучинистых грунтов,

устройство нового искусственного основания и нового твердого искусственного покрытия. Стоимость работ определена в сумму 1,85 млрд рублей. Заявки на конкурс принимаются до 4 апреля 2017 года, его итоги подведут через два дня.

АО «Средне-Невский судостроительный завод» ищет подрядную компанию, которая проведет строительно-монтажные работы на территории организации в Колпинском районе. Строительно-монтажные работы необходимы для технического перевооружения производства и реконструкции судопусковых устройств. В задачи исполни-

теля входит и разработка рабочей документации. Стоимость контракта составляет 2,2 млрд рублей. Прием заявок продлится до 29 марта текущего года, итоги подведут 31 марта. Договор заключается до 31 декабря 2017 года.

Федеральная антимонопольная служба по Петербургу приостановила ход конкурса с ограниченным участием на реставрационный ремонт дворцовых конюшен в Петергофе. Причиной стала жалоба петербургского ООО «Архитектурное Бюро «Берая». Заявитель счел описание предмета закупки необъективным. Напомним, конкурс был

объявлен в феврале 2017 года. Начальная цена договора составляла 409,7 млн рублей. Заказчик – филиал ФГБУК «Агентство по управлению и использованию памятников истории и культуры» по СЗФО.

Законодательное собрание Санкт-Петербурга информирует о конкурсе на реставрацию въездных ворот в Большой двор. Техзадание предусматривает демонтаж створок и реставрацию их в условиях мастерской. Максимальная цена контракта составляет 11,7 млн рублей. Прием заявок продлится до 17 апреля текущего года, победитель определится 24 апреля.

Взять взаймы

Виктор Краснов / В условиях вынужденной производственной экономии в строительной отрасли растет востребованность аренды опалубки и опалубочного оборудования. ➔

По данным экспертов строительной отрасли, за последние два года доля рынка аренды спецтехники, вспомогательного оборудования и конструкций выросла. В том числе стала более востребованной аренда опалубки и опалубочного оборудования.

Бережливое производство

Специалисты напоминают, что аренда опалубки как услуга начала распространяться чуть более десяти лет назад, в период строительного бума. Ускорение эта тенденция получила после кризиса 2008 года. В настоящее время данную услугу предоставляет значительная часть всех производителей опалубки.

Генеральный директор ООО «ПЕРИ» Харийс Чика отмечает, что на данный момент примерное соотношение покупки и аренды опалубки, исходя из практики PERI, составляет 50/50. Сам же выбор того или иного формата приобретения вспомогательного элемента зависит не от компании клиента, а от проекта. Обычно в собственность приобретают типовой набор опалубки, а арендуют – системы для нестандартных конструкций.

По оценке исследовательской компании Research.Techart, соотношение в пользу аренды на российском рынке опалубки уже 60%. В западноевропейских же странах доля аренды составляет 75-80%. В России переход на аренду в большей степени обусловлен вынужденной экономией, в Европе – развитыми стандартами бережливого производства.

«Надо рассматривать рентабельность строительных работ, дальнейшее использование опалубочного оборудования, наличие складских помещений для хранения и ремонта, – отмечает директор по маркетингу компании «Руслесэкспорт» Юлия Петахина. – Если срок строительства с использованием опалубки более 5-6 месяцев, то выгоднее покупать, в противном случае – брать в аренду. Приобретая оборудование для монолитного строительства, надо учитывать соотношение цены, технические характеристики и удобство в эксплуатации».

В компании PERI рассказывают, что аренда опалубки более выгодна, когда, например, монолитное строительство – не основной вид деятельности заказчика. Кроме того, выбор в пользу аренды более очевиден, когда для строительства жилого дома используется один набор опалубки и лесов для стандартных этажей



Оборудование доставляется по графику к началу определенного этапа строительства

и нужен дополнительный для подземных помещений меньшей высоты. При этом в дальнейшей работе второй набор использоваться не будет. Еще один плюс аренды в том, что оборудование доставляется по графику к началу определенного этапа строительства. То есть весь объем всегда находится в работе, нет необходимости хранить незадействованную часть на площадке и можно считать, что аренда технологичной опалубки повышает культуру строительного производства.

монолитных работ проводится обучающий курс по технологии применения опалубки.

Цена вопроса

По словам Юлии Петахиной, стоимость одного квадратного метра стеновой опалубки в полной комплектации варьируется от 6,5 тыс. рублей и выше, у российских производителей. На стоимость опалубки влияет очень много факторов: универсальность, технические

«Такой же принцип при выборе опалубочного оборудования в аренду. Взяв бывшую в употреблении опалубку с низкими прочностными характеристиками, плохой геометрией, придется, возможно, заплатить большую неустойку на отбракованные элементы, а также получить на объекте бетонную поверхность, не соответствующую ГОСТу. Соответственно, качественное оборудование в аренде стоит дороже», – делает выводы Юлия Петахина.

Специалисты советуют: выбирая опалубочное оборудование, лучше отдавать предпочтение продукции известных производителей. При покупке его стоимость может быть намного выше и оказаться попросту «неподъемной» для строительной компании, а вот стоимость аренды будет отличаться не так уж и сильно, поэтому здесь на первый план выходят надежность и ремонтпригодность. Условия аренды – еще один немаловажный фактор. Например, серьезные поставщики дают гарантию на предоставляемую в аренду опалубку.

Напомним, ранее отдельные игроки рынка отмечали, что стоимость аренды составляет в среднем 15% в месяц от стоимости покупки нового оборудования. При заключении договора взимается залог, составляющий в среднем два месячных платежа, или 30% стоимости нового оборудования. После истечения срока аренды компания-оператор удерживает стоимость утраченных и поврежденных элементов исходя из их текущей цены и забирает оборудование.

Между тем, отмечают эксперты Research.Techart, сейчас начинает распространяться еще одна модель использования опалубки, а именно лизинг. В отличие от аренды, в конце срока действия договора опалубка или опалубочное оборудование остается у заказчика или выкупается им по остаточной стоимости, если таковая определена. Лизинг также помогает строительным организациям не привлекать к покупке оборудования существенные оборотные средства.

справка



Объем рынка строительных и сопутствующих материалов в РФ по итогам 2016 года сократился на 10% по сравнению с показателем 2015 года – до 1,068 трлн рублей. По прогнозам аналитиков, российский рынок стройматериалов, как и вся строительная отрасль, будет восстанавливаться умеренными темпами, со средним показателем роста 2-3% в год. Отметим, что в январе текущего года, в соотношении с аналогичным месяцем предыдущего года, объемы производства не изменились.

Если срок строительства с использованием опалубки более 5-6 месяцев, то выгоднее покупать, в противном случае – брать оборудование в аренду

Безусловно, отмечают в PERI, к арендованному материалу нужно относиться должным образом, тем более, что в работе опалубка неизбежно теряет первоначальный вид и деформируется. Поэтому встает вопрос правильности эксплуатации. И арендатор, и арендодатель заинтересованы в сохранности и целостности систем. Поэтому перед началом

нагрузки, количество комплектующих и удобство использования. Нельзя покупать оборудование по заниженной цене, потому что удешевление происходит за счет понижения прочностных характеристик, и в результате – быстрая потеря эксплуатационного срока службы и возведение некачественной бетонной поверхности.

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

3 апреля - Саморегулирование - Рубрика: Энергетика и инженерная инфраструктура - Технологии и материалы: Фасады - Приложение: Финансы и страхование	17 апреля - Спецвыпуск к «ИнтерСтройЭкспо-2017» - Опрос к форуму «ИнтерСтройЭкспо» - Технологии и материалы: Сухие строительные смеси - Градостроительство и архитектура - Загородная недвижимость
10 апреля - Жилье - Реставрация - Технологии и материалы: Добавки в бетоны	24 апреля - Новости Санкт-Петербурга - Коммерческая недвижимость - Рубрика: Энергетика и инженерная инфраструктура - Технологии и материалы: Гидроизоляция

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

СТРОИТЕЛЬНЫЙ

Универсальная система DUO
Легкая опалубка из композитного материала для стен, колонн и перекрытий

PERI

ООО «ПЕРИ»
Опалубка
Строительные леса
Фанера
Оснастка
Тел. +7(812)325-72-44
stpeter@peri.ru
www.peri.ru

- Универсальная в эксплуатации
- Простая в обращении
- Удобная в обслуживании
- Экономичная по цене

РЕКЛАМА

Свидетели эпохи: 2003 год

Ольга Фельдман / «Строительный Еженедельник» продолжает серию публикаций, приуроченных к своему 15-летию. В этот раз мы вспоминаем год 300-летия Петербурга, ознаменованный и началом губернаторства Валентины Матвиенко. ➔

Год начался с запуска масштабного проекта – строительства Юго-Западных очистных сооружений. Возведение этого объекта имело давнюю историю, первые работы начались в еще в 1986 году, и изначально объект планировалось сдать в эксплуатацию в 1991-м, однако строительство сильно затянулось, и в 1995 году из-за нехватки финансирования работы были приостановлены. Строительство возобновилось в начале 2003 года благодаря договоренности о государственно-частном партнерстве с участием строительных компаний, администрации Санкт-Петербурга и правительств ряда скандинавских стран, заинтересованных в обеспечении экологической чистоты акватории Финского залива. Ввод очистных сооружений в эксплуатацию состоялся в сентябре 2005 года в присутствии Президента России Владимира Путина.

Город с большой помпой готовится отметить свое 300-летие. Практически еженедельно город навещают высокие правительственные комиссии с целью осмотра юбилейных объектов. Наиболее часто посещают чиновники стройплощадку Ладужского вокзала (он должен быть готов к маю 2003-го) и шахту метро-строения, где идут восстановительные работы на аварийном участке Кировско-Выборгской линии. За неделю до торжества Госкомиссия приняла объекты юбилейного списка, в том числе Константиновский дворец, Ладужский вокзал и восстановленную линию метро.

Плодятся новые агентства по развитию территорий. ОАО «ДМД» планирует развивать территории у Варшавского вокзала, который к тому времени окончательно утратил свое значение. Территорию предлагалось изменить весьма радикально. В частности, Варшавский вокзал превратить в многофункциональный комплекс, а Измайловский проспект – продолжить и связать пешеходной зоной со станцией метро «Фрунзенская». Агентству предстояло решить вопрос вывода промышленных предприятий и демонтажа железнодорожных путей.

Планируемое преобразование этой территории в будущем было реализовано, хотя и в несколько меньших масштабах. В главном здании вокзала в 2006 году компанией «Адамант» был открыт торговый комплекс «Варшавский экспресс» (в 2014-м году он прошел реконцепцию и превратился специализированный дисконт-центр). А на территории между Московским проспектом и Митрофаньевским шоссе с начала 2010-х



годов началось активное жилищное строительство. Один за одним выросли жилые комплексы компаний ААГ, «Лемминкяйнен Рус», «Меридиан-Девелопмент» и др. В 2016 году компания «ЛенСпецСМУ» объявила о начале масштабного проекта на 18 тысяч жителей – ЖК «Галактика». Он будет реализован на территории бывшей Варшавской железной дороги.

Продолжаются «архитектурные фуэте» на второй сцене Мариинского театра. Международный архитектурный конкурс на создание Мариинки-2 был объявлен в начале 2003 года. В июне объявили победителя, им стал французский архитектор Доминик Перро. Однако отношения

Дан старт реализации соглашения между Правительством Москвы и Администрацией Санкт-Петербурга о совместной деятельности по развитию экономики Северной столицы. Для этого в городе начала работать «Московская инвестиционно-строительная компания». Основной ее задачей станет привлечение в Петербург инвестиций для строительства не менее полумиллиона квадратных метров жилья в год, за счет чего предполагается решать проблему реновации петербургских «хрущевок». Строители Северной столицы возмутились по поводу данной инициативы и объявили, что потенциала петербургского строительного комплекса

Первым делом новый губернатор заявила, что до сих пор в городе не было осмысленной градостроительной политики

между французом и заказчиком не заладились, и после многочисленных скандалов в январе 2007 года контракт будет расторгнут.

При большом стечении народа в Кудрово заложен первый магазин IKEA на Северо-Западе. Свидетели события, глядя на огромную лужу на обочине Мурманского шоссе, с трудом могли представить себе, что уже в декабре 2003 года здесь откроется магазин, который впоследствии приобретет огромную популярность у горожан.

рах высшего должностного лица Санкт-Петербурга». О намерении участвовать в губернаторских выборах заявила полпред Президента РФ в СЗФО Валентина Матвиенко, которая и займет этот пост в октябре. Первым делом новый губернатор заявила, что до сих пор в городе не было осмысленной градостроительной политики, и поэтому новая администрация активизирует работу над градостроительным регламентом.

Губернатор формирует новую команду. Так, в ноябре Комитет по строительству возглавил бывший вице-президент «Группы ЛСР» Евгений Яцышин. Спустя два года Валентина Матвиенко стала им недовольна, обвинив в снижении темпов развития отрасли, и Яцышина сменил Роман Филимонов.

Городское Правительство вводит новую схему распределения земель под застройку, прекращает существование инвестиционно-тендерная комиссия (ИТК). Вопросы, касающиеся предоставления земельных площадей под застройку, отныне будут решаться в результате тендера. По проектам, носящим социальный характер, и некоторым другим Правительство города будет выносить решения коллегально. По мнению губернатора Валентины Матвиенко, «ИТК сыграла свою роль на определенном этапе, но теперь необходимо менять устаревшую схему для более эффективной работы».

КСТАТИ

С 2003 года и по сей день «Строительный Еженедельник» выступает постоянным генеральным информационным партнером Съезда строителей Санкт-Петербурга, который впервые был создан именно в 2003 году. С этого года газета начинает организацию и проведение собственных деловых мероприятий – конференций, круглых столов, семинаров и т. п. по актуальным темам развития инвестиционно-строительного комплекса. Выпуски англоязычной версии издания Constructional Weekly регулярно отправляются на международную инвестиционную выставку MIPIM. «Строительный Еженедельник» становится постоянным генеральным информационным партнером выставки «ИнтерСтройЭкспо». Профессиональный подход и качественная работа позволяют газете «Строительный Еженедельник» стать первым победителем конкурса «Строитель года» в номинации «Специализированное строительное издание».

КРУГЛЫЙ СТОЛ
31 марта 2017
14:00–15:00

Место проведения: Санкт-Петербург,
Петербургское шоссе, 64/1,
КВЦ «Экспофорум», зал «Новостройки»

Для участия приглашаются руководители и специалисты
компаний-застройщиков, юристы, риэлторы,
представители банков, участники и посетители
выставки «Ярмарка недвижимости».

16+

По вопросам участия в заседании
обращаться в редакцию газеты
«Строительный Еженедельник»

Регистрация обязательна:
(812) 605-00-50, pr@asninfo.ru

Строительный

«Паркинг – как объект
недвижимости и инвестиций»

Заседание состоится в рамках выставки «Ярмарка недвижимости»

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ:

- Изменения в законодательстве, касающиеся паркингов как самостоятельного объекта недвижимости. Процедура оформления в собственность и регистрация машино-мест;
- Структура предложения рынка паркингов в Петербурге – машино-места в жилых комплексах и отдельно стоящие здания. Разброс цен и динамика продаж за последний год;
- Условия и схемы приобретения паркингов, обзор ипотечных программ;
- Выгодно ли инвестировать в паркинги? Стоимость паркинга на разных этапах строительства, сроки окупаемости.

Итоги будут опубликованы в газете «Строительный Еженедельник» и на новостном портале «АСН-инфо» asninfo.ru

Реклама

Не забыть поздравить с Днем рождения!

28 марта

Заренков Вячеслав Адамович,
генеральный директор Группы компаний «Эталон»

29 марта

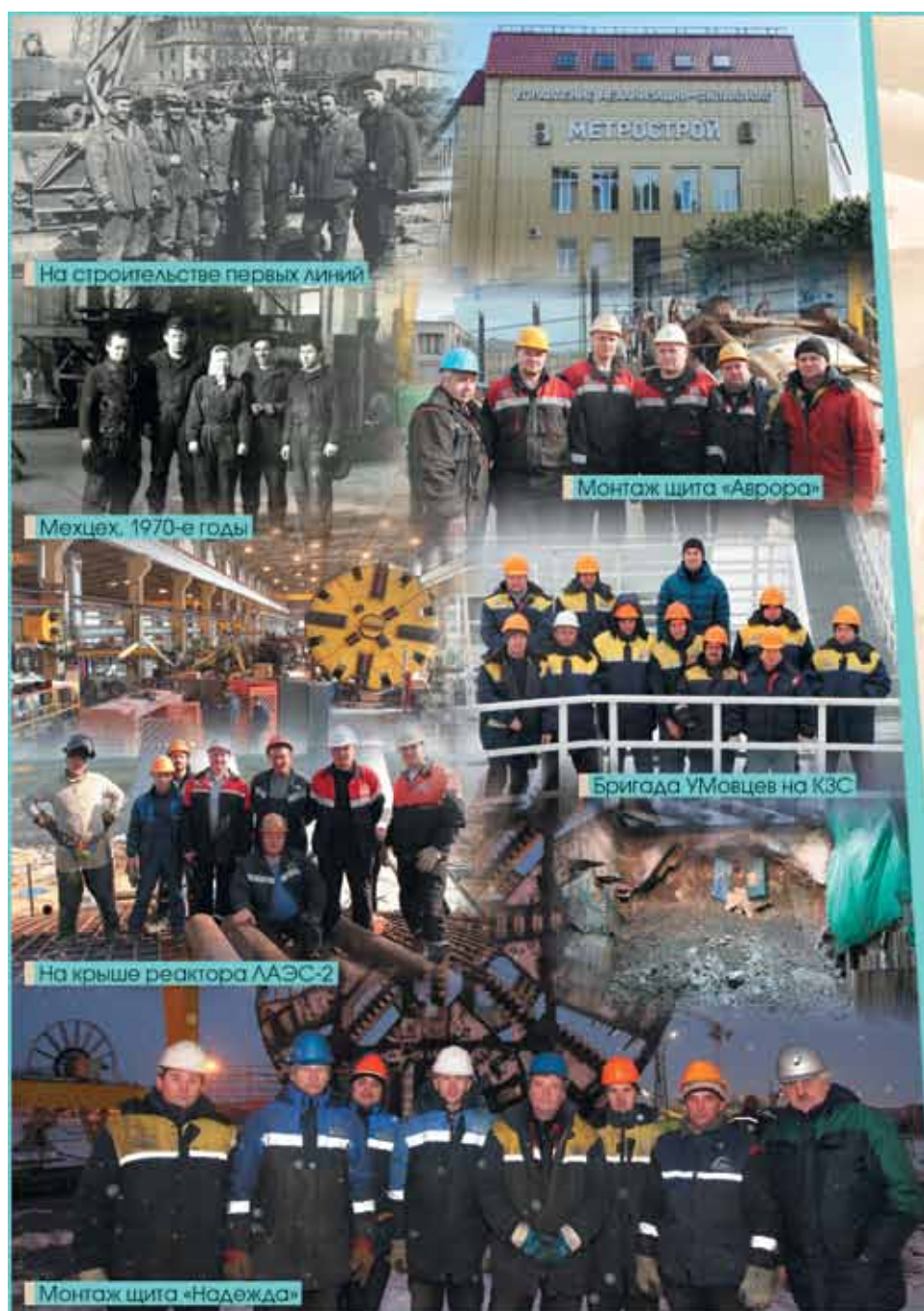
Виктор Николаевич Левенец, генеральный директор ООО «ПромПроект»

2 апреля

Сергей Павлович Большаков,
генеральный директор АО «Проектный институт №1»

Подробную информацию смотрите на сайте www.asninfo.ru

Строительный



Уважаемый Валерий Дмитриевич! Дорогие коллеги – работники Управления механизации – филиала ОАО «Метрострой»!



**Примите от всех петербургских метростроителей
поздравления с 70-летием со дня основания вашей
славной организации!**

70 лет назад, в момент возобновления строительства метро в послевоенном Ленинграде, в Ленметрострое была создана Контора Электро-Механо-Монтажных Работ и Проката Оборудования (КЭММРПО). У основания Конторы стояли легендарные метростроители, люди, закаленные Великой Отечественной войной, имеющие призвание строить метро. Для метростроителей – это настоящие герои, пример для подражания всем поколениям: Космодемьянский, Солдатов, Вискне, Дубравин, Старков...

Все технические достижения на счету «Метростроя» – это результат работы КЭММР, впоследствии КЭПРО, сегодняшнего Управления механизации. Ленинградские щиты на строительстве первой линии метрополитена, тюбингоукладчики и электровозы, ясиноватские щиты, которым принадлежит рекорд скоростной проходки, не превзойденный до сих пор, «Виктория», построившая тоннели-дублеры на участке «Лесная» – «Площадь Мужества»...

Совсем недавно УМовцы освоили совершенно новый для всего мирового тоннелестроения метод строительства наклонных ходов. В грамотных и любящих свое дело руках гидравликов, операторов, электромехаников УМа многоотная «Аврора» «играючи» сооружала тоннели длиной 80-100 метров, проходя сквозь самые сложные слои петербургской земли. И именно УМовцы ведут сейчас проходку второго в Петербурге двухпутного тоннеля с помощью еще одной уникальной машины с символичным и красивым именем «Надежда».

Всегда на передовой, участники всех без исключения строек «Метростроя», сегодняшние УМовцы – достойные последователи легендарных руководителей организации – В. А. Космодемьянского, Н. М. Филиппова, В. Г. Батурина. В Кронштадте, эксплуатируя Комплекс защитных сооружений, в Сосновом Бору на строительстве ЛАЭС-2, на стадионе в западной части Крестовского острова – везде УМовцы несут свою вахту, честно и добросовестно выполняя свою работу под управлением талантливого инженера и руководителя – Валерия Дмитриевича Кузнецова.

Сегодня от работы УМа зависит очень многое, и коллектив успешно выполняет поставленные перед ним задачи. Дорогие коллеги, поздравляем со славным юбилеем и желаем еще множества трудовых побед на благо нашего прекрасного города!

РЕКЛАМА

Уважаемый Валерий Дмитриевич!

**От всей души поздравляем Вас и весь коллектив
с 70-летием УМ «Метрострой»!**

Ваше управление – движущая сила «Метростроя», благодаря Вашей работе город живет активно и динамично. Высокая компетенция и богатый профессиональный опыт сотрудников УМ «Метрострой» – залог надежности и качественной работы оборудования, необходимого для решения стратегических задач городской инфраструктуры.

Желаем Вам сохранять уровень профессионализма на высоте, успешно достигать поставленных задач, корпоративных и личных. Бодрости, оптимизма и верных друзей!

Коллективы ЗАО «Железобетонные Конструкции и Детали»
и ООО «Тоннельный отряд-4»
в лице генерального директора Николая Алексеевича Зубова



РЕКЛАМА

Уважаемые друзья! Примите наши искренние поздравления с 70-летием УМ «Метрострой»!

**В этот торжественный день примите благодарность
за добросовестный труд!**

**Крепкого вам здоровья, сохранения производственных традиций,
направленных на развитие городского метрополитена,
осуществления планов и уверенного взгляда в будущее!**

Праздничного вам настроения!

С уважением, коллектив СМУ-19 «Метрострой»



РЕКЛАМА

Уважаемый Валерий Дмитриевич! Искреннее поздравляем Вас и весь Ваш коллектив с 70-летием УМ «Метрострой»!

Ваш многолетний производственный опыт, уверенная работа и слаженность действий – стали фирменным стилем Управления Механизации. При Вашем участии осуществились крупнейшие проекты развития метростроения в Санкт-Петербурге.

Пусть на Вашем пути и дальше будут стоять только амбициозные задачи. Решайте их с оптимизмом и азартом! Желаем Вам здоровья, неиссякаемой энергии и новых успехов в реализации намеченных целей.
Мира, любви, семейного благополучия!

Коллектив
ЗАО «Управление-20 Метрострой»



РЕКЛАМА

Дорогие коллеги! Поздравляем вас с прекрасным юбилеем!

В особый для вас день желаем всем вашим сотрудникам реализации новых амбициозных задач, направленных на развитие городского метро, а значит, и нашего прекрасного Петербурга.

**Крепкого здоровья вам и вашим близким,
благополучия и долгих лет жизни!**

С уважением, коллектив СМУ-9 «Метрострой»



РЕКЛАМА



Пётр Великий и Екатерина Великая

м. Рыбацкое

КВАРТИРЫ
за **15 000** руб./мес.

РАССРОЧКА 0 %

РАССРОЧКА ОТ ЗАСТРОЙЩИКА. ЗАСТРОЙЩИК ЗАО «РСТИ»
ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ RSTI-ZAO.RU. АДРЕС ОБЪЕКТА:
Г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, УСТЬ-СЛАВЯНКА, УЛ. ЗАВОДСКАЯ, 15 ЛИТ. К.
ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ПЛАТЁЖ ПО ИПОТЕКЕ ОТ ПАО СБЕРБАНК ЗА
КВАРТИРУ ПЛОЩАДЬЮ 26,27 М², СТОИМОСТЬЮ 1820605,57 РУБ.
ПЕРВЫЙ ВЗНОС 400605,57 РУБ., ПОД 12% ГОДОВЫХ НА 300 МЕС.
КОЛИЧЕСТВО КВАРТИР ОГРАНИЧЕНО.

- Функциональные планировки
- Авторская архитектура
- Дизайнерская отделка холлов
- Система видеонаблюдения
- Детские площадки, зоны для отдыха
- Паркинг и открытые автостоянки
- Площадка для выгула собак



РОССТРОЙИНВЕСТ

15 ЛЕТ С ВАМИ

Строим для России
СОЗДАЁМ ВОЗМОЖНОСТИ



ЭКСПЕРТНЫЕ РЕШЕНИЯ СО ЗНАКОМ КАЧЕСТВА

«Группа компаний Н.Э.П.С.» – крупнейшая независимая экспертная организация Северо-Западного региона России с опытом успешной работы на строительном рынке более 7 лет – предлагает комплексное сотрудничество в сфере проектирования и строительства.

ОСНОВНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ КОМПАНИИ:

- ♦ выполнение функций Технического заказчика в полном объеме;
- ♦ осуществление независимого строительного контроля в процессе производства строительно-монтажных работ;
- ♦ комплексное обследование технического состояния зданий и сооружений, строительных конструкций, инженерных сетей и систем;
- ♦ негосударственная экспертиза проектной документации и результатов инженерных изысканий;
- ♦ оценка достоверности определения сметной стоимости строительства;
- ♦ судебно-техническая строительная экспертиза;
- ♦ экспертное консультационное сопровождение в процессе разработки проектной документации, строительства объектов и при вводе в эксплуатацию.

В команде «ГК Н.Э.П.С.» 20 аттестованных Министерством строительства экспертов, 6 аттестованных сметчиков, 5 специалистов сертифицированы как международные эксперты-строители.



196105, Санкт-Петербург, ул. Решетникова, д.15, лит. А
ОГРН 1147847319333, ИНН 7839502082, КПП 781001001
Тел./факс +7 (812) 648-4664; www.gcneps.ru; mail: info@neps.pro