



официальный публикатор  
в сфере проектирования,  
строительства,  
реконструкции  
и капитального ремонта



СОЮЗ СТРОИТЕЛЬНЫХ  
ОБЪЕДИНЕНИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ  
официальный координатор  
в сфере общественных  
организаций и  
саморегулирования  
в строительной отрасли

**↓ Финансы**

Анатолий Кузнецов, заместитель директора САО «Гефест-СПб», прогнозирует дальнейший рост рынка страхования строительных компаний.

**Страхование растет вопреки демпингу, стр. 7**



**↓ Технологии и материалы**

Кризис оживил российский рынок производства облицовочных материалов для фасадов зданий. Доля отечественных материалов, применяемых в отделке, превысила 50%.

**Товар лицом, стр. 20**



**НОВЫЙ ФРУКТ В ЭКСПЕРТИЗЕ**



**EXPERTIZA SPB.RU**  
Т. 993-993-0

РЕКЛАМА

**Брокеридж, стр. 10 • Коммерческая недвижимость, стр. 16**



**↓ Доходные дома обкатывают на гастарбайтерах**

На Лиговском проспекте открылся первый доходный дом экономкласса. В рамках городской программы до конца этого года будет отремонтировано 14 доходных домов, к 2013 году в городе появится 58 подобных зданий. Участники рынка сомневаются в том, что программа будет работать. (Подробнее на стр. 8.) ↗

**СОРОК ПЯТЬ 45'**  
для тех, кто понимает

**LSR**  
предприятие Группы ЛСР

**КРУПНЕЙШАЯ СЕТЬ ЗАВОДОВ**

ТОВАРНЫЙ БЕТОН  
СТРОИТЕЛЬНЫЙ РАСТВОР  
ПРОИЗВОДСТВО, ДОСТАВКА, ПОДАЧА

Т. (812) 777-77-45

**WWW.045.RU**

**К** **КапСтрой**  
строительная компания

Продажа квартир  
в жилом квартале  
"Ладожский парк"

/812/ 707 95 02  
www.kapstroy-spb.ru

**ОВ** КОНСАЛТИНГОВАЯ  
ГРУППА «О.С.В.»

Бухгалтерское обслуживание  
Арбитраж  
Ведение дел в суде

Невский пр., 81 / т/ф 275-72-38 / www.osv.ru

**ТЕМП**

КВАРТИРЫ В ГОТОВЫХ ДОМАХ —  
ИНВЕСТИЦИИ В РЕАЛЬНОСТЬ

- 10 минут от метро
- паркинг
- отделка «под ключ»
- детские площадки

**677-5555**  
www.sktemp.ru

**Славянка**  
жилой район

УЮТНЫЕ КВАРТАЛЫ ПЕТЕРБУРГА  
КВАРТИРЫ  
от  
**55 000**  
РУБЛЕЙ / м<sup>2</sup>

**5 ФАКТОВ О НОВОМ РАЙОНЕ:**

- Самая широкая улица Петербурга — Ростовская.\*
- Высажено 44 000 кустов и деревьев.
- В «Славянке» сейчас 3100 парковочных мест.
- Новоселье летом!
- В «Славянке» построена 21 детская площадка.

Офис продаж: **777-70-77** ГОРОДСКАЯ ПРОПИСКА ПАРКОВКИ  
ДЕТСКИЕ ПЛОЩАДКИ ЗЕЛЕННЫЕ ДВОРЫ И БУЛЬВАРЫ  
ШКОЛА И 2 ДЕТСКИХ САДА

**БАЛТРОС**  
Агентство недвижимости

Заказчик-застройщик: ООО «ДСК «Славянский»  
Свидетельство 0243.01.2009-7838303432. С 063 в допуске к определенному виду или работам, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства от 05.08.2010,  
выданной НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга» СРО - С 003-22042009. \*Ростовская является самой широкой улицей Санкт-Петербурга, построенной за последние 10 лет.

информационный центр  
**СТРОЙ-ПРЕСС**  
Регистрационные заявки  
принимаются по эл. почте  
pr@stroypress.ru

**25 МАРТА в 15.00 КРУГЛЫЙ СТОЛ**  
«До города рукой подать! Многоэтажное строительство на границе  
Петербурга и области: что и когда ожидает будущих покупателей?»

**СТРОИТЕЛЬНЫЙ**  
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Газета «Строительный Еженедельник» —  
генеральный информационный партнер  
17-го Международного строительного  
форума «Интерстройэкспо»

**ИНТЕРСТРОЙЭКСПО**  
Международный строительный форум

# Научно-практическая конференция инфрадизайн

Проектирование и строительство инженерной инфраструктуры

2011



6-7 апреля 2011 г.  
г. Москва, гостиница «Космос»

Водоснабжение • Канализование • Теплоснабжение  
Электроснабжение • Отходы

## В ПРОГРАММЕ:

Круглый стол «Государственные закупки в сфере строительства и проектирования. 94-ФЗ»

Круглый стол «Менеджмент проектной организации как инструмент выживания в рыночных условиях»

Круглый стол «Практика реализации законодательства об энергоэффективности. 261-ФЗ»

Круглый стол «Современные технологии в водоснабжении и водоотведении»

Круглый стол «Современные технологии в теплоснабжении и энергосбережении»

Круглый стол «Современные технологии в переработке и утилизации отходов»



Саморегулируемая организация  
Межрегиональный Союз  
Проектировщиков

Оргкомитет Конференции:  
(495) 662-47-19, info@infradesign.ru  
www.infradesign.ru

СРО-П-030-28092009  
НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

# БЭСКИТ®

18 лет

экспертной деятельности

## Мониторинг

состояния зданий и сооружений  
при строительстве (реконструкции)

## Обследование

строительных конструкций  
и фундаментов

## Проектирование

капитального ремонта,  
реконструкции и нового строительства

СПб, Кирочная ул., 19, оф. 13Н  
тел.: 272-44-15, 272-54-42  
e-mail: beskit@mail.ru  
www.beskit-spb.ru

## ПРОДАЕТСЯ

### ЗЕМЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК



- Под строительство жилого дома.
- Проект готов.
- Получены ТУ на подключение.

10 590 м<sup>2</sup>

пр. Маршала Блюхера,  
д. 12, литера У

(Земельный участок расположен в Калининском районе внутри квартальной территории, ограниченной пр. Маршала Блюхера, Лабораторным пр., Бестужевской ул., перспективным продолжением Бестужевской ул. и Кушелевской дорогой.)

8-911-815-35-54

## ПРОДАЕТСЯ

### ЗЕМЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК



- Под коммерческую и жилую застройку.
- Собственность.

8 589 м<sup>2</sup>

Невская губа, участок 7  
(западнее Васильевского  
острова, квартал 4).

(Территория, намытая к западу от Васильевского острова.)

8-911-815-35-54

## Строительная корпорация ЛенСтройДеталь

ПРОИЗВОДИМ

продаем

диаметр от 3 до 10 мм

сварные

кладочные



арматурные

СЕТКИ

любых линейных размеров

Санкт-Петербург, ул. Седова, 6 тел./ф.: 412-95-07, 412-95-87



ЗАО «ТТМ»

**КОНТРОЛЬ** теплозащиты и воздухопроницаемости строительных конструкций зданий и сооружений. Оформление энергетических паспортов зданий. Тепловизионный контроль электрооборудования.

**ПУСКОНАЛАДОЧНЫЕ РАБОТЫ** на новых и реконструированных системах отопления, вентиляции и кондиционирования. Составление программ и отчетов ПНР, оформление документов для допуска в Ростехнадзоре.

**ПРОЕКТИРОВАНИЕ** автоматизированных индивидуальных тепловых пунктов (АИТП), узлов учета тепловой энергии (УУТЭ), систем отопления.

**ОБСЛУЖИВАНИЕ** коммерческих узлов учета, индивидуальных тепловых пунктов, систем отопления, вентиляции и кондиционирования.



Санкт-Петербург  
Кораблестроителей, 30  
лестница 5, офис 103Н

(812) 320-57-57  
(812) 320-57-51  
(812) 305-57-88

infrared@ttm.spb.ru  
http://www.ttm.spb.ru

Холдинг «М-Индустрия» продал участок площадью 5 га в Токсово своему партнеру – компании «Строительный трест». До кризиса «М-Индустрия» планировала построить на этой земле элитный коттеджный поселок «Озерный край» на 14 домовладений с инфраструктурой и ландшафтным парком. Заявлялись инвестиции в объеме 20 млн USD. О продаже сообщил представитель «М-Индустрии» Алексей Топольницкий.

«М-Индустрия» и «Строительный трест» активно сотрудничают в последнее время. В частности, «Строительный трест» достраивает жилой комплекс «Поэма у трех озер». Компании заключили между собой договор подряда. Срок сдачи комплекса – в апреле.

В пресс-службе «Строительного треста» подтвердили информацию о сделке: «В настоящее время идет разработка концепции проекта. Там появятся 14 коттеджей премиум-класса. Начало строительства и продаж намечено на текущий год». Сумму сделки стороны не раскрывают.

«Ориентировочная стоимость земельного участка без инженерной подготовки может составить порядка 120-160 тысяч рублей за сотку (при условии полного и чистого пакета документов). В случае если на участке уже проведены какие-либо работы, есть подъездная дорога, стоимость сотки может быть выше на 15-30 процентов. Однако могут также присутствовать факторы, снижающие общую стоимость сделки по приобретению участка. Например, если существует задолженность по налогообложению объекта. Подобные нюансы могут

## «М-Индустрия» продала «Озерный край»

Холдинг «М-Индустрия» продал «Строительному тресту» участок в Токсово, где собирался строить коттеджный поселок «Озерный край». По оценке экспертов, сумма сделки составила около 3 млн USD. Застройка участка начнется в текущем году и, по предварительным оценкам, потребует около 10 млн USD инвестиций. ➔

быть известны только сторонам сделки», – полагает заместитель генерального директора консалтингового центра «Петербургская недвижимость» Ольга Трошева. По ее мнению, отказ от реализации проекта связан с финансовыми трудностями компании «М-Индустрия», которые начались еще в 2008 году. «А "Строительный трест" сейчас развивает направление коттеджных поселков. В текущем месяце были официально открыты продажи в поселке "Небо", который будет включать коттеджи и таунхаусы», – добавила г-жа Трошева.

По мнению экспертов, учитывая высокий класс поселка, инвестиции в строительство могут составить порядка 300 млн рублей. Рентабельность будет порядка 15-17%. По мнению руководителя отдела продаж ЗАО «Росстройинвест» Елены Громовой, если проект не будет кардинально пересмотрен, то объем инвестиций в стройку будет составлять около 150-170 млн рублей.

В районе Токсово в настоящее время ведутся продажи жилых объектов в пяти коттеджных поселках, находящихся на разных стадиях строительства. Все они предназначены для постоянного проживания, три из них относятся к классу бизнес, два – к классу элита. Минимальная стоимость таунхаусов – 43 тыс. рублей за 1 кв. м.



Беслан Берсиров, заместитель генерального директора ЗАО «Строительный трест», уже имеет опыт работы на коттежном рынке: в этом месяце его компания начала продажи в поселке «Небо», который будет включать и коттеджи и таунхаусы

### цифра

# 15-17%

может составить рентабельность проекта коттеджного поселка «Озерный край»

### вопрос номера

**Высший арбитражный суд подтвердил решение городского суда, в котором градозащитники оспорили градостроительный регламент Санкт-Петербурга, разрешающий строительство более чем 100 доминант-высоток. Теперь, согласно решению ВАС, строить здания выше 40 м в историческом центре нельзя. Спасет ли это исторический центр от высоток? Благо ли для города запрет на высотки?**

**Александр Васильев, управляющий директор ГК «КрашМаш»:** – Я думаю, было бы правильным разделить исторический и деловой центры города. Однако нужно четко определить границы данных территорий, чтобы инвестора, приходящего в город и рассчитывающего на определенный выход от своего проекта, не застали врасплох нововведения. Дополнительные ограничения также могут служить толчком для развития коррупционной составляющей – это тоже нужно иметь в виду, принимая подобные решения. Поэтому здесь должен быть разумный подход.

**Андрей Лабунец, заместитель генерального директора по строительству ООО «Петропрофиль Плюс»:** – Необходимость запрета на строительство высоток в историческом центре Петербурга – безусловна. Петербург на сегодня – это последний оплот масштабной классической архитектурной застройки в нашей стране. Чиновники всех уровней должны сделать все, чтобы запрет реально действовал, – только тогда это спасет исторический центр города от высоток. Конечно, недобросовестные застройщики всегда будут искать лазейки для того, чтобы обойти запрет, но все равно сам факт его существования – это благо для города.

**Сергей Свешков, заместитель директора ЗАО «Компакт»:** – Я думаю, что не нужно спасать город от высоток, наоборот, надо разрабатывать профессиональные регламенты и нормативы, регулирующие в том числе застройку высотными зданиями. Высотность – это не только конструктив, фундаменты и фасады, но и очень специфические и гораздо

более сложные внутренние инженерные системы жизнеобеспечения и комфорта внутри зданий. Посмотрите на Японию – большинство высоток выстояли и не рухнули, а вот малоэтажная застройка практически полностью разрушена под действием подземных толчков и цунами. Так что чем больше споров вокруг высотных зданий и чем жестче нормативы проектирования и контроля за строительством, тем лучший результат и большая безопасность достигаются в итоге.

**Сергей Цыцин, руководитель «Архитектурной мастерской Цыцина»:** – В самом центре города, безусловно, нужно сохранять ту среду, которая была так удачно создана русскими и иностранными архитекторами за века. Но высота высоты разны. Одно дело возвести в центре города здание-коробок, а другое – построить красивую церковь со шпилем, колокольню или общественно значимый объект: при правильном проектировании они могут украсить город. На мой взгляд, необходимо намного подробнее регламентиро-

вать понятие высоты. При возведении новостроек за пределами центра города система вертикальных доминант и вовсе создает градостроительный потенциал и индивидуальность.

**Олег Харченко, руководитель компании «Урбис»:** – Государство наконец-то научилось регулировать градостроительную деятельность. Я считаю, что запрет на высотки в центре города – это благо, и если закон будет соблюдаться, то центр города от этого только выиграет.

**Рашид Мангушев, директор НП «Центр геотехнологий»:** – Если речь идет о старой исторической части города, ограниченной Обводным каналом и Малой Невкой, то это решение справедливо. Однако это не значит, что в районах, отдаленных от центра города, высоток быть не должно. Наоборот, они должны строиться, тем более что новейшее оборудование и технологии позволяют возводить многоэтажные дома даже на сложных питерских грунтах.

### ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ

**Адрес редакции:**  
Россия, 194100, Санкт-Петербург,  
Кантемировская ул., 12, 3-й этаж  
Тел./факс +7 (812) 380-15-81  
E-mail: se@stroypress.ru  
Интернет-портал: www.asinfo.ru

**Генеральный директор:** Дмитрий Боголюбов  
e-mail: bogolubov@stroypress.ru  
**Заместитель генерального директора:** Инга Удалова  
e-mail: udalova@stroypress.ru

**Главный редактор:** Валерий Грибанов  
e-mail: gribanov@stroypress.ru  
Тел. +7 (812) 380-15-83  
**Заместитель главного редактора:** Александр Пирожков  
e-mail: pirozhkov@stroypress.ru  
Тел. +7 (812) 380-15-83  
**Выпускающий редактор:** Ольга Зарецкая  
Тел. +7 (812) 380-15-83  
e-mail: zareckaya@stroypress.ru

**Над номером работали:**  
Лидия Горбуркова, Ярослава Задорина,  
Марина Крылова, Дарья Литвинова, Владимир Тилес,  
Наталья Удалова.

При использовании текстовых и графических материалов газеты полностью или частично ссылка на источник обязательна.

Ответственность за достоверность информации в рекламных объявлениях и модулях несет рекламодатель.

Материалы, размещенные в рубрике «Точка зрения», публикуются на правах рекламы.

Газета «Строительный Еженедельник» зарегистрирована Северо-Западным ОМТУ Министерства РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций.

**Свидетельство ПИ № 2-7340.**  
Издается с февраля 2002 года.  
Выходит еженедельно по понедельникам  
(специвыпуски – по отдельному графику).

**Директор по PR:** Татьяна Погалова  
e-mail: pr@stroypress.ru

**Технический отдел:** Борис Гонт  
e-mail: admin@stroypress.ru

**Отдел рекламы:**  
Майя Сержантова (руководитель),  
Валентина Бортникова, Серафима Редутю,  
Елена Савоськина, Екатерина Шведова.  
Тел./факс: +7 (812) 380-15-81, 441-30-63  
e-mail: reklama@stroypress.ru

**Отдел подписки:**  
Елена Хохлачева (руководитель), Екатерина Червякова  
Тел./факс +7 (812) 380-09-74  
e-mail: podpiska@stroypress.ru  
Подписной индекс в Санкт-Петербурге и Ленинградской области – 14221.  
Распространяется по подписке, на фирменных стойках, в комитетах и госучреждениях, в районных администрациях и деловых центрах.

**Отдел дизайна и верстки:**  
Елена Саркисян, Екатерина Щербакова

**Типография:** ООО «Профпринт»  
194362, Санкт-Петербург, пос. Парголово,  
ул. Ломоносова, 113.  
Тираж 9000 экземпляров  
Заказ № 334  
Подписано в печать 18.03.2011 в 17.00



**CREDO**  
Лучшее СМИ, освещающее российский рынок недвижимости (лауреат 2009 г.)



**ЗОЛОТЫЙ ГВОЗДЬ**  
Лучшее специализированное СМИ (номинант 2004-2007 гг.)



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



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

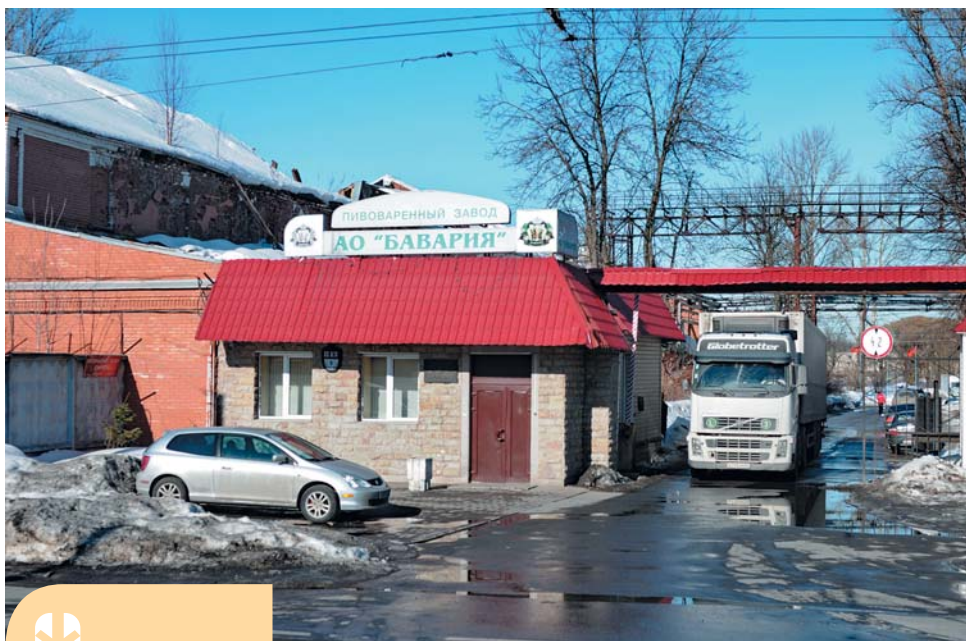
## колонка редактора

## Маленькая Япония

**Валерий Грибанов** / Всю прошлую неделю внимание мирового сообщества было приковано к событиям в Японии. Оказалось, что повторение Чернобыльского сценария может создать «зону отчуждения» в масштабах целой страны и привести к глобальным экономическим последствиям. Однако на примере Петербурга можно сказать, что зону отчуждения способна создать не только радиация. Информационный шум и негативная работа пиарщиков может сотворить «чумной район» в любой точке мира. В Петербурге, судя по всему, такой зоной отчуждения инвесторов может стать Охта. Место, которое когда-то должно было стать родиной рекорда российского высотного домостроения, теперь рискует стать второй «ямой». Участок, который Газпром пытался продать с января, теперь обрастает и судебной историей. ОДЦ «Охта», дочерняя структура Газпрома, пытается доказать в суде, что Смольный незаконно изменил территорию охраняемого памятника «Шведская крепость Ниеншанц». Расширение охранной зоны делает участок, выставленный ОДЦ «Охта» на продажу, совсем уж неинтересным для потенциальных покупателей. Месяц назад градозащитники заявили, что найденные на месте несостоявшейся «стройки века» раскопки являются уникальными и их необходимо музеефицировать. На это ряд представителей серьезных культурно-исторических организаций и бизнес-структур заявили, что средств на такую операцию будет не найти и никому, по большому счету, эти раскопки не интересны. В результате может оказаться, что в борьбе с газовой монополией градозащитники выиграв могут проиграть. Из-за шлейфа скандалов участок окажется вовсе никому не нужным, и раскопанные элементы крепости будут постепенно разрушаться, а район останется неблагоустроенным. И все, что останется, – накрыть несостоявшуюся стройку и неполучившийся музей бетонным саркофагом, как разрушенный ядерный реактор, и навсегда про нее забыть.

## Солодовня прорастет жильем

**Владимир Кайбышев** / Фонд имущества Петербурга готовится продать первый в своей истории промышленный объект под жилье в стиле лофт. Речь идет о разрушенной солодовне пивоваренного завода «Новая Бавария» на Петровском острове. Она попадет на торги 8 июня. Стартовая цена лота – 130 млн рублей. ➔



Пока окружение участка не благоприятствует его развитию

Фонд имущества Петербурга готовит продажу памятника регионального значения – солодовни пивоваренного завода «Новая Бавария» на Петровском острове, которая находится в городской собственности. Торги состоятся 8 июня. Стартовая цена лота – 130 млн рублей. Он состоит из здания солодовни, которое можно реконструировать в объект площадью до 12 тыс. кв. м, и участка земли площадью 0,4 га. Солодовня занимает приблизительно треть участка. «На свободной земле можно построить еще около 12 тысяч

квадратных метров недвижимости высотой до 33 метров», – сообщили в пресс-службе Фонда имущества. Таким образом, на Петровском острове можно реализовать жилой проект площадью около 24 тыс. кв. м. Генплан разрешает строить здесь многоквартирные жилые дома с включением объектов общественно-делового назначения. Нагрузка стоимости земли на 1 кв. м такого дома составит 5,5–6,5 тыс. рублей.

Сейчас здание солодовни представляет собой руину: повреждены фундамент, стены и кровля. Но сносить памятник нельзя. Единственная возможность использования – реконструкция под жилье в стиле лофт. Такие необычные квартиры (жилье в старых зданиях с «промышленным» прошлым: заводских корпусах, складах, мельницах) пользуется большой популярностью на Западе, но в Петербурге практически не представлено.

«Очень удачно сочетание именно нового строительства и объекта реконструкции, который сохранит историческую самобытность места. Возможно, именно эта часть проекта и будет выполнена в лофт-стиле. Затраты на новое строительство могут составить от 20 миллионов долларов, на реконструкцию – сложно оценить ввиду множества нюансов состояния здания», – утверждает заместитель директора департамента консалтинга Colliers International Евгения Васильева.

«Если учесть, что возможное строительство на этом участке будет полностью зависеть от развития Петровского острова в целом, цена лота несколько завышена. Покупка такого участка – это вложение денег на перспективу. Пока окружение участка не благоприятствует его развитию. В этой же локации есть несколько пятен в частной собственности, но они пока также не получили развития. Территорию острова имеет смысл развивать только комплексно», – добавляет ведущий

## мнение



**Игорь Лучков,**  
директор  
департамента  
консалтинга  
и оценки NAI Besar  
в Санкт-Петербурге:

➔ – Стартовая цена в 130 миллионов рублей не будет отпугивающей для интересного проекта в сфере жилья. У инвесторов будет большой интерес к лоту, потому что объект расположен в центре города. Но параметры спроса на лофты пока не сложились. Его может купить только креативный застройщик.

аналитик компании Setl City Владимир Копылов.

Среди главных претендентов на лот эксперты называют ООО «Невский экзитал партнерс» (НКП, создан ПО «Ленстройматериалы» и банком «КИТ финанс»). Этой компании принадлежит 40 га на Петровском острове, в том числе сам завод «Новая Бавария», купленный в 2005 году у холдинга Sun Interbrew Ltd. (на момент совершения сделки солодовня к имущественному комплексу завода не относилась). «Мы не отказываемся от планов застроить свою территорию. Там можно возвести около 800 тысяч квадратных метров жилья бизнес- и элит-класса. Но сроки пока не определены: наиболее интересным в плане реализации будет единый проект застройки острова, а не хаотичная застройка, как на Крестовском. А это, в свою очередь, требует очень серьезных инвестиций», – сообщил генеральный директор УК «НКП» Борис Александров. По его словам, «НКП» пока не приняла решения об участии в торгах по продаже солодовни. «Объект непростой, находится в неудовлетворительном состоянии, и непонятно, как его можно использовать. Оно устроено таким образом, что использовать его под жилые цели практически невозможно, либо необходимо вкладывать очень большие деньги в реставрацию. Самое лучшее, что можно из нее сделать, – это либо гостиница, либо выставочный зал. Вопрос в том, кому интересен выставочный зал в здании памятника федерального значения», – добавляет г-н Александров.

## власть

## Технопарк и энергоэффективные технологии начнут прорабатывать

**Лидия Горборукова** / На прошлой неделе губернатора Петербурга Валентина Матвиенко распорядилась проработать ряд вопросов, которые обсуждались на заседании Консультативного совета при правительстве Петербурга по вопросам развития градостроительного комплекса города. Глава города особое внимание специалистов обращает на создание строительного технопарка, в котором будут разрабатываться энергоэффективные строительные материалы и технологии.

«Вот актуальная ниша для развития и ведения бизне-

са не только крупных, но и малых компаний», – подчеркнула губернатор на консультативном совете. Кроме этого, Валентина Матвиенко дала распоряжение комитету по энергетике и инженерному обеспечению совместно с комитетом по строительству разработать региональные методические документы по энергоэффективности и утвердить их нормативно-правовым актом Петербурга. Комитету по строительству совместно с Общественным советом по вопросам координации деятельности саморегулируемых организаций в Петербурге и Ассоциацией банков Северо-Запа-

да рекомендовано проработать вопрос о возможности реинвестирования средств в качестве компенсационных фондов саморегулируемых организаций. Также губернатор поручила провести тщательный анализ расторгнутых государственных контрактов и причин срыва сроков государственных контрактов изыскательскими, проектными и строительными подрядными организациями в 2010 году, а также определить перечень организаций, с которыми были расторгнуты контракты, и саморегулируемые организации, членами которых они являются.

## цифра

24

тыс. кв. м может составить общая площадь застройки на выставленном на торги участке, включая площади памятника под реконструкцию

# Жилищно-строительная инициатива

Переход от рынка продавца к рынку покупателей заставляет застройщиков искать новые формы продаж, удобные для клиентов. Одной из таких схем, которые становятся популярными в последнее время, является схема жилищно-строительных кооперативов (ЖСК). ➔

Причем, по оценкам экспертов, уже сейчас около трети всех петербургских строек продается именно через ЖСК. И, как говорят аналитики, эта доля будет только расти. В конце февраля на эту удобную для покупателей схему перешел и один из лидеров строительного рынка Петербурга – компания «ЛЭК», которая открыла продажи квартир в ЖК у метро «Звездная» через созданный жилищно-строительный кооператив.

## Законно и удобно

Нынешний рынок строящегося жилья предъявляет к застройщику особые требования к формированию нормативной базы при начале продаж строящегося жилья. Как поясняют юристы, схема с использованием ЖСК полностью соответствует действующему законодательству и прямо допускается Жилищным кодексом РФ, а также Федеральным законом № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве...» (пункт 2 статьи 1). ЖСК создается и действует в соответствии с главой 11 Жилищного кодекса, гражданским за-



Компания ЛЭК: «Члены кооператива могут контролировать ход строительства»

конодательством и уставом кооператива. То есть и для покупателей, и для застройщиков закон дает одинаковые гарантии как при использовании договоров долевого участия, так и при вступлении в жилищно-строительный кооператив. Но есть преимущества. Поговорим о них подробнее. Основное преимущество кооперативной схемы по срав-

нению с участием в долевом строительстве заключается в том, что приобретатель пая может получить длительную рассрочку платежа, вселиться в квартиру после окончания строительства и проживать в ней, продолжая выплачивать свой пай. В отличие от схемы долевого участия, которая требует оплаты стоимости квартиры до окончания строительства, что не устраивает

приобретателей, рассчитывающих на длительную рассрочку. Другим неоспоримым преимуществом кооперативной схемы являются отношения членства, в соответствии с которыми лицо, желающее приобрести квартиру в доме по схеме ЖСК, принимается в члены кооператива и становится пайщиком. Указанный статус дает право пайщику самым непосредственным образом принимать участие в деятельности ЖСК, влиять на принимаемые кооперативом решения, вплоть до переизбрания руководства. Таким образом, кооператив пайщику полностью подконтролен. Схема долевого участия таких прав пайщику не дает.

## Полезное разнообразие

«Мы предлагаем своим клиентам разные схемы приобретения недвижимости. Например, в ЖК "Империал" квартиры реализуются по договорам долевого участия (ДДУ), а в жилом комплексе у метро "Звездная" предусмотрена продажа по схеме ЖСК. Через

ЖСК будут реализовываться квартиры и в ЖК "Граф Орлов", – рассказал Павел Андреев, руководитель компании «ЛЭК». По его словам, Дом у метро «Звездная» был выбран в качестве пилотного и наиболее точно отражает запросы нынешнего покупателя. «Проект будет интересен широкому кругу клиентов благодаря доступным ценам, продуманным планировкам и удачному местоположению. Сегодня данный жилой комплекс строится опережающими темпами, в чем каждый может убедиться с помощью установленной на объекте веб-камеры», – говорит Павел Андреев. Жилой комплекс у метро «Звездная» строится в Московском районе на пересечении проспекта Космонавтов и улицы Орджоникидзе, вдали от шумных магистралей и промышленных предприятий.

Микрорайон является одним из самых зеленых в городе, в пешеходной доступности – станция метро «Звездная». Район уже обеспечен развитой социальной инфраструктурой: рядом детские сады, школы и гимназии, спортивные центры. Как говорят в компании «ЛЭК», при строительстве жилого комплекса у метро «Звездная» кооператив будет иметь самые широкие полномочия по контролю за строительством: отслеживать ход строительных работ, иметь доступ ко всей документации, включая договоры с подрядными и субподрядными организациями. «Уверен, что наши клиенты по достоинству оценят все преимущества жилищно-строительного кооператива при покупке строящейся недвижимости», – говорит Павел Андреев.

## цифра

57%

новостроек в сегменте эконом-класса, по данным участников рынка, реализуются через договоры ЖСК

**СОЮЗ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ**

приглашает на **пятую практическую конференцию**

**«РАЗВИТИЕ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ В УСЛОВИЯХ САМОРЕГУЛИРОВАНИЯ»**

**31 марта 2011 года**  
Место проведения: ДВОРЕЦ ТРУДА  
пл. Труда, 4, 2-й этаж, Актовый зал

**Начало: 10.00**  
Начало регистрации в 9.00  
По вопросам регистрации участников обращайтесь по тел.: (812) 570-30-63, 336-45-54

По условиям размещения информационных материалов компаний обращайтесь по тел.: (812) 336-45-54, 570-30-63

Генеральный информационный партнер: **Строительный Еженедельник**  
Генеральный интернет-партнер: **Кто строит! ру**  
Единый строительный портал Северо-Запада

**ЗАКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО**  
**ЛЕНЖИЛСТРОЙ**

**ПРИБРЕТЕТ**  
**ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ\***  
либо  
права на строительство жилых домов в Санкт-Петербурге (преимущественно северные районы)

(812) 553-22-83, [to@lengs.ru](mailto:to@lengs.ru)

\* с утвержденным пакетом градостроительной документации

**SetlCity DEVELOPMENT** **ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ «СЭТЛ СИТИ»**

**ПРИБРЕТЁМ ПРАВА НА СТРОИТЕЛЬСТВО МНОГOKВАРТИРНОГО ЖИЛЬЯ,** а также земельные участки (от 3000 кв.м) и инвестиционные проекты в Санкт-Петербурге и пригородах (до 30 км) (предпочтительны объекты с разрешением на строительство)

Концепция Проектирование Согласование Строительство Брокеридж

**ПОЛНЫЙ ЦИКЛ ДЕВЕЛОПМЕНТА И РЕДЕВЕЛОПМЕНТА ОБЪЕКТА ЗАКАЗЧИКА**

**SetlGroup investor@setlcity.ru т.: 33-55-111 (доб. 3363)**  
Свидетельство о допуске к строительным работам № 0104.01-2009-7810212380-С-003 от 29.12.2010 г.

## Проект закона «О риэлторской деятельности» провалился

**Ярослава Задорина** / Риэлторское сообщество обсудило проект отраслевого закона в сфере услуг на рынке недвижимости, подготовленный Российской гильдией риэлторов. Специалисты посчитали, что документ противоречит действующему законодательству, а также не регулирует отношения между продавцом и покупателем на рынке купли-продажи недвижимости. ➔



Участники круглого стола посчитали, что законопроект в существующем виде – это конъюнктурный ответ на запрос риэлторского сообщества

Сергей Зимин, начальник департамента социально-экономического мониторинга аппарата полномочного представителя Президента РФ в Северо-Западном федеральном округе, отметил, что закон необходим, у властей просто руки не доходят до этого рынка, хотя здесь возникает много вопросов. Во-первых, до сих пор не просчитаны реальные доходы, которые привлекаются риэлторскими агентствами,

довольно остро стоит проблема налогообложения. Многие агенты работают на рынке нелегально. Для этого необходима регистрация риэлтора как ПБОЮЛ и простая налоговая схема, либо в виде патентного налогообложения, либо налога на вмененный доход. Обе системы распространены в других сферах бизнеса. Во-вторых, не решена проблема защиты интересов потребителей.

В проекте закона «О риэлторской деятельности» много недоработок. О них более подробно рассказал Павел Созинов, председатель правления Северо-Западной палаты недвижимости. В частности, он отметил, что в нем нечетко сформулировано понятие риэлторской деятельности. «Это

красивая тарабарщина. Несколько абстрактно описана и риэлторская услуга. В проекте закона она заключается в изучении конъюнктуры рынка, в сохранности документов, рекламе объектов недвижимости, экспертной оценке и прочем. Хотя из этих 10 пунктов непосредственно к агентской услуге может быть отнесен только подбор объектов недвижимости, удовлетворяющий требованиям потребителя. Анализом и изучением конъюнктуры рынка занимается консалтинговая структура, рекламой ведают рекламные компании, правовая защита граждан – это прерогатива юридических контор, но, по мысли авторов законопроекта, эти услуги должны находиться в исключительной компетенции риэлторов. Это конъюнктурный ответ на запрос риэлторского сообщества, законодательно никак не мотивированный», – прокомментировал эксперт. Также господин Созинов подчеркнул, что многие пози-

ции противоречат Гражданскому кодексу РФ – например, содержание договора о риэлторской услуге. Также некорректно отражен вопрос о профессиональном обучении – специалиста по недвижимости вообще нет в общероссийском классификаторе специальностей по образованию. В документе предлагается, что их обучением займется некое аффилированное учебное заведение. А это значит, что вопрос с аккредитацией затянется как минимум на два года. «В проекте закона оговорено и то, что риэлтор может стать членом только одной СРО по месту постановления на налоговый учет. Привязка к налоговой инспекции в принципе абсурдное заявление. Опасение вызывает и создание единственного национального объединения риэлторов в Москве, что неизбежно приведет к необоснованному волюнтаризму и бюрократизму, без учета мнения регионов. К тому же, Российская гильдия риэлторов хочет взять на себя функции государственного уполномоченного федерального органа надзора, ведение государственного реестра СРО и даже компаний, подменив собой функции государственного контролирующего органа и функции региональных СРО. Из законопроекта неясно, кто же в конце концов предоставляет услугу – агент или агентство, – и каковы их взаимоотношения. Я не говорю уже о самом слове "риэлтор", которое является американским неологизмом и имеет отношение только к американской торговой марке. И это далеко не полный перечень недочетов законопроекта, так что на последнем заседании в «ОПОРЕ России» мы приняли решение отложить рассмотрение этого законопроекта как несвоевременного», – рассказал Павел Созинов.

### мнение

**Сергей Зимин, начальник департамента социально-экономического мониторинга аппарата полномочного представителя Президента РФ в Северо-Западном федеральном округе:**

➔ – Риэлторская деятельность на закон не тянет, поэтому в проект натолкали лишних положений, увеличили объем, чтобы было что показать.

В этом законе есть все, кроме того, что нужно. Давайте попытаемся при осмыслении этого законопроекта абстрагироваться от бизнеса. Задача закона – урегулировать ситуацию между продавцом объекта и его покупателем, так сказать, прийти к консенсусу. В законе должен быть заложен минимальный стандарт, описан набор обязательных требований, которые предъявляет клиент, по которым риэлтор должен отвечать перед потребителем.

## Экспертное мнение

**Ярослава Задорина** / На прошлой неделе в рамках выставки-семинара для населения «Жилищный проект» прошло заседание пресс-клуба на тему: «Саморегулирование в России: отраслевые проблемы и перспективы становления». Участники мероприятия из разных регионов России обсудили необходимость создания отраслевого закона «О риэлторской деятельности», принципы работы саморегулируемых организаций и создание системы безопасности для участников рынка, контрагентов и партнеров.

На прошлой неделе Григорий Полторацк, президент Россий-

ской гильдии риэлторов, презентовал концепцию отраслевого закона в сфере услуг на рынке недвижимости. Она вызвала неоднозначную реакцию участников заседания. Комиссия по риэлторской деятельности «ОПОРЫ России» выдала экспертное заключение, согласно которому законопроект назван преждевременным, он требует внесения поправок и доработок, а рассматриваемая редакция признана опасной для государства и общества. Павел Созинов, председатель правления Северо-Западной палаты недвижимости, также уверен, что закон еще сырой. «Нужно начать с разработки единой стратегии развития саморегулирования

в тех регионах, которые приняли решение двигаться в этом направлении», – отметил специалист. Анатолий Костерев, депутат Законодательного собрания Санкт-Петербурга, президент СРО НП «Строители Петербурга», рекомендовал не торопиться с проработкой закона. «Давайте ехайте быстро, но с головой, потому что закон можно принять необдуманно, а потом долго эту ситуацию исправлять», – заметил господин Костерев.

Юрий Румянцев, президент Северо-Западной палаты недвижимости, президент Череповецкой ассоциации риэлторов, уверен, что столь непроработанный законопроект появился потому, что Российская гиль-

дия риэлторов старалась как можно быстрее представить документ общественности. «Что касается содержания документа, то в нем много недочетов. В частности, в законопроекте не предусмотрена помощь регионам», – резюмировал господин Румянцев. Дмитрий Щегельский, президент Санкт-Петербургской палаты недвижимости, высказал свое мнение. «Люди придумывают новые законы, когда не хотят выполнять те, которые уже есть. Это не значит, что я против законопроекта. Тем не менее, законов множество, они и так регламентируют нашу деятельность – например, никто не отменял Гражданский кодекс РФ. Также есть общероссийский классификатор видов экономической деятельности – там четко указана

такая посредническая деятельность, как агентская; фактически государство учитывает нас с точки зрения налогообложения, а против него не пойдешь. Конечно, агентства недвижимости рассчитывают на закон, они надеются с его помощью избавиться от недобросовестных риэлторов. Государство же благодаря новому документу планирует увеличить приток налогов. Сергей Саяпин, президент Гильдии риэлторов Москвы, отметил, что законопроект далек от внесения в Госдуму. «Нас уверяют в том, что при подготовке законопроекта проводились консультации с регионами, опрашивались игроки строительного и риэлторского рынков. У меня же сложилось четкое понимание, что этот законопроект выражает мысли

узкого круга лиц, преследующих свои интересы», – попытался господин Саяпин. В рамках пресс-клуба шесть профессиональных объединений агентств недвижимости России подписали соглашение о межрегиональном взаимодействии. Решено создать координационный совет профессиональных объединений России. В частности, задачей новой структуры будет совместная работа по совершенствованию методологических подходов к процессу саморегулирования бизнес-сообществ, подготовке отраслевого закона, регулирующего деятельность профессиональных участников рынка недвижимости, информационный обмен. Таким образом, уже 10 бизнес-сообществ России готовы работать в рамках единого соглашения.

## Страхование растет вопреки демпингу

Объем рынка страхования строительных компаний в прошлом году вырос. От 2011 года страховщики ждут продолжения этой тенденции. Однако их беспокоит демпинг со стороны некоторых конкурентов.



**Анатолий Кузнецов, заместитель директора САО «Гефест-СПб»**



**Николай Малов, исполнительный директор петербургского филиала СОАО «ВСК»**



**Станислав Гладущик, заместитель генерального директора, главный андеррайтер ООО «Авант-Страхование»**



По оценке САО «Гефест», сотрудничество страховых и строительных компаний по-прежнему сосредоточено в основном в секторе страхования строительно-монтажных рисков (СМР). Этот сектор в 2010 году вырос на 11% и составил в целом по России 19,1 млрд рублей, сумев превзойти показатели докризисного года. В САО «Гефест», по предварительным данным, объем начисленной премии по страхованию СМР составил 1,218 млрд рублей, рост по сравнению с прошлым годом – примерно 16,5%.

При этом на страхование ответственности строительных компаний приходится пока не более 5% рынка. Хотя именно этот сектор является наиболее быстро растущим, поэтому на него страховщики возлагают большие надежды.

### Рост на казенных деньгах

По мнению специалистов САО «Гефест», в 2011 году рынок СМР подрастет еще на 10-15%, хотя сама компания планирует увеличить сборы страховых премий по этому виду рисков на четверть. Предпосылок для роста в 20-25%, которые показывал сегмент, начиная с 2005 года, в краткосрочной перспективе не предвидится. Рынок будет увеличиваться в основном за счет страхования государственных и муниципальных объектов. По данным компании, сейчас около 80% сегмента СМР приходится на государственное и муниципальное строительство. «В 2011 году эта цифра, исходя из объективных факторов, не должна уменьшиться, – полагает Анатолий Кузнецов, заместитель директора САО «Гефест-СПб». – Несмотря на снижение в следующем году вновь начинаемых строительных проектов в Сочи, Владивостоке, ожидается увеличение финансирования строительства в рамках других государственных программ. Уже приняты решения о существенном росте объемов дорожного строительства не только на федеральном, но и на муниципальном уровне в Москве, Санкт-Петербурге, ряде других крупных городов».

Заместитель генерального директора, главный андеррайтер ООО «Авант-Страхование» Станислав Гладущик подтверждает, что рынок страхования СМР в 2010 году продемонстрировал слабый рост и зависимость от бюджетного финансирования. «Безусловно, подъем строительной отрасли в 2010 году сказался и на результатах деятельности нашей компании по данному виду, – отмечает он. – Но говорить о кардинальных изменениях в данном виде страхования пока не приходится. На сегодняшний день рост рынка страхования СМР по-прежнему определяется увеличением объемов финансирования из государственного бюджета. В большин-

стве случаев наличие договора страхования является условием исполнения государственного контракта на строительство».

С коллегами не вполне согласен Николай Малов, исполнительный директор петербургского филиала СОАО «ВСК». «Роста рынка страхования строительно-монтажных работ в 2010 году мы не отметили, – констатирует он. – Наши прогнозы оправдались. И в 2011 году мы не планируем увеличения сбора страховых премий по данному виду. Строительные компании, как и раньше, делают все, чтобы добровольно не страховать строительно-монтажные работы. Страхуют, только когда этого требует или банк-кредитор, или иностранный инвестор, или госзаказчик. Несмотря на красочные описания в сайтах о миссии строительной компании, прогрессивных ее топ-менеджерах, пекущихся исключительно о благе компании и ее клиентах, передовых стандартах качества и прочем, на деле в вопросе страхования СМР строители в основном уповают на авось и на везение».

### Перспективная ответственность

Что касается рынка страхования ответственности членов саморегулируемых организаций (СРО) в строительстве, в САО «Гефест» называют 2011 год годом перехода этого рынка с «ручного» режима на «автоматический». По итогам 2010 года объем рынка страхования СРО составил около 800 млн рублей, по сравнению с прошлым годом он вырос на 68%. В основном рост произошел за счет увеличения числа застрахованных строительных компаний – членов СРО, а также за счет увеличения страховых сумм в договорах страхования. Сборы САО «Гефест» по этому виду страхования увеличились на 52% и составили 53 млн рублей. Количество заключенных договоров выросло на 740 и достигло 1500.

По прогнозам САО «Гефест», рынок СРО в 2011 году подрастет еще на 20%.

Другие страховщики также отмечают бурный рост рынка страхования ответственности СРО, но оптимистичных прогнозов на будущее избегают. «В 2010 году рынок страхования членов СРО полностью сформировался. Наши сборы увеличились примерно на 30 процентов, в соответствии с прогнозом. В 2011 году серьезного роста рынка не предвидится, притока новых членов СРО ожидать не приходится», – говорит Николай Малов. «Рост премий составил около 30 процентов по сравнению с 2009 годом. В 2010 году рынок страхования ответственности членов СРО полностью сформировался. Притока новых членов практически нет», – вторит ему Станислав Гладущик.

### Демпинг беспокоит

Одной из главных проблем при страховании строительных рисков, которая мешает прогнозировать рост рынка, страховщики называют демпинг. «В 2010 году в страховании СМР тарифы снизились на 5-10 процентов и фактически достигли своего дна, – сетует Анатолий Кузнецов. – Тарифы снижаются уже несколько лет. В прошлые годы падение достигало 20-25 процентов. Если оно не прекратится, то страховщикам для того, чтобы не потерять рентабельность, придется еще больше сокращать расходы на ведение дел, оставлять на своем удержании большое количество рисков или перестраховываться у менее надежных перестраховщиков. В результате это может привести к массовым отказам в выплате страховых возмещений. Но такой пессимистичный вариант развития событий вряд ли произойдет на рынке, все-таки в 2011 году специалисты САО «Гефест» прогнозируют корректировку тарифов в сторону увеличения».

«В 2010 году тарифы на страхование СМР по рынку уменьшились. Причина – безразличное их уменьшение страховыми компаниями, не имеющими надежной перестраховочной программы. Есть определенный порог цены страхования, после которого надежные страховщики отходят от торгов. Остаются те, которые никогда не оплатят серьезный убыток. Что удивительно, такое положение устраивает не только строителей, но и заказчиков, в том числе и государственных. Наша компания в 2011 году не планирует снижать тарифы по страхованию СМР», – категоричен Николай Малов. По его словам, и при страховании ответственности СРО компания столкнулась с демпингом по тарифам со стороны ненадежных страховых компаний. «Так, одна из СРО прекратила работу с нами по причине нашего отказа снизить страховой тариф в три раза! Естественно, мы не могли продолжить работу на таких условиях. Но какой-то страховщик это предложил! Интересно, за счет чего он будет покрывать убытки? И о чем думает руководство СРО?» – удивляется Николай Малов.

«Политика демпинга, которую на волне кризиса стали активно использовать некоторые игроки, отразилась и на рынке в целом, – сожалеет Станислав Гладущик. – В ряде случаев приходится убеждать клиентов в объективности применяемых условий страхования. Конкурентная среда во многом определяет и внутреннюю тарифную политику компании – это закон рынка. Но откровенный демпинг «Авант-Страхование» никогда не поддерживало и поддерживать не планирует – это в корне противоречит стратегии развития компании».

### НОВОСТИ

➔ В марте 2011 года СК «Темп» получила 202 свидетельства о государственной регистрации права собственности на квартиры в двух домах нового жилого комплекса на пересечении улиц Бадаева и Ворошилова по адресам: ул. Бадаева, 14, корп. 2; ул. Бадаева, 14, корп. 4. К концу марта 2011 года во всех квартирах одноподъездных домов нового жилого комплекса строительной компании «Темп» на пересечении улиц Бадаева и Ворошилова специалисты компаний-подрядчиков планируют завершить отделочные работы «под ключ». Однако уже сейчас каждый покупатель имеет возможность выбрать, забронировать (предварительное бронирование открыто с 27 декабря 2010 года) и приобрести квартиру.

В новом доме по адресу ул. Бадаева, 14, корп. 4 для посетителей строительной компании организован шоу-рум, где каждый может ознакомиться с планировками, качеством отделочных работ и материалов и т. п.

➔ С ноября 2010 года в Приморском районе Санкт-Петербурга, на пересечении Мебельной и Туристской улиц, строительная компания «Темп» ведет работы по возведению кирпично-монолитного дома. До марта 2011 года информацию об этапах строительства объекта можно было получить только из новостей компании или различных специализированных СМИ. Сегодня же у каждого человека из любого региона России появилась возможность наблюдать за ходом строительства нового жилого дома в режиме реального времени на сайте компании [www.sktemp.ru](http://www.sktemp.ru). Трансляция ведется в режиме онлайн прямо со строительной площадки на Мебельной улице.

➔ Очередная «Ярмарка недвижимости» пройдет в Петербурге с 25 по 27 марта в Петербургском СКК. Как сообщают организаторы ярмарки, за последнее время увеличилось количество банков, участвующих в мероприятии. Это связано с доверием потребителей к кредитным и ипотечным программам, число которых также увеличивается. Также организаторы отмечают, что последствия кризиса преодолены: этой осенью по сравнению с докризисной весной 2008 года почти на 20% увеличилось число посетителей выставки, готовых приобрести жилье по средней рыночной стоимости.

О стабилизации положения говорит и невысокая активность участия компаний в акции «Дорогой гость» по предоставлению скидок покупателям недвижимости. Объясняется это тем, что компаниям уже нет необходимости дополнительно привлекать клиентов. Потребитель активен и готов к покупкам. Весной 2011 года можно ожидать возрождения рынка загородной недвижимости. Экспозиция выставки «Альтернатива городу» значительно увеличилась, количество участников выросло на 30%. Компании арендуют стеллы большей площадью. На рынке загородного строительства кризис оставил след: появился целый ряд предложений экономкласса, которых не было до кризиса.

Дом на Лиговке реконструировался за счет средств бюджета и предназначен для проживания трудовых мигрантов, работающих в ЖКХ Адмиралтейского, Кировского, Невского и Приморского районов.

По словам председателя жилищного комитета Юрия Осипова, в рамках сегодняшних условий арендовать жилье смогут только легальные мигранты, которые приехали на работу по приглашению управляющих компаний, причем семьями селиться запретят. «Мы предполагаем, что у нас будут договоры с миграционной службой и с компаниями, которые приглашают на работу мигрантов. Это означает, что у будущих жильцов должны быть разрешения на работу в Петербурге. В то же время увеличения квоты на приглашение мигрантов для Петербурга в связи с реализацией этой программы не планируется», — пояснил г-н Осипов.

По этой программе не запланировано и строительство домов — будет произведен только ремонт аварийных помещений. Связано это с тем, что власти опасаются появления гетто и стараются «раскидать» гастарбайтеров по разным районам. В каждом районе будет проживать по 300-350 человек, а это с точки зрения потенциала возникновения «землячества» не опасно. Что же касается проблемы управления и обслуживания доходных домов для трудовых мигрантов, то она будет решена централизованно, уточнил г-н Осипов. Никаких конкурсов дополнительно проводиться не будет, даже несмотря на то, что городская дирекция по управлению общежитиями прекратила существование в конце 2010 года в связи с изменением статуса объектов. Скорее всего, для управления ими будет создано ГУ либо ГУП, подведомственное жилищному комитету.

Договоры на заселение работников будут заключаться с юридическими лицами. Содержание одного человека в месяц обойдется компании в 6 тысяч рублей, или 200 рублей в сутки. В отремонтированном здании установлена система контроля доступа — турникеты на входе, электронные ключи на входные и комнатные двери; система управления домом, включающая в себя связь с ФМС, камеры наблюдения, систему «тревожная кнопка». Комнаты

## Доходные дома обкатывают на гастарбайтерах

**Ярослава Задорина** / На Лиговском проспекте открылся первый доходный дом эконом-класса. В рамках городской программы до конца этого года будет отремонтировано 14 доходных домов, к 2013 году в городе появится 58 подобных зданий. Участники рынка сомневаются в том, что программа будет работать. ➔



Фото: Владимир Тилес

оборудованы мебелью, бытовой техникой, предоставляется постельное белье.

В первом доме будет проживать 85 человек. Пока занято лишь 60 мест. Все отреставрированные здания останутся в собственности города, вырученные с аренды средства вернутся в бюджет. Правда, как говорят разработчики проекта, цели немедленно отбить вложенные в проект деньги нет. Доходы бюджета за год от сдаваемого в аренду дома на Лиговке оцениваются в 2,7 млн рублей. При этом на его капи-

тальный ремонт было затрачено около 30 млн рублей, еще два с небольшим миллиона ушли на оборудование помещений.

Власти рассчитывают привлечь к программе частных предпринимателей, однако представители бизнеса сомневаются в его рентабельности.

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, отметил, что доходность от сдачи в аренду редко превышает 7% и существенно проигрывает всем остальным видам бизнеса.

### МНЕНИЕ

**Юрий Осипов, председатель жилищного комитета:**

➔ — Если программа создания доходных домов на первом этапе реализации окажется успешной, не исключено, что она будет продолжена в несколько ином направлении — для создания жилья коммерческого найма для городских очередников. Сейчас в городе в улучшении жилищных условий нуждаются 198 тысяч зарегистрированных очередников. Мы предлагаем создание жилья коммерческого найма в домах, которые возводятся в Приморском и Красносельском районах в рамках социального строительства. То есть, мы хотим две-три из 15 парадных в таких домах сдавать в аренду по коммерческим, но не рыночным, а приемлемым на длительный период в жизни петербургской семье ценам. Сейчас мы пока просчитываем экономику этой части программы, выясняем, сколько среди городских очередников может быть таких нанимателей.

### цифра

276

квартир (два подъезда) приобрел финский инвестиционный фонд IceCapital Housing Fund у компании «Строительный трест» в строившемся тогда доме на Коломяжском проспекте, 15 для сдачи арендаторам

### МНЕНИЕ

**Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест»:**

➔ — Создание так называемых доходных домов — хорошая практика, и жизнь показывает, что этот вид недвижимости востребован в сегодняшней рыночной ситуации. К сожалению, пока не все семьи могут позволить себе купить собственное жилье, и долгосрочная аренда для них может стать выходом из ситуации. Все квартиры, приобретенные финским фондом IceCapital в комплексе «Богатырский», сейчас сданы в аренду. И, если «доходный» бизнес в Петербурге будет развиваться, нам было бы интересно сотрудничество в этом направлении с этой или другими компаниями.

## Финны верят в аренду

**Ярослава Задорина** / В Петербурге уже успешно реализуются проекты создания доходных домов на деньги частных инвесторов. Первые такие проекты появились 3 года назад. Пока на рынке Петербурга доходными домами занимаются исключительно иностранные компании. Главной причиной неактивности инвесторов в этом сегменте эксперты называют низкую доходность.

В 2007 году финский инвестиционный фонд IceCapital Housing Fund приобрел 276 квартир (два подъезда) у компании «Строительный трест» в строившемся тогда доме на Коломяжском проспекте, 15. Теперь квартиры сдаются арендаторам. Управлением занимается дочерняя компания фонда ООО «Коломяжский, 15». По оценке аналитиков, при

85-процентной заполняемости дома на Коломяжском, 15 возврат вложений можно ожидать через 8-9 лет. Финский пенсионный фонд SATO вышел на петербургский рынок в 2008 году, инвестировав 45 млн EUR в приобретение готового и строящегося жилья в Петербурге (72 квартиры в элитных домах на разной стадии готовности, которыми после завершения строительства компания будет управлять). И дальше фирма планировала инвестировать в рынок доходной недвижимости Петербурга по 20 млн EUR в год. Вслед за элитными объектами SATO начала участвовать в долевом строительстве объектов бизнес-класса, на очереди — эконом-класс. ФПГ «Росстро» заявляла о намерении создать сеть доходных домов, самостоятельно построив их за счет собственных и привлеченных

средств. Кроме того, сдачей квартир в аренду собиралась заняться Первая генподрядная компания, выкупая целые подъезды в домах эконом-класса. Однако кризис внес свои коррективы в планы инвесторов. В марте позапрошлого года SATO вывела на рынок первую партию квартир повышенной комфортности для сдачи в аренду. Это 23 квартиры в новостройке на улице Графтио и пять элитных квартир на Морском проспекте (Каменный остров). По словам Стаффана Таста, директора международного представительства SATO Corporation, объекты сдаются успешно — спрос на них есть. От расширения бизнеса в Петербурге компания не отказывается, идет «активный поиск проектов». SATO готова выкупать квартиры на любой стадии проекта — часть квартир в доме

или даже весь дом. Алексей Шаскольский, заместитель руководителя департамента оценки Института проблем предпринимательства, считает реанимированную практику создания доходных домов естественной реакцией рынка на растущую мобильность населения. Платежеспособные молодые профессионалы часто готовы снимать жилье, а не покупать, потому что включены в динамику бизнеса, который часто экстерриториален — завтра специалист будет востребован в Москве, а через год-другой — еще где-то. Съемное жилье проще «привязать» к месту работы или учебы, что становится все важнее в связи с осложнениями из-за транспортных проблем. Однако, по мнению эксперта, «строить, чтобы сдавать», пока невыгодно. На цены аренды «давит» то предложение, которое сформировано бесплатно доставшимся жильем (а потому и цены на этом рынке не привязаны к рыночной стоимости жилья).

# РАУД | ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ

РЕКЛАМА



## МЫ ВСЕГДА НА ВАШЕЙ СТОРОНЕ

АРБИТРАЖ    БАНКРОТСТВО    РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ДОЛГОВ    ЭФФЕКТИВНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ

[www.raud.spb.ru](http://www.raud.spb.ru)

## НОВОСТИ

➔ В марте 2011 года ООО «ТИР», входящее в группу компаний «Единые решения», прошло плановую документальную проверку на соблюдение законодательства об участии в долевом строительстве многоквартирного жилого дома «Форштадт» по адресу: Кингисепп, Крикковское шоссе, 22. В ходе проверки ООО «ТИР» нарушений законодательства об участии в долевом строительстве не обнаружено, о чем свидетельствует акт проверки № 01-СС-11 от 4 марта 2011 года. Дом в Кингисеппе начали строить в III квартале 2010 года, планируют окончить в IV квартале 2011 года. Помимо ООО «ТИР» в группу компаний «Единые решения» входят «ООО «СТС-секьюрити», ООО «ДОНК», ООО «Современные технологии строительства».

➔ В городе Сосновый Бор (Ленинградская область) начался основной этап строительства нового жилого комплекса «Заречье». Застройщиком выступает холдинг «Титан-2».

Проект предусматривает строительство четырех секционных 17-этажных домов. В зданиях будут размещены 1207 квартир суммарной площадью 60 тыс. кв. м. Планируется, что в новом квартале Соснового Бора будет создана вся необходимая инфраструктура. Под офисные помещения, в которых расположатся магазины, кафе и службы быта, отведено около 1,5 тыс. кв. м. Также проектом предусмотрена площадь для строительства многоуровневой парковки, торгового центра и детского сада. Возводится новый квартал для персонала будущей Ленинградской АЭС-2 и сотрудников организаций холдинга «Титан-2».

По словам генерального директора холдинга «Титан-2» Елены Нагинской, в настоящий момент на площадке ведется строительство первого секционного здания, завершены котлованы двух секций и началась укладка первого бетона в фундаменты зданий. Строительство нового жилого комплекса позволит не только улучшить социальную инфраструктуру района застройки, но и уменьшить имеющийся дефицит современного благоустроенного жилья в городе Сосновый Бор, а также дать толчок к развитию прилегающих территорий.

Общий объем инвестиций холдинга «Титан-2» в проект составляет около 2,7 млрд рублей. На 2011 год запланировано освоение 1,2 млрд рублей. Планируется, что первая очередь комплекса будет сдана в конце 2011 года, вторая очередь – в конце 2012 года. Холдинг «Титан-2» – крупнейшая на северо-западе России группа компаний, возводящая важнейшие объекты атомной промышленности и энергетики, осуществляющая полный цикл строительного-монтажных работ – от разработки проектной документации до сдачи объекта в эксплуатацию.

В составе холдинга более 20 организаций и около 4500 человек. Основной генподрядной организацией холдинга является ЗАО «Концерн Титан-2». Холдинг «Титан-2» располагается в городе Сосновый Бор (Ленинградская область) и выступает одним из градообразующих предприятий города.

# Между молотом и наковальней

**Ярослава Задорина /** Только 10% квартир на первичном рынке жилья продается с помощью риэлторских агентств. Застройщики полагают, что посредники не могут в полном объеме донести до клиента всю информацию об объектах. Между тем существует и иная точка зрения. Она состоит в том, что агентства, работая сразу с несколькими застройщиками, способны предоставить покупателю более объективную информацию. ➔

Фото: Владимир Тилес



Одним из аргументов в пользу покупки жилья на первичном рынке через риэлторов является то, что посредник более объективен в описании плюсов и минусов объекта, чем девелопер, который его построил

«При работе с агентством застройщику сложнее отследить чистоплотность проведения сделки. Возникновение спорных, нештатных ситуаций может негативно сказаться на репутации компании. Также, вследствие того что сотрудники агентств продают большое количество объектов, они не всегда могут правильно провести презентацию конкретного жилого комплекса, расставить необходимые акценты. Агенты в большинстве случаев продают только квадратные метры и мало внимания уделяют концепции объектов, их конкурентным преимуществам. Поэтому для реализации жилья в районах "Новая Ижора" и "Славянка" в структуре группы было создано собственное агентство недвижимости», – рассказывает Анна Корсакова, заместитель генерального директора АН «Балтрос».

Ирина Онищенко, генеральный директор ЗАО «Центральное управление недвижимости ЛенСпецСМУ», считает, что плюсом обращения напрямую к застройщику является и то, что после сделки менеджер «ведет» своего клиента. Агенты оказывают разовую услугу и не сопровождают клиентов в дальнейшем.

«В нашей компании функционирует отдел продаж, через который проходит основная часть сделок купли-продажи (около 90 процентов). Развивая собственный канал сбыта в виде отдела продаж, наша компания получает возможность лучше, ближе изучить нашего покупателя, задать

ему напрямую интересующие вопросы: анкетирование и личные беседы с менеджерами при посещении объекта недвижимости – ценный источник информации для анализа потребностей клиентов и изменений конъюнктуры рынка», – соглашается с коллегами директор по развитию СК «Темп» Ксения Морковкина.

## Независимый взгляд

Однако большая часть строительных компаний полностью не отказываются от услуг риэлторов на все сто.

«Стремление застройщиков заключать договоры с агентствами недвижимости можно объяснить желанием снизить издержки на содержание отделов и рекламу объектов и ускорить продажи», – считает президент Санкт-Петербургской палаты недвижимости Дмитрий Щегельский.

Хороший агент должен знать разрешительную документацию, на основе которой застройщик возводит здание, особенности застройки, особенности применения различных строительных материалов. Агент также должен разбираться в надежности

компаний, обладать актуальной информацией о положении дел у застройщика. И здесь, кстати, преимущество для клиента именно в обращении к агенту. Застройщик заинтересован в максимально быстрой продаже квартиры дольщику. Поэтому отдел продаж может дать клиенту необъективную информацию о стройке. Часто в агентство обращаются именно для того, чтобы узнать о положении дел у застройщика. И тут агент будет объективно оценивать ситуацию – ведь ему выгодно, чтобы клиент приобрел объект с меньшим количеством проблем. Поэтому агент недвижимости напрямую заинтересован в мониторинге рынка.

«Одним из направлений сбыта на первичном рынке являются подрядные организации, с которыми застройщики расплачиваются квартирами. Зачастую подрядчики не имеют специализированных структурных подразделений и, не зная, что делать с полученными квадратными метрами, также обращаются за помощью к агентствам недвижимости», – уточняет директор агентства недвижимости «Вариант» Ольга Карпова.

Исполнительный директор компании «Хочу квартиру» Елена Амехина отмечает, что кризис расставил все по своим местам: рынок продавца переформатировался в рынок покупателя, и сегодня именно клиент диктует условия. Потребителю удобнее, чтобы ему оказывали полный комплекс услуг, ему непросто разобраться во всем многообразии предложений. «Например, только в нашей компании 50 домов, в которых мы предлагаем самые различные варианты покупки квартиры. В одном офисе человек может получить информацию обо всех надежных застройщиках, представленных на рынке. Есть масса возможностей, начиная от ипотеки, потребительских кредитов и заканчивая трейд-ин, которые позволяют клиенту купить такое жилье, на которое он даже не рассчитывал. Мы, зная эти инструменты, предлагаем своим заказчикам наиболее удобоваримые варианты», – резюмирует Елена Амехина.

## Проблемы взаимодействия

Но зачастую взаимодействие риэлторов с застройщиками осложнено тем, что компании заключают с агентствами неэксклюзивные договоры. «Если один и тот же объект продают сразу несколько агентств, кто-то из них работает вхолостую, а сделки заключаются случайно. Получить гарантированное вознаграждение за свою работу – рекламу, консультации клиента и прочее – порой очень сложно. Ведь номер дома и адрес объекта ни для кого не секрет», – объясняет ситуацию президент Санкт-Петербургской палаты недвижимости Дмитрий Щегельский.

## Мнение

**Ольга Литвиченко, директор департамента новостроек АН «Бекар»:**

➔ Работа с застройщиком напрямую иногда является более рискованной, так как человек может не учесть нюансы в документах. Также профессиональные агентства недвижимости представляют крупнейших застройщиков города. Поэтому для них главное – это удовлетворить требования клиента, предложив ему квартиры в домах в разных районах, да и от разных застройщиков. Покупатели хотят выбирать, а не каждый застройщик может предложить целый ряд идей.



Если мы говорим про типовое жилье, то наибольшим спросом пользуются квартиры с четвертого по одиннадцатый этаж.

**Виталий Виноградов**, директор по маркетингу и продажам компании «Лидер групп»



# 1-5%

от стоимости сделки сегодня составляет размер агентских вознаграждений

## Цена растет вместе с этажностью

Этаж, на котором находится квартира, влияет на ее стоимость, говорят эксперты. Разница в цене может достигать 8%. А если жилье видовое, то рост цены может достигать 10%. Однако даже при наличии такой зависимости цены внутри сегментов ведут себя по-разному. ➔

Первый этаж в сегменте эконом, как правило, не пользуется спросом, поэтому в новостройках жильцами их делают достаточно редко. «Что касается нижних этажей, то на первом застройщики обычно располагают встроенные коммерческие помещения для обеспечения качественной инфраструктуры объекта. Квартиры на втором – четвертом этажах часто предлагают по более низкой цене: в них нет балконов или лоджий, а также интересных видовых характеристик», – говорит Беслан Берсиров, заместитель генерального директора ЗАО «Строительный трест».

Но если нет возможности сделать магазины и офисы, то первый этаж по-прежнему считается неликвидом и даже в качественных домах такие квартиры раскупаются медленно. Первые этажи при приобретении квартиры чаще всего рассматривают пожилые люди или семьи с детьми. Кроме того, как говорят эксперты, среди покупателей много людей, которые по каким-то психологическим причинам (например, плохо себя чувствуют на высоте) предпочитают жить на нижних этажах, и тогда покупка – один из способов обеспечить себе комфортное существование. Подобное жилье позволяет отказаться от использования лифта, что для многих не менее важно.

«Первые этажи, если они жилые, – это всегда наиболее дешевое предложение. По своему проекту – району "Славянка" – можем сказать, что привлекательными для



будем применять такой подход», – говорит Сергей Терентьев, руководитель департамента недвижимости ГК «ЦДС». С ним согласен директор по маркетингу и продажам компании «Лидер групп» Виталий Виноградов: «Если мы говорим про типовое жилье, то наибольшим спросом пользуются квартиры с четвертого по одиннадцатый этаж (некая середина). Тем не менее в нашей компании в таких домах существенной градации по цене не делается».

### В экономклассе сегодня наибольшим спросом пользуются квартиры на средних этажах здания

покупателя стали все этажи, кроме первого. Но здесь надо учитывать, что "Славянка" ориентирована на среднетажную застройку, которая психологами всего мира признается наиболее комфортной для проживания. В первых кварталах здания имеют всего четыре-пять этажей. Застройка последующих кварталов предполагает увеличение высотности до девяти этажей, и мы ожидаем, что наибольшим спросом будут пользоваться квартиры на третьем – седьмом этажах», – говорит Анна Корсакова, заместитель генерального директора АН «Балтрос».

#### Спрос на середину

Как говорят участники рынка, спрос на квартиры на различных этажах распределяется достаточно равномерно. В экономклассе сегодня наибольшим спросом пользуются квартиры на средних этажах здания. Причина все та же – стремление выбрать лучшее из того, что предлагают в домах. «Есть желающие жить на максимально высоких этажах, а есть те, кто по различным причинам предпочитает квартиры до пятого этажа. Основной же спрос традиционно приходится на средние этажи. От объекта к объекту пропорции могут меняться в зависимости от видовых характеристик. На текущий момент в ГК "ЦДС" стоимость не зависит от этажа, но я не исключаю, что по отдельным проектам мы

Как говорит Беслан Берсиров, если оценивать динамику продаж, на любом объекте первыми раскупаются квартиры с пятого по десятый этаж.

Что касается разницы в ценах между этажами, то, по мнению экспертов, она может доходить до 8%. «Разница в цене существенна и может составлять от 1 до 8 процентов. Если говорить о пентхаусах, расположенных на верхних этажах, стоимость в сравнении с первыми этажами увеличивается на 30 процентов и достигает цены квадратного метра, сравнимой с объектами бизнес- и элит-класса», – считает Елена Громова, начальник отдела продаж ЗАО «Росстройинвест».

#### Надбавка за вид

Кроме этажности важно еще, какой вид открывается из окон. За хороший – например, на воду – Неву или Финский залив, а также за зелень – покупателю придется заплатить около 10%. «Квартиры, расположенные выше, обычно ценятся дороже: ведь вместе с комфортной планировкой покупатель приобретает уникальную панораму из окон. Поэтому в нашей компании для видовых квартир стоимость квадратного метра увеличивается примерно на 2 тысячи рублей за этаж», – сообщил Беслан Берсиров.

Как говорят эксперты в домах элитного класса, разница в цене между этажами и видовыми и невидовыми квартирами существ-

веннее. «Связано это с тем, что покупатель элитной недвижимости в большей степени нацелен на приобретение квартиры с уникальными характеристиками. Архитектурные особенности элитных проектов позволяют предложить будущим владельцам квартир на верхних этажах еще более оригинальные планировки, собственный выход на эксплуатируемую кровлю здания, большие террасы, пентхаусы», – считает Беслан Берсиров.

«В экономклассе подчас последние этажи особо не ценятся покупателем: часто из них открывается вид на такую же панельную застройку, рядом может быть слышен лифтовой механизм; последние этажи, не всегда обоснованно, считаются более холодными, повышается риск затопления большего количества нижних квартир. К положительным моментам можно отнести отсутствие соседей сверху. В то же время в элитном сегменте на последнем этаже часто предусмотрены выходы на крышу, где может располагаться летний сад или бассейн – часто с прекрасным видом, так как элитные дома обычно строятся в живописных местах. Последние этажи своими нестандартными планировками подчеркивают неординарность и индивидуальность владельца, за что он готов заплатить высокую цену», – уверен Лев Гниденко.

#### мнение

**Лев Гниденко, генеральный директор ЗАО «Ойкумена»:**

➔ Очень большой дифференциации цен по этажам в наших объектах нет. Конечно, квартиры на первом этаже стоят процентов на 7 дешевле, но скорее цена за квадратный метр в наших объектах зависит от количества комнат, площади квартиры, наличия лоджии или балкона. Если обратиться к потребительским предпочтениям, то при прочих равных условиях стандартный покупатель прежде всего раскупит квартиры на пятом – седьмом этажах.

#### НОВОСТИ

➔ Инвестиционно-строительная компания «Отделстрой» приступила к проектированию третьей очереди (лот № 11) жилого массива «Новый Оккервиль», реализация которой начнется в IV квартале 2011 года. Третья очередь предполагает строительство разноуровневого жилого дома высотой 11–20 этажей, состоящего из нескольких корпусов. Проектируется порядка 3000 квартир общей площадью около 180 тыс. кв. м. В третьей очереди строительства будут представлены студии, одно-, двух-, трехкомнатные квартиры. На первом этаже здания расположатся помещения для предприятий сферы обслуживания населения, с наружной стороны дома – вместительные парковки. При проектировании третьей очереди жилого массива «Новый Оккервиль» компания продолжит придерживаться «дворового» принципа – каждое здание будет иметь замкнутую форму, образующую двор с зелеными насаждениями, детскими и спортивными площадками.

➔ ИСК «Отделстрой» приступила к строительству в жилом массиве «Новый Оккервиль» физкультурно-оздоровительного комплекса Alex Fitness с бассейном и ледовой ареной. Открытие спорткомплекса запланировано на сентябрь 2012 года. Двухэтажный спортивный комплекс общей площадью 9000 кв. м расположится рядом со второй очередью жилого массива «Новый Оккервиль». Объем инвестиций в его строительство составит порядка 300 млн рублей.

В спортивном комплексе будут построены круглогодичная ледовая арена площадью 800 кв. м и 25-метровый бассейн. На двух этажах здания разместятся также помещения тренажерных залов общей площадью более 2000 кв. м (в том числе залы для занятий аэробикой, борьбой, сайклингом, кардиотренажерный зал и т. п.), салон красоты, кафе, магазин сопутствующих товаров. По периметру объекта запланирована вместительная парковочная зона.

➔ Фонд имущества приобрел у компании «Дальпитерстрой» 117 квартир для программы «Молодежи – доступное жилье». На 2 марта Фондом имущества был назначен открытый аукцион по приобретению жилых помещений (квартир), однако заявку подала лишь одна компания – «Дальпитерстрой». В результате компания продала жилье по стартовой цене. Стартовая цена одного лота из 40 квартир общей площадью не менее 2180 кв. м – 120 млн рублей, второго лота из 60 квартир (3270 кв. м) – 180 млн рублей. Также «Дальпитерстрой» продаст за 55 млн рублей еще 17 однокомнатных квартир общей площадью не менее 35 кв. м каждая (по 57 890 рублей за 1 кв. м) в готовом доме: на этот аукцион компания также подала единственную заявку. Дома находятся по адресу поселок Шушары, 49.1 и Окуловская улица, 4. Все квартиры будут переданы в ОАО «Городской центр – доступное жилье», который является оператором сразу нескольких городских жилищных программ, в частности, «Молодежи – доступное жилье».

Создание третейского суда предусмотрено действующим законодательством по саморегулированию и было определено в первом Меморандуме о взаимопонимании и сотрудничестве строительных объединений и организаций по реализации саморегулирования в строительном комплексе Санкт-Петербурга и Ленинградской области от 20 февраля 2008 года, еще до регистрации первых саморегулируемых организаций.

При этом было очевидно, что учреждение каждой СРО своего третейского суда приведет к наличию десятков третейских судов, что не будет способствовать качеству и законности рассмотрения споров между участниками строительного рынка. Именно поэтому было предложено учреждение Единого третейского суда саморегулируемых организаций.

Накануне первого организационного собрания Единого третейского суда СРО (ЕТС СРО) «Строительный Еженедельник» публикует интервью со специалистами, которым было поручено формирование новой структуры.



**Николай Крутов, председатель ЕТС СРО Санкт-Петербурга и Ленинградской области, первый заместитель председателя Комитета по строительству правительства Санкт-Петербурга:**

## МНЕНИЕ



**Олег Бритов, член коллегии судей ЕТС СРО, ответственный секретарь Общественного совета по вопросам координации деятельности саморегулируемых организаций в Санкт-Петербурге в сфере строительства при Правительстве Санкт-Петербурга, исполнительный директор Союза строительных объединений и организаций:**

– Решение, принятое еще в 2008 году и задекларированное в Меморандуме о взаимопонимании, который положил начало формированию системы саморегулирования в строительном комплексе, наконец реализовано. В создании Единого третейского суда принимали участие большое количество профессионалов – юристов, руководителей организаций строительного комплекса. Обсуждение пунктов положения о Едином третейском суде саморегулируемых организаций было поистине масштабным – оно проходило и на президиумах ССОО, и на заседаниях Координационного совета СРО, и, конечно же, в рамках работы Общественного совета по вопросам координации деятельности саморегулируемых организаций в Санкт-Петербурге в сфере строительства при Правительстве Санкт-Петербурга.

Проведена большая работа по формированию состава Третейского суда из числа специалистов, работающих в области строительства и юриспруденции, делегированных СРО. Мы надеемся, что авторитет Единого третейского суда СРО будет только расти и кредит доверия, изначально оказанного ему строительным сообществом, органами власти, общественными организациями, будет оправдан.

Хочется отметить личный вклад руководителей города, общественных союзов и организаций в создание Единого третейского суда СРО. Это первый вице-президент Нацобъединения строительных СРО, председатель Общественного совета СРО, генеральный директор, председатель правления «Группы ЛСР» Александр Вахмистров, инициировавший процесс создания Единого третейского суда еще в свою бытность вице-губернатором Санкт-Петербурга и президентом ССОО. Это и нынешний президент Союза строительных объединений и организаций, вице-губернатор Санкт-Петербурга Роман Филимонов, а также председатель Комитета по строительству Вячеслав Семененко.

Я искренне желаю успехов председателю Единого третейского суда саморегулируемых организаций Николаю Крутову – профессиональному юристу, имеющему огромный опыт работы в строительстве.

## Начинает работу Единый третейский суд саморегулируемых организаций

В Петербурге начинает работу Единый третейский суд саморегулируемых организаций – структура, рассматривающая гражданско-правовые споры между строительными организациями в рамках одной саморегулируемой организации или из разных СРО, между самими СРО, производителями и поставщиками строительных услуг и материалов и их потребителями. ➔

– Идея создания Единого третейского суда саморегулируемых организаций лежала на поверхности. В настоящее время Комитет по строительству является одним из крупнейших в городе заказчиков в сфере строительства. Мы сталкиваемся с достаточно большим количеством проблем, которые приходится решать с подрядчиками в судебном порядке. Безусловно, эффективнее и быстрее решать возникшие проблемы внутри строительного сообщества, не возлагая излишнюю нагрузку на государственную судебную систему.

Уже сейчас Комитет по строительству вносит третейскую оговорку в типовый договор подряда по госзаказу, что позволит нам кардинально сократить время судебных тяжб при расторжении договоров с недобросовестными подрядчиками. Безусловно, у подрядчика остается возможность обратиться в арбитражный суд, но при этом до-

говор уже будет расторгнут и мы сможем вести на объект нового подрядчика, закончить работу и выдержать сроки выполнения государственного заказа. Для нас, как и для конечных потребителей нашего продукта – жителей города, это очень важно.

Мы ожидаем, что саморегулируемые организации, поддержавшие идею создания Единого третейского суда СРО, рекомендуют своим компаниям-партнерам вносить третейскую оговорку в стандартные договоры.

Стати, несмотря на добровольность выбора, третейский суд, как новый механизм разрешения гражданских экономических споров, находит все больше сторонников. Так, при Торгово-промышленной палате Санкт-Петербурга уже действует отлично себя зарекомендовавший Третейский суд. Не так давно Третейский суд был создан в Москве при Российском Союзе строителей, и мы обязательно будем проводить консультации, обмениваться опытом с нашими коллегами. В ЕТС СРО Санкт-Петербурга и Ленинградской области делегированы специалисты высочайшего класса именно от строительной отрасли. В юриспруденции это достаточно узкая специализация.

Основными вопросами, которые, по нашим ожиданиям, придется рассматривать ЕТС СРО, станут хозяйственные споры, хотя законодательством не запрещено и рассмотрение гражданских дел.

По моему мнению, развитие саморегулирования, и в частности учреждение третейских судов, свидетельствует о развитии новой культуры отношений в нашем строительном сообществе. Надеюсь, что наш опыт будет полезен другим отраслям промышленности, как и накопившийся опыт в переходе на саморегулирование, который строительная отрасль осуществила одной из первых.



**Алексей Люкшин, член президиума ЕТС СРО, заместитель председателя ЕТС СРО, адвокат, кандидат юридических наук:**

– За рубежом, прежде всего в Европе, основная масса коммерческих споров, в том числе в строительстве, рассматривается не в государственных судах, а в арбитражах (в России это – третейские суды). Законодательство всех цивилизованных стран содержит специальные законы о таких судах, например: Акт Англии об арбитраже, Закон об арбитраже Швеции, Арбитражный акт США. С 2002 года в России также действует Закон РФ «О третейских судах в Российской Федерации».

Европейские третейские суды (арбитражи) заслужили огромное уважение среди участников экономической деятельности во всем мире благодаря своей компетенции и профессионализму в разрешении самых сложных коммерческих споров. Можно назвать некоторые из них: Лондонский международный третейский суд, который был открыт в 1892 году как Лондонская арбитражная палата, Арбитражный институт Торговой палаты города Стокгольма, известный как Международный арбитражный суд Стокгольма, основанный в 1917 году.

Рост популярности третейских судов (арбитража) связан со значительными выгодами и преимуществами, которые предоставляет сторонам экономических сделок такой способ рассмотрения и урегулирования споров. Прежде всего это более активная роль сторон в самой процедуре третейского судопроизводства: стороны вправе назначать арбитров, тем самым передавая спор на рассмотрение лицам, которые, по мнению сторон, наиболее компетентны в данной области; абсолютное число норм национальных законодательств, регулирующих арбитраж, носит диспозитивный характер, позволяющий сторонам заменять содержащиеся в его нормах правила третейского разбирательства своими правилами, если на то согласны обе стороны спора.

С 2002 года третейские суды – это и часть судебной системы Российской Федерации. Судью, рассматривающего дело, здесь выбирают сами стороны. Процедура рассмотрения спора достаточно свободная: она регулируется либо регламентом третейского суда, либо соглашением сторон. Таким образом, третейские суды – это автономная «веточка» судебной системы, которая контролируется государственными судами, но не в полном объеме: вышестоящих судов у третейского суда нет, а к государственным судам обращаются лишь тогда, когда третейский суд допустил какую-то существенную ошибку.

Основанием для обращения в третейский суд является третейское соглашение между сторонами. Стороны договариваются, что при возникновении споров они обращаются в конкретный третейский суд либо создают третейский суд для решения конкретного спора. Если нет третейского соглашения между сторонами, значит, спор разрешает государственный суд.

Если с контрагентом заключено третейское соглашение, государственный суд уже не вправе принимать к рассмотрению спор хозяйствующих субъектов. Он подлежит рассмотрению только в третейском суде. Это касается как арбитражных судов, так и судов общей юрисдикции и мировых судей.

Если третейский суд вынесет решение в пользу одной из сторон, этой стороне либо не потребуются вообще никаких дополнительных шагов, либо необходимо будет получить только исполнительный лист.

Решение третейского суда вступает в силу, как только оно вынесено. Потому что, в отличие от решения государственного суда, по общим правилам обжалованию оно не подлежит. Оно может быть оспорено, но только по совершенно определенным основаниям. Оно не может быть оспорено только потому, что сторона не согласна с решением. В законе сказано, что третейский суд может установить срок для исполнения, а если третейский суд не установил срока исполнения, значит, оно подлежит исполнению немедленно. Если проигравшая сторона отказывается исполнить решение суда добровольно, то государственный суд выдает исполнительный лист, и взыскание производят уже судебные приставы.



**Андрей Морозов, член президиума ЕТС СРО, заместитель председателя ЕТС СРО, начальник юридического управления СРО НП «Строители Петербурга», кандидат юридических наук:**

– Третейский суд – это современный цивилизованный способ разрешения конфликтов между хозяйствующими субъектами. Он полностью заменяет собой государственное судопроизводство и поддерживается государством. В принципе, тре-

тейский суд разрешает споры так же, как и государственный. Он руководствуется законом, международными актами и договором сторон. Если соглашение или договор закону не противоречат, то они приобретают силу закона. Стороны третейского разбирательства также представляют доказательств, также могут просить о назначении экспертизы. Третейский суд может принять определение об обеспечении иска (арест счета, имущества).

Говоря о ЕТС СРО, необходимо отметить, что это структура, способная результативно решать поставленные перед ней задачи. Гарантом выступает мнение членов Общественного совета, которые поддержали его создание и согласовали выдвижение саморегулируемыми организациями в состав ЕТС СРО высококвалифицированных специалистов в сфере строительства и юриспруденции.

Для освещения деятельности Единого третейского суда саморегулируемых организаций в ближайшее время планируется проведение ряда мероприятий с участием судей ЕТС СРО и представителей строительного сообщества, целью которых является разъяснение принципов работы третейского суда и преимуществ при обращении в третейский суд для разрешения споров. В настоящее время по всем интересующим вопросам можно обратиться в секретариат ЕТС СРО, который находится по адресу: Санкт-Петербург, Лермонтовский проспект, 13, офис 104. Более подробная информация о деятельности ЕТС СРО будет размещена на сайте [www.stroysoyuz.ru](http://www.stroysoyuz.ru).

## Третейский суд – институт саморегулирования, разрешающий гражданско-правовые споры на основе взаимного волеизъявления сторон

### правила игры

#### вопрос

У ООО есть задолженность перед бюджетом по уплате налогов (сборов). Руководство решило не ликвидироваться, ибо дорого, а продать 100% уставного капитала физическому лицу (БОМЖ). Какие негативные последствия могут возникнуть для физических лиц – руководителей и собственников (долей в уставном капитале) указанного ООО в будущем?



**Наталья Широкова, ведущий юрист консалтинговой группы «О.С.В.»**

Ст. 199 НК РФ предусмотрено, что уклонение от уплаты налогов с организации путем включения в бухгалтерские документы заведомо искаженных данных о доходах или расходах либо иным способом, а равно от уплаты страховых взносов в государственные внебюджетные фонды с организации, совершенное в крупном размере, наказывается лишением права занимать определенные долж-

ности или заниматься определенной деятельностью на срок до 5 лет, либо арестом на срок от 4 до 6 месяцев, либо лишением свободы на срок до 4 лет. Налоговый орган вправе оспорить сделку по отчуждению 100% уставного капитала физическому лицу, как сделку, совершенную лишь для вида, без намерения создать соответствующие ей правовые последствия (мнимую) или как притворную сделку (совершенную с целью прикрыть другую сделку). В соответствии со ст. 170 ГК РФ мнимая и притворная сделки ничтожны. В силу ст. 166 ГК РФ требование о применении последствий недействительности ничтожной сделки может быть предъявлено любым заинтересованным лицом. В данном случае с указанным требованием вправе выйти налоговый орган, действующий в интересах государства. При недействительности сделки каждая из сторон обязана возратить друг другу все полученное по сделке (в нашем случае – общество). В соответствии с п. 2 ст. 6 ФЗ от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (ред. от 27.07.2010) юридическое лицо считается неспособным удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства и (или) обязанность не испол-

нены им в течение 3 месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены. П. 2 ст. 10 Закона о банкротстве предусмотрено, что нарушение обязанности по подаче заявления должника в арбитражный суд в случаях и в срок, которые установлены ст. 9 закона, влечет за собой субсидиарную ответственность лиц, на которых настоящим федеральным законом возложена обязанность по принятию решения о подаче заявления должника в арбитражный суд и подаче такого заявления, по обязательствам должника, возникшим после истечения срока, предусмотренного п. 2 и 3 ст. 9 настоящего федерального закона. В силу п. 3 ст. 3 ФЗ от 08.02.1998 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» в случае несостоятельности (банкротства) общества по вине его участников или по вине других лиц, которые имеют право давать обязательные для общества указания либо иным образом имеют возможность определять его действия, на указанных участников или других лиц в случае недостаточности имущества общества может быть возложена субсидиарная ответственность по его обязательствам. Действия по «переводу» задолжавшего общества на физическое лицо могут быть квалифицированы как лжепредпри-

мательство (ст. 173 УК РФ). В будущем, в зависимости от конкретной ситуации, действия участников и руководителя общества также могут подпадать под признаки преступлений, предусмотренные ст. 177 (злостное уклонение от погашения кредиторской задолженности), ст. 195 (неправомерные действия при банкротстве), ст. 196 (преднамеренное банкротство), ст. 201 (злоупотребление полномочиями), 315 (неисполнение решения суда или иного судебного акта) УК РФ.

#### вопрос

Организация приобрела в собственность несколько летних домиков, расположенных на территории бывшей базы отдыха (на землях лесного фонда). Земельный участок не оформлен и не сформирован. Как оформить права на земельный участок? Правда ли, что сейчас это можно сделать без аукциона?



**Ирина Мошнякова, руководитель отдела не-**

## Коллегия судей Единого третейского суда саморегулируемых организаций

1. Крутов Николай Витальевич, председатель ЕТС СРО, первый заместитель председателя Комитета по строительству правительства Санкт-Петербурга.
2. Люкшин Алексей Михайлович, член президиума ЕТС СРО, заместитель председателя ЕТС СРО, адвокат, кандидат юридических наук.
3. Морозов Андрей Александрович, член президиума ЕТС СРО, заместитель председателя ЕТС СРО, начальник юридического управления СРО НП «Строители Петербурга», кандидат юридических наук.
4. Бритов Олег Алексеевич, исполнительный директор Союза строительных объединений и организаций.
5. Басина Виолетта Аркадьевна, генеральный директор СРО НП «Союз строителей нефтяной отрасли Северо-Запада».
6. Герасимов Алексей

- Петрович, начальник юридического отдела СРО НП «Содружество строителей».
7. Загускин Никита Николаевич, председатель Совета СРО НП «Балтийский строительный комплекс», кандидат юридических наук.
8. Кудряшов Владимир Иванович, советник СРО НП «РОССО-ДОРМОСТ».
9. Лесной Владимир Викторович, юрисконсульт СРО НП «Союзпестрой-Проект».
10. Максимов Александр Владимирович, член наблюдательного совета СРО НП «Лига строительных организаций».
11. Мионов Алексей Игоревич, исполнительный директор СРО НП «Управление строительными организациями Петербурга».
12. Плотников Анатолий Витальевич, заместитель директора СРО НП «Союзпестрой-Проект».

13. Романова Ирина Владимировна, юрисконсульт СРО НП «Объединение строителей подземных сооружений, промышленных и гражданских объектов».
14. Савицкая Анна Евгеньевна, начальник юридического отдела СРО НП «Региональное проектное объединение».
15. Серегин Леонид Николаевич, СРО НП «Региональное строительное объединение».
16. Табулин Дмитрий Всеволодович, председатель комитета по стандартам СРО НП «Управление строительными организациями Петербурга».
17. Фролов Сергей Тимофеевич, технический директор СРО НП «Строители Петербурга», кандидат технических наук, доцент.
18. Шапиро Александр Викторович, директор СРО НП «Региональное инженерно-исследовательское объединение».

#### движимости и инвестиций Института проблем предпринимательства

Да, это действительно так. Закон предусматривает для земель лесного фонда возможность получения права аренды, поэтому оформление земельного участка в собственность невозможно. Вплоть до 2010 года оформление таких земельных участков являлось весьма проблематичным, так как соответствующие компетентные органы и судебные инстанции сходились во мнении, что к этим земельным участкам неприменимы ст. 35, 36 Земельного кодекса РФ. Данное мнение основывалось на том, что действующее лесное законодательство РФ, за исключением случаев, указанных в ч. 3 ст. 74 Лесного кодекса РФ, предусматривает возможность заключения договоров аренды земельных участков лесного фонда только по результатам проведения аукционов. Как следствие – в соответствии с положениями Лесного кодекса РФ предоставление земельных участков предполагалось производить на аукционе. В апреле 2010 года Высший арбитражный суд РФ вынес определение от 16 апреля 2010 года № ВАС-5278/09, в котором признал право за собственниками объектов недвижимости приобретения зе-

мельных участков из земель лесного фонда в долгосрочную аренду без аукциона в порядке ст. 35, 36 Земельного кодекса РФ. То есть правоприменительная практика встала на защиту интересов собственников объектов недвижимости перед третьими лицами. Впоследствии ФАС различных регионов стали принимать постановления, подтверждающие эту точку зрения, так что на сегодняшний день судебные инстанции начинают рассматривать иски о понуждении соответствующих органов к заключению договоров аренды в пользу собственников недвижимости. Обращаю внимание, что право собственности на объекты недвижимости в этом случае должно быть зарегистрировано в установленном законом порядке. Оформление права аренды в значительной степени упрощает тот факт, что до 01.01.2012 допускается предоставление лесных участков без проведения государственного кадастрового учета. Хотелось бы обратить особое внимание на то, что далеко не всегда местные (региональные) органы власти имеют право распоряжаться землями лесного фонда, поэтому при обращении с заявлением о заключении договора аренды надо заранее уточнить, кто имеет право предоставить вам такой участок.

## 19 марта отмечает день рождения Вера Дементьева, председатель комитета по государственному контролю, использованию и охране памятников истории и культуры

### Уважаемая Вера Анатольевна!

От имени НП «Объединение строителей СПб» примите самые сердечные и теплые поздравления по случаю Вашего Дня рождения!

В этот праздничный день Вам заслуженно выражают восхищение, признание и благодарность. Вы прекрасно сочетаете в себе качества талантливого руководителя и обаятельной женщины, легко решаете самые сложные задачи. Ваш вклад в развитие Санкт-Петербурга неоценим. За время Вашей работы в жизни города произошли значительные изменения. Обладая богатым культурным наследием, Санкт-Петербург активно развивается, обретая новые перспективы и возможности. Сегодня в нем гармонично переплетаются история и современность. Во многом это и Ваша заслуга.

Присоединяясь ко всем добрым словам в Ваш адрес, желаю Вам дальнейших побед и достижений на профессиональном поприще, новых конструктивных идей и мудрых решений. Крепкого здоровья, неиссякаемой энергии, счастья и благополучия!

Президент НП «Объединение строителей СПб» М.В. Шубарев

### Уважаемая Вера Анатольевна!

Примите искренние и теплые поздравления по случаю Вашего Дня рождения!

Санкт-Петербург, задуманный и реализованный Петром I как центр лучшей архитектурной мысли Европы своего времени, благодаря Вашим усилиям является сегодня одним из оплотов архитектурного стиля и гармонии.

Искренне желаю Вам успешной работы на благо Санкт-Петербурга.

Пусть Вас всегда окружают любовь и забота близких. Успехов, здоровья и благополучия!

С уважением, председатель комитета по инвестициям и стратегическим проектам  
А.Б. Чичканов

### Уважаемая Вера Анатольевна!

От имени всех строителей, объединенных в Союз строительных объединений и организаций, искренне поздравляем Вас с Днем рождения!

Сохранение уникальной городской среды, создававшейся в Санкт-Петербурге с момента его основания, выдающихся памятников и неповторимых архитектурных ансамблей – огромная ответственность. Это трудоемкая, но почетная миссия, которая требует высокого профессионализма и преданности делу, присущих Вам.

Союз как крупнейшее сообщество строителей Санкт-Петербурга выражает надежду на дальнейшее продуктивное сотрудничество и желает Вам нескончаемой энергии, удачи и успехов в благородном деле!

Союз строительных объединений и организаций

### Уважаемая Вера Анатольевна!

От всей души поздравляю Вас с Днем рождения!

Вас знают как профессионала высочайшего уровня, человека, который на своем посту делает все от него зависящее, чтобы сохранить историко-архитектурный облик Санкт-Петербурга.

Комитет по строительству и возглавляемый Вами комитет связывают многочисленные проекты. Вместе с вами мы восстанавливаем и сохраняем объекты историко-культурного наследия, вносим вклад в реконструкцию уникальных городских сооружений. Уверен, Ваша неиссякаемая энергия, мудрость и бесценный опыт позволят Вам еще многие годы работать на благо нашего города.

Желаю Вам в этот день праздничного настроения, здоровья, бодрости, счастья, благополучия и удачи на долгие годы!

С наилучшими пожеланиями,  
председатель комитета по строительству  
В.В. Семененко

### Уважаемая Вера Анатольевна!

От имени всех членов «Союзпетрострой» и от нас лично примите искренние поздравления с Днем рождения.

Вы уже много лет возглавляете комитет по государственному контролю, использованию и охране памятников – очень ответственный участок работы, от которого во многом зависит сохранение исторического наследия нашего города. Мы знаем и ценим Вас как профессионала высокого уровня, доброжелательного и отзывчивого человека.

Желаем Вам здоровья, долголетия и успехов в Ваших многотрудных делах на страже сохранения неповторимого исторического облика Санкт-Петербурга.

Президент Санкт-Петербургского Союза строительных компаний «Союзпетрострой»  
В.М. Гольман

Вице-президент, директор Санкт-Петербургского Союза строительных компаний «Союзпетрострой»  
Л.М. Каплан

## Уважаемая Вера Анатольевна!

Поздравляю Вас с Днем рождения!

На Вас лежит ответственность за самую главную ценность нашего города – за его историческое наследие, за сохранение богатства архитектурных форм, самобытности и насыщенности культурного пространства.

От всей души желаю Вам, чтобы этот непростой, но почетный труд доставлял Вам удовольствие и радость, чтобы никогда не притуплялось умение замечать и создавать прекрасное.

Пусть все задачи решаются легко, а Ваши решения находят поддержку у коллег и горожан. Здоровья Вам, удачи и счастья!

 **ГЕОИЗОЛ®**

Генеральный директор ООО «Геоизол»  
Е.Б. Лашкова

## Уважаемая Вера Анатольевна!

Коллектив ООО «Пассим» от всей души поздравляет Вас с Днем рождения!

Перед Вами стоит непростая задача – сохранение объектов культурного наследия одного из прекраснейших городов мира – Санкт-Петербурга. На наших глазах преображаются и вновь оживают дворцы, особняки, театры, великолепные ансамбли Северной столицы и ее пригородов. Во всем проявляется профессионализм и душа Вашего комитета.

Желаем Вам в этот весенний праздничный день здоровья, осуществления творческих планов. Пусть сбудутся все Ваши мечты. Всегда рады плодотворному сотрудничеству.

От коллектива ООО «Пассим» с уважением,  
генеральный директор Г.В. Сергеева

## УВАЖАЕМАЯ ВЕРА АНАТОЛЬЕВНА!

### Союз реставраторов Санкт-Петербурга сердечно поздравляет Вас с Днем рождения!

Ваш вклад в дело сохранения Петербурга как культурного центра мирового значения трудно переоценить. Сегодняшние успехи реставрационной отрасли Северной столицы стали возможными благодаря Вашей высочайшей профессиональной компетентности, искренней любви к Петербургу и трепетному отношению к памятникам культуры.

Мы счастливы, что нам довелось работать над возрождением и сохранением исторического облика Санкт-Петербурга в сотрудничестве с Вами. Мудрое руководство делами отрасли, гражданская ответственность и бескомпромиссность в отстаивании интересов города неизменно вызывают у нас восхищение.

Успехов Вам во всех начинаниях, сил, энергии, здоровья и простого человеческого счастья!



СОЮЗ РЕСТАВРАТОРОВ  
САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

## Уважаемая Вера Анатольевна!

### Поздравляем Вас с Днем рождения!

Пусть и в жизни, и на работе Вас окружают красота и гармония, пусть все начинания ведут к успеху!  
Спасибо Вам за Вашу неоценимую помощь и поддержку, а главное, всегда оставайтесь молодой, красивой, счастливой, энергичной и остроумной!

**Коллектив ГУП «Ленгипроинжпроект»  
в лице директора В.Н. Зенцова**



## Уважаемая Вера Анатольевна!

### Искренне поздравляем Вас с Днем рождения!

Вы опытный и знающий специалист своего дела, талантливый руководитель, но прежде всего – жительница Санкт-Петербурга, ответственно и бережно относящаяся к его наследию. Желаем, чтобы Вас всегда окружали красота и утонченность, а в душе царит гармония и мир. Счастья Вам и здоровья!

С пожеланиями успехов в делах,  
коллектив фирмы  
ООО «РСФ «Водолей плюс»

## Уважаемая Вера Анатольевна!

Примите наши искренние поздравления  
с Днем рождения!

Вы известны своим блестящим профессионализмом,  
ответственным отношением к делу,  
решительностью и прекрасной интуицией.  
Желаем, чтобы во всех делах Вам способствовал  
успех, здоровье оставалось несокрушимым  
и всегда находились верные решения!  
Счастья и добра Вам на долгие годы!

Коллектив строительно-реставрационной  
компании ООО «ЗапСтройКомплект»



При поддержке Правительства Санкт-Петербурга

# ЯРМАРКА НЕДВИЖИМОСТИ

## 25-27 марта

с 11.00 до 18.00

### Петербургский СКК метро «Парк Победы»

☎ 050 [Y-EXPO.RU](http://Y-EXPO.RU)

Оргкомитет: +7 (812) 320-24-57, 320-24-53



**ЯРМАРКА  
ГОРОДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ**



**КОТТЕДЖИ  
И ЗАГОРОДНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО  
АЛЬТЕРНАТИВА ГОРОДУ**



**САЛОН  
ЗАРУБЕЖНОЙ  
НЕДВИЖИМОСТИ**

ЗАРЕГИСТРИРУЙСЯ на сайте [www.y-expo.ru](http://www.y-expo.ru)  
ПОЛУЧИ ДИСКОНТНУЮ КАРТУ на Ярмарке недвижимости



Генеральный партнер  
Ярмарки недвижимости



Банк-партнер  
Ярмарки недвижимости



Официальный спонсор  
Ярмарки недвижимости



Стратегический партнер  
Ярмарки недвижимости



## ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА

#### СТРОЯЩАЯСЯ НЕДВИЖИМОСТЬ. Зал № 3

**25 марта, ПЯТНИЦА**

**12.00** Великолепная четверка: «Северная Долина», «Юбилейный квартал», «Новый Оккервиль», «Семь столиц». Как дела на стройплощадках? (Интернет-портал Restate.ru)

**13.00** Рынок строящегося жилья в 2011 году: цены, прогнозы, перспективы. (Консалтинговый центр «Петербургская Недвижимость»)

**14.00** Минимизация рисков при заключении договора с застройщиком. (Комиссия по недвижимости Общества потребителей СПб и ЛО)

**15.00** До города рукой подать! Многоэтажное строительство на границе Петербурга и области: что и когда ожидает будущих покупателей? (Газета «Строительный Еженедельник»)

**16.00** Будущим новоселам: как удостовериться в надежности строительной компании и не ошибиться при приемке готовой квартиры? (Экспертный Совет по определению надежности строительных фирм – ЭСОН)

**26 марта, СУББОТА**

**12.00** Как определить надежность компании-застройщика? («Отделстрой»)

**13.00** Цена и риск: найти свою пропорцию. Не все дешевые квартиры одинаково «полезны». (Газета «Недвижимость и строительство Петербурга»)

**14.30** Инструкция по ипотеке: плюсы и минусы кредитных программ. (Газета «Недвижимость и строительство Петербурга»)

**16.00** Три слагаемых удачной новостройки: цена, место, архитектура. («НДВ СПб»)

**17.00** Жилой комплекс «Северная Долина». Все ответы от застройщика. («Главстрой СПб»)

**27 марта, ВОСКРЕСЕНЬЕ**

**11.30** На что обратить внимание при приемке квартиры в новом доме? (НСС Недвижимость)

**12.00** Как сэкономить на квадратных метрах, не потеряв в комфорте? Оптимальная «квартирография» с точки зрения покупателя. (ГК «ЦДС»)

**13.00** Особенности приобретения жилья в строящихся домах по 214 Закону. («Бекар»)

**14.00** Обзор судебной практики ЭСОН по защите прав дольщиков. (ЭСОН)

**15.30** Покупка квартиры в новостройке с помощью риэлтора: в чем преимущество? («Итака»)

**16.30** Жилой комплекс «Семь столиц» и другие новые проекты. Все ответы от застройщика. («Петербургская Недвижимость»)

#### ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ. Зал № 2

**25 марта, ПЯТНИЦА**

**13.00** Шкала ценностей покупателя жилья: приоритеты спроса в новостройках и на вторичном рынке. («Бюллетень недвижимости»)

**14.00** Конкуренция и критерии качества на рынке риэлторских услуг. Принципы и правила профессионального сопровождения сделки. (Ассоциация риэлторов СПб и ЛО)

**15.00** Когда «квадрат» дешевле? Стоит ли ориентироваться на сезон, покупая жилье? (Журнал «Мир&Дом. Санкт-Петербург»)

**16.00** Почему срываются подготовленные сделки и какстраховать от неудач? (Центр жилищного кредитования)

**17.00** Эффективные методы рекламы и продвижения недвижимости в Интернете. (Большой Сервер Недвижимости)

**26 марта, СУББОТА**

**12.00** Как избежать мошенничества при сделках с недвижимостью? (Ассоциация риэлторов СПб и ЛО)

**13.00** Торг при покупке квартиры через агентство недвижимости: как получить скидку? («Большой Каталог Недвижимости – БКН.РФ»)

**14.00** Взаиморасчеты по сложным сделкам с недвижимостью: ипотека, субсидии, сертификаты, материнский капитал. («Авдвек. Недвижимость»)

**15.00** Алгоритм поиска жилья на первичном и вторичном рынках. Какую информацию нужно собрать, прежде чем действовать. («Бюллетень недвижимости»)

**16.00** Время и деньги в обменных сделках. Как долго составляется и оформляется сделка, если в ней задействованы кредиты, субсидии, доплаты? («Итака»)

**17.00** Продажа недвижимости без посредников: практикум по новому эффективному решению. (Группа изданий «Из рук в руки»)

**27 марта, ВОСКРЕСЕНЬЕ**

**12.00** Раздел имущества и ипотечных обязательств при разводе. Переход прав при наследовании. («Авентин»)

**13.00** Обмен квартир. Каким сделкам благоприятствует рынок сегодня? («Бекар»)

**14.00** «Квартира в зачет»: как работает эта схема в современных реалиях? (Ассоциация риэлторов СПб и ЛО)

**15.00** Сделки с долями. Порядок действий и «подводные камни» при отчуждении, дарении, приобретении доли в квартире. («Невский Альянс»)

**16.00** В чем заключается помощь риэлтора при продаже недвижимости и чем это выгодно продавцу. (Центр жилищного кредитования)

Расписание всех семинаров и консультаций на сайте [Y-EXPO.RU](http://Y-EXPO.RU)  
Телефоны Оргкомитета: +7 812 320 2457, 320 2453

## Бизнес-центры соображают на троих

«Кризис ударил по управляющим компаниям, – констатирует Алексей Васильев, PR-директор УК «Офис-М». – Многие из них были вынуждены сокращать зарплаты сотрудников». Однако озвучить цифры сокращений Алексей Васильев затруднился, сославшись на то, что управляющая компания «Офис-М» была основана в кризис и заработная плата у сотрудников не сокращалась. Другие участники рынка сокращения зарплат не подтвердили. «У работающих специалистов уровень доходов не изменился, – уверяет Валерий Хламкин, директор по развитию группы компаний VMB Trust. – Однако для вновь приглашенных сотрудников (например, на новые объекты) размер заработной платы сократился на 15-20 процентов от докризисного». «Большинство управляющих компаний пошли по пути сокращения не зарплат, а штата», – уточняет Евгений Якушин, генеральный директор УК «Система». Впрочем, для некоторых УК это стало вынужденной мерой, так как в условиях кризиса часть собственников решили отказаться от услуг внешних управляющих компаний. Так, в компании Praktis к сегодняшнему дню управляющая компания расформирована. В управлении у компании остался один (собственный – Обводный, 24) объект, на котором, по словам Лидии Барминовой, начальника отдела персонала компании Setl City, задействовано три человека.

### Управляющий, охранник, уборщица

Для нормального функционирования здания, исходя из ответов экспертов, достаточно трех человек – управляющего, охранника и уборщицы. «Все зависит от размера и "сложности" объекта, – уточняет Валерий Хламкин. – Кроме того, надо учитывать функционал (бизнес-центр, торговый, торгово-развлекательный или производственно-складской) и количество арендаторов. Эти критерии позволяют конкретизировать число специалистов, работающих на объекте, и уровень их заработной платы». Так, подход к организации работы управляющей компании торгового и офисного центров разный. В обязанности управляющего торгового центра входит не только обеспечение деятельности объекта, но и привлечение в него посетителей, в то время как управляющий офисным центром имеет дело только с арендаторами. Однако на обоих объектах принцип деятельности схож: после заключения необходимого количества договоров аренды и подряда (для поддержания технического функционала здания) количество персонала на объекте сокращается. Чаще всего управляющая компания «перекидывает» их на новый объект. «На объекте может работать от одного до нескольких десятков человек, – говорит Валерий Хламкин. – Бывает, что на объекте сидит только менеджер по аренде, чья задача – привлечение арендаторов и решение бытовых вопросов».

**Ника Хомм /** До кризиса профессия управляющего объектом недвижимости входила в десятку самых перспективных и престижных. В 2009 году ситуация резко изменилась. Зарплаты персоналу, работающему в сфере управления, сокращать не стали. Зато значительное число специалистов пришлось уволить. И до сих пор на многих объектах управлением занимается штат в среднем из трех человек. ➔



Фото: Владимир Тилес



Затраты на персонал составляют наиболее значительную часть в составе операционных расходов управляющих компаний

Зарплата управляющего в 2008 году, по данным различных исследований, составляла порядка 100-120 тыс. рублей. «Зарплаты в недвижимости были и остаются вполне конкурентоспособными, – говорит Валерий Хламкин. – Так, уровень заработной платы управляющего сегодня варьируется от 30 до 100 тысяч рублей в зависимости от объекта. При этом существует два вида оплаты труда: фиксированная заработная плата или небольшой оклад плюс процент от заключенных договоров». Принцип подбора персонала у управляющих компаний, специализирующихся на объектах коммерческой недвижимости, одинаков. Разница – в деталях и тонкостях.

«С кадрами на рынке, действительно, есть проблема. Есть только несколько учебных заведений, где готовят управляющих, – утверждает Наталья Скаландис, директор департамента управления объектами NAI Besag в Санкт-Петербурге. – Поэтому компаниям приходится создавать свои центры обучения. Компания NAI Besag обращается к западным компаниям и заключает контракты на обучение сотрудников в сфере Property Management в бизнес-центрах. Также, поскольку мы являемся частью сети NAI Global, мы привлекаем к работе экспертов, которые делятся с нами опытом. Что касает-

ся Facility Management – мы создали свой обучающий центр, в котором могут пройти обучение не только наши сотрудники, но и представители других компаний». В Санкт-Петербурге на сегодняшний день только два вуза готовят специалистов в сфере недвижимости: Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет и Санкт-Петербургский государственный политехнический университет. Для сравнения – в Москве специалистов в сфере недвижимости готовят четыре высших учебных заведения. Однако никто из экспертов не сделал ударения на профильном образовании. «Проще научить самим, чем переучивать и перестраивать, – пояснил Алексей Васильев, PR-директор УК «Офис-М». – Сотрудников лепим под себя». Евгений Якушин также не видит кадровой проблемы. «Дефицита сотрудников нет, – подчеркивает он. – Сейчас за деньги, которые компания предлагает, можно найти сотрудника должного уровня на любую вакансию».

### Шаг за шагом

Высшее экономическое или техническое образование, опыт управления людьми, стаж работы более 2 лет – «три кита», на которых строится кадровая политика большинства управляющих компаний Санкт-Петербурга. Опыт работы в сфере недвижимости не требуется. «Два наиболее популярных в Санкт-Петербурге профильных сайта помогают достаточно оперативно набирать персонал», – резюмирует Алексей Васильев. Впрочем, негласно все спикеры согласились, что предпочтение отдается специалистам с техническим и/или экономическим образованием. Связано это с задачами, которые предстоит решать специалисту.

В функциональном плане персонал управляющей компании решает на объекте три главные задачи: административное управление объектом, включающее арендные отношения и организацию общего

распорядка работы объекта; организацию производственно-хозяйственной деятельности и взаимодействие с внешними контролирующими органами; обеспечение работы инженерных, технических и прочих систем, отвечающих за функционирование объекта. Известно, что затраты на персонал составляют наиболее значительную часть в составе операционных расходов, следовательно, определение оптимального количества персонала, а также его графика работы на объекте существенно зависит от опыта управляющей компании.

Дальнейший карьерный рост во многом зависит от желания и способности сотрудника. Однако, поскольку большинство специализированных программ повышения квалификации представлены в Москве, руководство далеко не каждой управляющей компании Петербурга готово к издержкам, связанным с оплатой обучения и командировки сотрудника. Крупные компании разрабатывают и успешно внедряют собственные программы обучения и развития специалистов. «Шаг за шагом мы создавали общий стандарт обучения, уточняя и внося корректировки. В результате получили модель, которая вобрала в себя лучшие методики, используемые сотрудниками в разных подразделениях», – сообщил Юрий Григорьян, директор по персоналу УК «Альфа-Капитал». Эксперты уверены, что повышение квалификации необходимо для перспективных и молодых сотрудников, но не является неотъемлемой частью работы в отрасли. Для специалистов, работающих на объектах, достаточно практических навыков и успешного опыта реализации проектов. И тем не менее в качестве ориентира эксперты назвали обучающие семинары, проводимые Российской гильдией риэлторов и Гильдией управляющих и девелоперов. Кстати, последняя перенесла часть обучающих семинаров из Санкт-Петербурга в Москву, объяснив это лучшей доступностью для представителей из регионов. Высоко котируются на рынке труда аттестаты программы MBA со специализациями в недвижимости, а также сертификаты института IREM (Institute of Real Estate Management, США) и института BOMA (Building Owners and Managers Association International, США). Однако, признали эксперты, данное образование необходимо для топ-менеджмента управляющих компаний.

### мнение



**Валерий Хламкин,**  
директор по развитию VMB Trust:



– Куюм кадры сами. Набор теоретических знаний, бесспорно, хорош, но практика гораздо более многогранна. Дефицита в кадрах сегодня не испытываем. Важна не только подготовка и опыт работы специалиста, но и его «контакт» с объектом – чтобы объект и специалист подходили друг другу. Это большая редкость. Найти такого специалиста – большая удача для управляющей компании.

### цифра

# На 15-20%

сократилась зарплата специалистов по управлению недвижимостью для вновь приглашенных специалистов по сравнению с докризисным уровнем

## Комфорт, который становится стандартом

Главная тенденция рынка недвижимости последних нескольких лет – активное освоение крупных участков под строительство комфортного жилья. Пионером и лидером этого направления является группа компаний «Балтрос», в портфеле у которой два успешно реализуемых проекта – жилые районы «Славянка» и «Новая Ижора» общей площадью около 2 млн кв. м. ➔



Для «Славянки» была выбрана концепция средней этажности и возврат к дворовому принципу планировки

По данным мониторинга комитета по строительству, всего на территории Петербурга планируется реализация около 50 проектов комплексного освоения крупных земельных участков. Правда, как говорит директор ГУП комитета по строительству УКС «Реставрация» Владимир Антонов, большинство проектов находится в стадии концептуального проектирования – девелоперы ведут разработку концепций развития, включающих строительство большого количества жилья. В стадии реального строительства сейчас находятся лишь шесть проектов. И, по словам Владимира Антонова, эти проекты уже в прошлом году внесли большой вклад в структуру ввода жилья. Так, за 2010 год в проектах КОТ было введено около 500 тыс. кв. м. Из них доля «Балтроса» составила 320 тыс. кв. м жилья в районе «Славянка». На 2011 год в районе запланировано возведение 140 тыс. кв. м и еще более 500 тыс. кв. м – на 2012 год. Всего проектом «Славянка» предусмотрено строительство 1,4 млн кв. м жилья.

### Проекты нового времени

В советское время комплексное освоение участков было широко распространено. Эта практика прекратилась в начале 90-х

и, собственно, строительство жилья. Безусловно, реализация квартального проекта требует больших затрат, чем строительство отдельного дома.

«Сегодня на рынке едва ли существует две-три компании, способные самостоятельно финансировать комплексную застройку больших территорий. Взять нашу компанию: к реализации проекта строительства нового жилого района «Славянка» компания приступила в 2004 году, а в сентябре 2009 года здесь был заложен первый фундамент. За это время мы потратили 3 миллиарда рублей только на строитель-

и, собственно, строительство жилья. Безусловно, реализация квартального проекта требует больших затрат, чем строительство отдельного дома.

«Сегодня на рынке едва ли существует две-три компании, способные самостоятельно финансировать комплексную застройку больших территорий. Взять нашу компанию: к реализации проекта строительства нового жилого района «Славянка» компания приступила в 2004 году, а в сентябре 2009 года здесь был заложен первый фундамент. За это время мы потратили 3 миллиарда рублей только на строитель-



К концу 2012 года в районе вырастут два новых квартала на 500 тыс. кв. м жилья

ство наружных сетей и подстанции. Сейчас мы построили около 326 тысяч квадратных метров жилья, каждый метр обойдется примерно в 44 300 рублей. А это еще приблизительно 14 миллиардов квадратных метров жилья для города – еще 6,2 миллиарда. Таким образом, в сумме получается около 23,2 миллиарда рублей», – говорит первый вице-президент группы компаний Олег Еремин.

Зато при комплексном освоении застройщик может оптимально спроектировать внутриквартальные инженерные сети, исходя из рациональных соображений.

«В каких-то моментах малоэтажное и среднеэтажное (от четырех до семи этажей) строительство, несомненно, дороже высотного. Допустим, из-за протяженности улично-дорожной сети, подземных инженерных сетей и коммуникаций. Но по части позиций такое строительство оказалось дешевле: другие нагрузки, другие фундаменты», – говорит Олег Еремин.

Для обеспечения нового жилого района «Славянка» необходимыми коммуникациями было проложено около 25 км инженерных сетей, построена и введена в эксплуатацию электроподстанция 220/10 кВ мощностью 2х63 МВА. Площадь дорожно-уличного полотна первых кварталов составила 18 кв. км. В сданных кварталах полностью выполнено благоустройство территории: только в первых двух кварталах высажено 4 тыс. саженцев лип и кленов и более 40 тыс. кустарников, установлена 21 детская площадка.

### Главное – комфорт

При комплексном освоении соблюдается единство архитектурного стиля кварталов и возможность реализации комплексной программы благоустройства территории, что, в конечном счете, отражается на цене квадратного метра и на восприятии проекта покупателями.

Архитекторы расположили здания внутри кварталов так, что они образуют несколько микрорайонов с собственной придомовой территорией, двором. В них обустроены зоны отдыха, парковки и детские площадки. Особенность подобной планировки в том, что она исключает сквозные проезды автомобилей через дворовые территории. Это позволяет обеспечить безопасность и создать комфортные условия для жителей комплекса.

В первых двух кварталах предусмотрено более 3000 наземных парковочных мест. В кварталах, которые «Балтрос» начитает строить в текущем году, спроектированы как наземные, так и встроенные паркинги: будет возможность выбрать.

### Осознанная социальность

Как говорят в компании, новый жилой район «Славянка» – это один из немногих проектов, в котором все делается в рамках единой концепции. «Единое благоустройство придомовых территорий. Единая управляющая компания, которая будет эксплуатировать все внутридомовые сети», – говорит Олег Еремин. И главное преимущество – полная обеспеченность необходимой социальной инфраструктурой. «В большинстве проектов именно этой инфраструктуры не хватает: сначала появляется жилье, а потом, через несколько лет, – школы и сады. У нас получится по-другому. Объекты социальной инфраструктуры строятся параллельно с жилыми домами. С торговлей – тоже самое. Уже сейчас мы заканчиваем проектирование двух торговых комплексов», – рассказывает г-н Еремин.

В начале года несколько компаний, торгующих товарами для дома и ремонта, заявили об инвестиционных проектах: в 2011 году «Метрика» пообещала открыть около 20 магазинов (по России), в апреле сеть «К-Раута» откроет свой десятый гипермаркет в Санкт-Петербурге (на пересечении Комендантского и Шуваловского проспектов), торговый дом «Петрович» к концу 2011 года собирается запустить собственный распределительный центр и т. д.

Инвестиционная активизация компаний была вроде как ожидаема – в 2010 года на фоне общего улучшения экономической ситуации и нормализации обстановки в строительной сфере на рынке DIY в целом формировались положительные тренды, и спрос восстанавливался. Игроки рынка говорят, что сейчас растут все сегменты рынка торговли строительными материалами и товарами для дома. Активнее всего увеличиваются закупки со стороны корпоративных клиентов, но в первую очередь за счет того, что в кризис именно этот сегмент «просел» сильнее остальных.

## Рост за счет падения

Аналитики снова называют этот рынок перспективным. «По нашим примерным оценкам, рынок DIY в 2010 году вырос на 10-15 процентов и составил около 12-14 миллиардов долларов, – говорит Максим Клягин, аналитик УК «Финанс Менеджмент». – При этом рынок DIY-ритейла, несомненно, остается весьма перспективным. Различные игроки, не испытывающие существенных финансовых затруднений, и в первую очередь, конечно, крупные профильные компании, вполне ожидаемо продолжают достаточно активное развитие, открывая новые торговые объекты на перспективных локальных рынках».

Понятно, что рост объемов продаж был вызван их серьезным падением в кризис, от которого DIY, как сектор торговли непродовольственными товарами, стал одним из самых пострадавших. Особенно негативно на продажах крупных ритейлеров сказалась дестабилизация рынка жилой недвижимости, активное развитие которого в предыдущий период выступало как раз важным драйвером роста рынка DIY. По различным оценкам, продажи ряда крупных операторов в 2009 году сократились на 15-20%. В Петербурге ситуация усугублялась еще и высоким уровнем конкуренции.

В лидеры по насыщенности строительными гипермаркетами наш город вырвался еще в 2008 году, когда на 10 тыс. жителей стало приходиться 1104 кв. м сетевых магазинов DIY (по данным Infoline). Сегодня в городе функционируют около

## мнение

**Виктор Адамов, исполнительный директор сети «Петрович»:**

– Не все районы города полностью охвачены сетями магазинов формата DIY, да и вообще сетями строительных магазинов. Однако конкуренция на рынке DIY приняла настолько жесткий характер, что я сомневаюсь, имеет ли смысл сейчас открывать новые магазины этого формата. Эта конкуренция ведется в основном на ценовом поле, и подозреваю, что рентабельность магазинов формата DIY очень низкая.

# DIY застопорился

**Мargarita Арановская / Рынок DIY-ритейла («do it yourself») постепенно восстанавливается – по данным аналитиков, в 2010 году он вырос на 10-15%. Однако прихода новых игроков ожидать не стоит. Высокий уровень насыщенности строительными гипермаркетами в Петербурге и так уже вынуждает компании удерживать цены на низком уровне, что негативно сказывается на их рентабельности.**



**С некоторыми конкурирующими форматами DIY-гипермаркеты уже разделались (например, с магазинами с широким ассортиментом одной или двух товарных позиций, таких как обои или кафельная плитка)**

40 гипермаркетов формата DIY: 10 – «Метрика», 9 – «К-Раута», 7 – «Максидом», 5 – OBI, 2 – Castorama, 2 – Leroy Merlin и пр. Есть также магазины-одиночки – «Старт», ТЦ «Ланской» и пр.

До недавнего времени крупнейшей компанией по объемам продаж, по неофициальным данным, здесь считался «Максидом» (доля рынка, по собственным оценкам, – около 17%), а вот борьба за второе место шла сразу между несколькими сетями. Однако сегодня с учетом бурного развития «К-Рауты» и других игроков рынка лидерство «Максидома» уже подвергается сомнению.

## Есть еще ниши

При этом, несмотря на острую конкуренцию, в городе еще есть районы, где строительных гипермаркетов не хватает. По данным Colliers International, в Петербурге наиболее насыщенным по DIY-центрам является Московский район, далее идут Приморский, Выборгский, Фрунзенский и Красносельский. При этом считается, что с учетом количества жителей в Выборгском районе, наряду с Калининским, еще сохраняется потенциал. Кроме того, не охвачен DIY-центрами юго-запад Петербурга, где находится огромный развивающийся район; практически нет сетевых магазинов в Адмиралтейском районе и на Васильевском острове. Хотя по-

ка жилищное строительство там развивается не очень активно, с учетом, например, проекта по намыву территорий Васильевский теоретически может быть очень привлекателен для строительных магазинов.

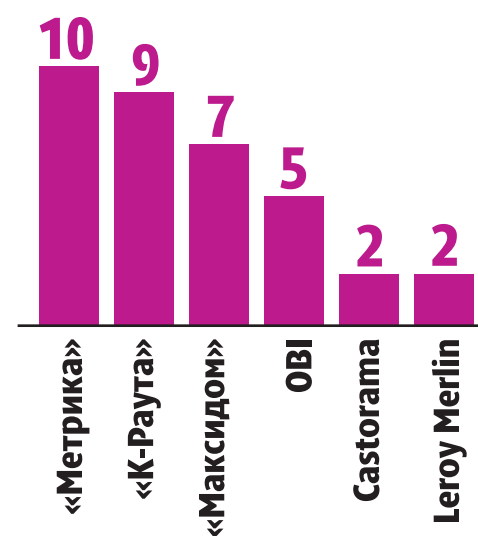
Тем не менее участники рынка говорят, что ожидать строительства новых гипермаркетов формата DIY не стоит, так как и существующие пока не особо прибыльны.

## Стерли конкурентов

С некоторыми конкурирующими форматами DIY-гипермаркеты уже разделались (например, с магазинами с широким ассортиментом одной или двух товарных позиций, таких как обои или кафельная плитка), закрылся последний магазин товаров для ремонта премиум-сегмента «Искрасофт». Но некоторые форматы все-таки продолжают отъедать свой кусок пирога, причем бьют они по самому больному – то есть играют на более низких ценах. «Определенными преимуществами на рынке обладают строительные ярмарки, в которых торговлю ведут ИЧП, – им легче оптимизировать свою налоговую политику, – отмечает Виктор Адамов, исполнительный директор сети «Петрович». – Есть конкурентные преимущества и у нашего формата, который в Петербурге сочетает в себе строительную базу и магазины фор-



Количество точек в наиболее известных сетях DIY



мата cash & carry, которые ориентируются в первую очередь на профессиональных строителей, ремонтные бригады».

Очевидный путь развития для петербургских сетей – осваивать Северо-Запад и выходить в другие регионы. Однако и здесь может быть не все гладко – свою долю отхватить удастся не всем, рынок уже активно делят сети с иностранным капиталом. Как заявлял в свое время генеральный директор сети «Метрика» Алексей Иовлев, строить гипермаркеты-переростки в Петербурге уже невыгодно, а города-миллионники уже всю делит «большая четверка»: Leroy Merlin, OBI, Castorama и «К-Раута». Однако другого выхода у компаний нет – отставание в объемах продаж и проигрыш в эффективности может стоить очень дорого.

цитата



Преимуществами на рынке обладают строительные ярмарки, в которых торговлю ведут ИЧП, – им легче оптимизировать свою налоговую политику.

**Виктор Адамов**, исполнительный директор торговой сети «Петрович»



цифра



# 100 жалоб в день

по поводу запаха в воде Приморского района получало ГУП «ТЭК СПб» в середине февраля 2011 г.

## Запах ушел, а вопросы остались

Петербуржцы остаются беззащитными перед проблемой плохого качества водопроводной воды. Строительные компании пытаются защитить новоселов техническими средствами. Жителям старых домов остается лишь надеяться на частичный возврат платы за воду.

Более месяца назад жители многих домов в Приморском районе Петербурга стали жаловаться в жилкомсервисы на то, что горячая вода в их водопроводных сетях пахнет нефтепродуктами. Однако, как выяснил «Строительный Еженедельник», даже спустя несколько недель пострадавшие от плохого качества воды не могут узнать, кто виноват в попадании нефтепродуктов в воду и стоит ли им рассчитывать на денежную компенсацию, хотя бы в виде перерасчета платы за воду.

Заместитель генерального директора ООО «Жилкомсервис № 4» Максим Романцов в конце прошлой недели сообщил корреспонденту «Строительного Еженедельника», что вопрос о перерасчете будет решаться только после получения экспертных заключений Роспотребнадзора. Эти документы, пояснил менеджер эксплуатирующей организации, послужат основанием как для решения вопроса о перерасчете, так и для предъявления претензий поставщику горячей воды – ГУП «ТЭК СПб».

В свою очередь, Александр Лопатовский, начальник управления по связям с общественностью и СМИ ГУП «ТЭК СПб», рассказал «Строительному Еженедельнику», что ни Роспотребнадзор, ни Ростехнадзор пока не установили источник загрязнения горячей воды в Приморском районе. Расследование этого инцидента продолжается. Роспотребнадзор регулярно забирает пробы воды, хотя запаха нефтепродуктов в ней уже не чувствуется.

Во второй половине февраля Роспотребнадзор сообщал о том, что вода в Примор-

ском районе не соответствует нормам и что на ГУП «ТЭК СПб» в связи с этим наложен штраф.

По словам Александра Лопатовского, на посторонние запахи в воде граждане жалуются нечасто. Обычно качество воды горожан не устраивает после дефектов на теплотрассах и в начале отопительного сезона. «В ходе ремонта в трубу в любом случае должны попасть песок, продукты коррозии и др. В подобных случаях предельный срок жалоб – сутки, потом вода возвращается к норме, – поясняет представитель ГУП «ТЭК СПб». – А в начале отопительного сезона внутридомовые системы отопления, простоявшие целое лето законсервированными, разгерметизируются, сливаются, но осадок с них все равно в той или иной степени попадает в трубы».

В Комиссии по недвижимости Общества потребителей Санкт-Петербурга и Ленобласти рекомендуют горожанам, желающим получить компенсацию за плохое качество оказываемых им услуг, брать инициативу в свои руки. «Если качество услу-

ги не устраивает, нужно уведомить об этом управляющую компанию, вызвать ее представителя, чтобы зафиксировать первоначальную дату и сам факт, – советует Екатерина Метелева, руководитель юридической службы Комиссии по недвижимости Общества потребителей Санкт-Петербурга и Ленобласти. – А затем обратиться в УК с заявлением о перерасчете, приложив документы, в которых зафиксирован период предложения услуги ненадлежащего качества.

Если никакой реакции не последовало, жильцам можно самим собраться, составить акт самостоятельно и уже после этого обратиться в УК с заявлением произвести перерасчет. Если и на этот раз не последует никакой реакции, то тогда следует обращаться в суд с требованием произвести перерасчет».

«Строительный Еженедельник» выяснил у строительных компаний, что они предпринимают, чтобы жильцы новых домов реже сталкивались с проблемой плохого качества воды.

«Во всех домах на узлах учета потребляемой воды и водомерных узлах установлена система дополнительной очистки воды: для холодной воды – трехступенчатая очистка: ультрафиолетовая обработка, фильтры грубой и тонкой очистки; для горячей воды – фильтры грубой и тонкой очистки, – рассказала директор по развитию СК «Темп» Ксения Морковкина. – Также регулярно образцы питьевой воды сдаются на экспертизу в специализированные лаборатории для контроля качества. Кроме того, компания предъявляет жесткие требования к подрядчикам и устанавливаемому оборудованию».

«Для повышения качества воды наша компания использует очистительные магнитные фильтры на вводе водопровода в здание, а также фильтры на вводе в каждую квартиру. При проектировании и строительстве внутренних систем водоснабжения наша компания применяет некоррозийные материалы (полипропиленовые трубы)», – пояснил Алексей Софроню, директор по инженерному обеспечению ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ».

ИНИЦИАТОРЫ КОНКУРСА

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ ПРАВИТЕЛЬСТВА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

ЕЖЕГОДНЫЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ КОНКУРС

# СТРОИТЕЛЬ ГОДА - 2010

Генеральный оператор конкурса  
СРО НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга»  
+7 (812) 347 78 91 (92)

[www.stroitelgoda.spb.ru](http://www.stroitelgoda.spb.ru)

Подведение итогов конкурса состоится  
14 апреля 2011 года в Гранд Холле «Империал» Талион клуба

генеральный спонсор

спонсоры

генеральный информационный партнер

официальный радиопартнер

официальный журнал

информационные партнеры

титularный информационный партнер

официальный тв-партнер

официальный партнер

РЕКЛАМА

IBC МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНГРЕСС ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ

13 апреля 2011 года  
зал 7.1, павильон 7, ВК «Ленэкспо»

Пленарное заседание  
«МОДЕРНИЗАЦИЯ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ - ЗАЛОГ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА»

10.00 – 10.10	Приветственные слова
10.10 – 10.30	Профессиональное строительное сообщество и государственные, а также муниципальные органы власти – эффективное взаимодействие!
10.30 – 11.00	Роль института саморегулирования в обеспечении эффективной коммуникации «власть – строительный бизнес – потребитель».
11.00 – 11.30	Устранение необоснованных административных барьеров в строительстве: - упрощение подготовки документов территориального планирования, градостроительного зонирования и документации по планировке территории; - оптимизация процедур предоставления земельных участков; - снижение административных барьеров при проведении госэкспертизы проектов и при получении разрешения на строительство. Прозрачность процедуры подключения вновь построенных или реконструированных объектов к сетям инженерно-технического обеспечения и электрическим сетям.
11.30 – 12.00	Условия и механизмы привлечения инвестиций для реализации строительных проектов в регионах РФ. Риски в долевом строительстве и методы их снижения.

**Запланированы выступления представителей** Министерства регионального развития РФ, Комитета по строительству и земельным отношениям Государственной Думы Федерального собрания РФ, НП СРО «НОСТРОЙ», Общественного совета по вопросам координации деятельности СРО в Санкт-Петербурге в сфере строительства при Правительстве Санкт-Петербурга, НП СРО «НОП», НП СРО «НОИЗ», Комитетов по строительству Санкт-Петербурга и Ленинградской области, Комитета по градостроительству и архитектуре Санкт-Петербурга, Службы Государственного строительного надзора и экспертизы Санкт-Петербурга.

12.00 – 12.30 **Дискуссия:** Опыт субъектов РФ и зарубежных компаний.

К участию в мероприятии приглашаются руководители и ведущие специалисты саморегулируемых организаций и отраслевых союзов и ассоциаций регионов России, инвестиционных и инвестиционно-строительных компаний, строительных организаций и проектных институтов, ведущих производителей и поставщиков строительных материалов, технологий и оборудования.  
(выступления формируются по предварительным заявкам.)

**Внимание!** В программе возможны изменения и дополнения. Для участия в конференции требуется предварительная регистрация.

Более подробную информацию о проекте вы можете получить в Оргкомитете:

Организатор: + 7 (812) 380-60-14, 380-60-00  
[www.interstroyexpo.com](http://www.interstroyexpo.com)

Координатор:

При поддержке:

Из всего многообразия представленных на рынке отделочных фасадных материалов лидирующие позиции занимают НВФ (навесные вентилируемые фасады) и штукатурка. По оценкам экспертов доля НВФ составляет порядка 70%, штукатурки – около 30%.

## Фасадные предпочтения

«В отделке фасадов зданий в историческом центре Петербурга, как правило, применяется высококачественная штукатурка. Стоит отметить, что это довольно сложный в эксплуатации фасад, но именно такой материал позволяет объекту оптимально вписаться в сложившийся архитектурный ансамбль.

О трудностях применения этого материала рассуждает Дмитрий Орлов, начальник отдела снабжения компании Step: «Штукатурка как отделочный материал при фасадных работах применяется в основном при реконструкции зданий в центре, архитектурный облик которых необходимо сохранять. Такой материал в разы дешевле навесных фасадов, но и его долговечность значительно ниже: штукатурка очень чувствительна к агрессивной среде (перепады температуры, осадки), поэтому каждые 10-15 лет фасад здания придется снова менять».

В зависимости от функционального назначения здания применяются различные фасадные отделочные материалы.

«В промышленном строительстве при фасадных работах преимущественно используются сэндвич-панели, которые монтируются сразу на площадке. При их установке применяется специальное полимерное покрытие. В коммерческом строительстве используется, как правило, два вида фасадных материалов: навесные фасады и штукатурка. Первый вид чаще применяется в строительстве зданий с нуля: сначала возводится монолитный каркас, к которому крепятся навесные панели из металла, стекла и других материалов. Такой вид фасадных работ дороже, чем остальные, но дешевле и легче в эксплуатации, а также более долговечен – замена панелей может производиться раз в 30-40 лет», – говорит Дмитрий Орлов.

Менее оптимистично о навесных вентилируемых фасадах отзывается Владимир Андреев, управляющий партнер NAI Besar Projects: «Как ни парадоксально, одним из наиболее популярных материалов, а вернее, технологий отделки фасадов в последнее время являются навесные вентилируемые фасады. Их популярность объясняется относительной дешевизной при строительстве, возможностью проведения работ в зимнее время и богатой гаммой цветов и фактур отделки. Однако при этом все забывают, что монтаж вентилируемого фасада требует достаточной квалификации рабочих и строжайшего соблюдения технологии, что далеко не всегда обеспечивается нашими подрядчиками. Помимо этого, на сегодняшний день отсутствует опыт

# Товар лицом

Алена Шереметьева / Отделке фасадов зданий сегодня уделяется особое внимание, так как эстетическая привлекательность является одной из важных составляющих коммерческого успеха проекта, наряду с локацией, инженерной эффективностью и функциональностью. За последние два года, из-за кризиса, доля отечественных материалов, применяемых в отделке, выросла и достигла более 50%. ➔



использования таких фасадов в наших климатических условиях, достаточно длительный (десятилетия) для того, чтобы сделать выводы об их долговечности и стоимости эксплуатации. Есть ощущение, что такие фасады станут своего рода миной замедленного действия, когда по прошествии 20-30 лет потребуются их капитальный ремонт или полная замена. И если в случае зданий коммерческого назначения затраты по такому ремонту будет нести собственник здания, то в случае, когда вентилируемые фасады применяются на жилых домах, эти затраты лягут на жильцов дома – собственников квартир, которые сейчас, покупая квартиры, вряд ли об этом догадываются».

## Упор на прочность

Несмотря на некоторое недоверие к НВФ, эта технология хорошо зарекомендовала себя в мире и активно применяется в России, в том числе и в жилом строительстве.

Евгений Резвов, генеральный директор ЗАО «Строительный трест», говорит, что помимо фасадов из натурального кирпича на своих объектах они применяют и вентилируемые фасады с различными видами облицовки. В зависимости от назначения здания для облицовки вентилируемых фасадов применяются различные виды материалов – керамогранит, алюкобонд, фиброцемент, натуральный камень. В жилом строительстве наиболее популярен керамогранит, привлекательной с точки зрения эстетики и достаточно долговечный. Более дорогостоящий натуральный камень чаще используется в облицовке крупных коммерческих или государственных учреждений, а недорогая плитка – для социальных учреждений и мелких торговых точек.

«В жилой недвижимости больший упор делается на долговечность, прочность, на-

ственного освещения. К тому же применение современного К-стекла способствует повышению энергоэффективности здания», – утверждает Ирина Киришина, директор по строительству ОАО «БТК девелопмент».

## Местные материалы и импорт

Участники рынка активно используют как отечественные, так и иностранные материалы. В период кризиса потребление отечественного продукта заметно возросло, и сегодня в жилом строительстве, особенно экономкласса, они занимают больше половины.

Игорь Крупнов, заместитель генерального директора ООО «ЛенСпецСМУ-Комфорт», объясняет, что чаще всего материалы для отделки фасадов представляют собой некий «пирог», который начинается различными материалами. Эти материалы в основном производятся на территории России представителями зарубежных игроков. А вот сама облицовка, то есть то, что мы видим, чаще всего импортируется в Россию.

Дмитрий Щегельский, президент Санкт-Петербургской палаты недвижимости, рассуждает: «Очевидно, что использовать отечественные материалы сейчас выгоднее – их стоимость не так зависит от колебания на рынке валют и не всегда нужно вносить значительную предоплату», – однако он согласен, что местный производитель ограничен в ассортименте. «Что касается проектов в сфере коммерческой недвижимости, то именно фасадные материалы здесь часто используют заграничные. Это связано с архитектурной концепцией – когда, например, фасадный камень должен быть определенного цвета и размера и с вопросами технологии. Так, зачастую при округлой форме здания фасадные материалы: стекло, радиусные камни, крепления – заказываются за рубежом, у нас просто нет подобных технологий либо материалы непрочные и недолговечные. Подобная ситуация и у застройщиков, которые работают по госзаказу и строят социальные крупные объекты – музеи, театры, крупные комплексы, – импортозамещения в материалах, в том числе и в фасадных, на таких объектах не так много», – отмечает эксперт.

«Натуральный камень чаще всего составляют местные компании – это выгоднее с точки зрения логистики. У иностранных поставщиков преимущественно закупается дешевая плитка: с точки зрения стоимости у китайских производителей нет конкурентов», – поясняет Евгений Резвов, генеральный директор ЗАО «Строительный трест».

Ирина Киришина, директор по строительству ОАО «БТК девелопмент», говорит, что пропорция отечественных и иностранных поставщиков материалов, применяемых для отделки фасадов, составляет примерно 50/50.

Евгений Резвов считает, что перспективы этого рынка связаны и с ориентацией на частного покупателя. «Сегодня идет активное развитие рынка загородной недвижимости – за счет этого возможно развитие и рынка отделочных материалов. Поэтому сегодня производители должны ориентироваться в первую очередь на частных покупателей», – говорит он.

Также эксперты считают, что отечественный рынок перенимает зарубежные технологии и в скором времени будет способен сам обеспечивать спрос. К примеру, сегодня достойной альтернативой германским фасадным профилям Schuco является продукция отечественной компании «Татпроф».



## Основные способы отделки фасадов строящихся зданий в Петербурге



Штукатурка –  
30%

Навесные вентилируемые фасады –  
70%

дежность используемых материалов. При строительстве коммерческих помещений используются более легкие фасадные конструкции – стекло, металл и другие. Для помещений коммерческого назначения важно создать максимальную зону притяжения для покупателей (за счет больших витрин, панорамных окон, нестандартных архитектурных решений и прочего)», – считает Николай Гражданкин, начальник отдела продаж ИСК «Отделстрой».

Действительно, светопрозрачные конструкции фасадов довольно популярны сегодня на рынке. «В условиях нашего климата применение этого материала более чем целесообразно. Недостаточный уровень естественной освещенности, серость погоды – все это делает стекло востребованным отделочным материалом. Благодаря ему пространство внутри здания обретает больший объем, повышается коэффициент есте-

## цифра

# 410,6

млн рублей, по данным аутсорсинговой компания «Профессиональные комплексные решения», составил в 2010 году объем рынка фасадных лакокрасочных материалов (3,18 тыс. тонн в натуральном выражении)

## цитата



Сейчас происходит перераспределение ролей на рынке: появляются новые лидеры, распадаются и гибнут старые «герои».

**Денис Смирнов,**  
директор ТД «Проплекс» в Санкт-Петербурге



## цифра



# 65-70%

всех заказов по установке окон в Петербурге и Ленобласти приходится на частного покупателя

Сценарий развития петербургского рынка пластиковых окон в 2010 году шел в соответствии с общероссийскими тенденциями. По информации отраслевого центра «О.К.Н.А. Маркетинг», на рост оконного рынка повлияло в первую очередь постепенное восстановление макроэкономических показателей, а также отложенный спрос на пластиковые окна 2009 года. Отрасль вновь показала положительную динамику благодаря частному покупателю, а вот строители уже второй год подряд не могут «догнать» докризисные показатели, а потому не являются лидирующими потребителями продукции производителей пластиковых окон.

Экономические коллизии серьезно ударили по оконному рынку – в 2009 году он сократился на 33% по России, а в Петербурге и Ленобласти эта цифра, по информации игроков рынка, достигла 50%.

### Частный потребитель лидирует

Рынок производителей металлопластиковых окон Северо-Запада, включая Петербург, составляет примерно 10-12% от объема общероссийской отрасли. По мнению Евгения Яковлева, директора департамента по сбыту и поддержке клиентов ООО «Декенинк Рус», он мало чем отличается от федерального рынка в целом. До кризиса в этой отрасли в Петербурге работало около 300 производителей металлопластиковых окон. Однако по сравнению с 2009 годом в 2010 году число игроков значительно сократилось. По мнению Сергея Андреева, генерального директора компании «Окна от природы», количество игроков оконного рынка в кризис немного сократилось в основном за счет исчезновения мелких компаний, и сейчас отрасль насчитывает 250-260 производителей металлопластиковых окон. В свою очередь, Денис Смирнов, директор ТД «Проплекс» в Санкт-Петербурге, отметил, что кризис серьезно повлиял и на предприятия средней руки, и даже большинство крупных участников рынка сократили объемы производства в два-три раза. «Сейчас происходит перераспределение ролей на рынке: появляются новые лидеры, распадаются и гибнут старые "герои"», – резюмировал эксперт. На его взгляд, это прежде всего вызвано отсутствием денег на строительном рынке – ведь до кризиса более 50% рынка обеспечивали продажи на «корпоративном рынке», то есть реализация окон строительными компаниями. «Сейчас новых объектов в коммерческом секторе нет. Старые объекты требуют остекления, но день-

## Экономические коллизии серьезно ударили по оконному рынку – в 2009 году он сократился на 33% по России

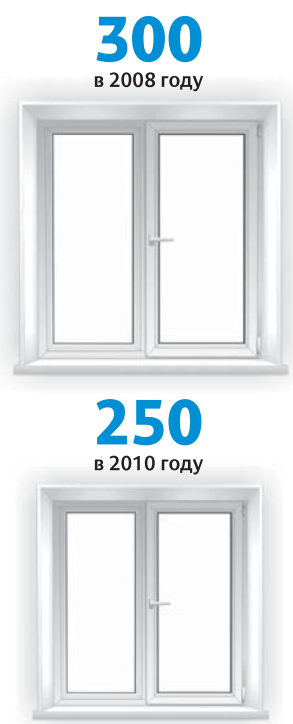
ги на это отсутствуют. Девелоперы предлагают работать "за квадратные метры", но на эту систему оплаты готовы немногие, так что этот строительный сектор в данный момент большого интереса для производителей окон не представляет», – добавил господин Смирнов.

На первом месте среди основных потребителей светопрозрачных конструкций в Петербурге и Ленобласти стоит частный покупатель, на долю которого приходится 65-70% всех заказов. Основными направлениями работ в индивидуальном остеклении являются замена окон во вторичном жилом фонде и установка светопрозрачных конструкций в загородных и дачных домах. На

# Оконный рынок Петербурга отразил общероссийские тенденции

**Лидия Горбуркова /** Рынок пластиковых окон Петербурга и Ленобласти в 2010 году продемонстрировал положительную динамику и вырос примерно на четверть. По данным производителей пластиковых окон, совокупный объем произведенной в Петербурге продукции составил около 5 млн кв. м, что в денежном эквиваленте составляет примерно 370 млн EUR. Многие аналитики прогнозируют дальнейшее увеличение объемов оконной отрасли в 2011 году еще на 10%. ➔

### Количество производителей металлопластиковых окон на рынке Петербурга



втором месте по потреблению располагается строительный рынок, потребляющий 20-25% произведенной продукции (причем около 70% заказов из них составляют бюджетные стройки). Коттеджное строительство «оттягивает» на себя от 5 до 10% сделок и занимает третью строчку в списке.

Большинство производителей отмечают, что отрасль светопрозрачных конструкций очень сильно зависит от сезонных моментов.

### Окна по месту

На рынке Петербурга и Ленобласти представлены такие известные европейские про-

### мнение

**Сергей Осипов, генеральный директор ЗАО «Трайв»:**

➔ – В настоящее время на оконном рынке сложилась особая ситуация. Практически все новое строительство ведется с использованием энергосберегающих оконных изделий. В то же время основная часть отечественного жилого фонда оснащена старыми деревянными окнами, через которые уходит до 60 процентов тепла, а потому значительная часть зданий нуждается в ремонте. В связи с этим развитие оконного рынка не стоит на месте. Жесткая конкуренция вынуждает многих производителей искать новые формы работы с потенциальными заказчиками. Ряд компаний для создания конкурентных преимуществ и увеличения объемов производства вкладывает финансовые средства в модернизацию существующего оборудования и покупку нового. Подобный подход характерен как для производителей, так и для тех, кто изготавливает оконную продукцию из алюминия (именно эти изделия, по мнению специалистов, занимают до 90 процентов объема оконного рынка). С учетом этого, сегодня одной из основных проблем специалисты считают наличие в Петербурге огромного количества небольших фирм, изготавливающих окна на устаревшем оборудовании, а значит, выпускающих продукцию не очень высокого качества, хоть себестоимость подобных изделий и находится на уровне стоимости оконной продукции крупных производителей. В этом году прогнозируется увеличение ПВХ-продукции. А вот цена падать не будет – этому никак не способствует повышение стоимости на сырье и энергоносители, даже наоборот. Соотношение секторов потребления окон определяется сезоном: зимой и весной больше потребляет строительный рынок, летом и осенью – частный сектор и дилерская сеть.

изводители оконного профиля, как Veka, Rehau, KBE, Gealan, Exprof, Decseuninck и др.; среди российских компаний стоит отметить «Проплекс», который производит профиль по австрийским технологиям и имеет филиалы в 21 субъекте РФ.

Зачастую производители окон работают сразу с несколькими поставщиками профиля и выпускают окна на основе различных компонентов. Среди производителей оконной продукции на рынке Петербурга можно отметить компанию «Окна от природы» (Veka, Санкт-Петербург), «Гласкек» (Decseuninck, Санкт-Петербург), «Форте» (Ivareg, Санкт-Петербург), «Окна Монтаж Строй», «УНР-628» (ТД «Проплекс»).

Еще один бренд, продвигаемый ООО «Северо-Западная металлопластиковая компания», – «Окна Прок», который изготавливает продукцию на базе профилей Veka и Roto, а также петербургские компании WinDoors и «Окна Панорама», которые в прошлом году были отмечены независимым отраслевым центром «О.К.Н.А. Маркетинг» среди лидеров по качеству продаж пластиковых окон. Довольно серьезный объем рынка приходится на долю Парголовского завода современных строительных технологий «Стекло», использующего ПВХ-профиль Gealan, изготавливаемый по лицензии немецкого концерна Gealan Fenster-Systeme, и отечественный ПВХ-профиль Plafen, изготавливаемый по австрийской технологии.

По мнению Дениса Смирнова, сегодня потребность в пластиковых окнах в Северо-Западном регионе остается высокой, но из-за отсутствия денег она пока аккумулируется в отложенном спросе. «В будущем, когда деньги снова появятся в реальном секторе экономики, нас ждет цунами спроса», – считает эксперт.

В свою очередь, Сергей Андреев отметил, что в настоящее время продолжается рост на комплектующие оконные материалы – металл, стекло. Так, цена на алюминий, доля которого в себестоимости производства светопрозрачных конструкций в зависимости от применяемой профильной системы составляет от 30 до 50%, подскочила на 30%. «Я прогнозирую, что вскоре стоимость стеклопакетов увеличится от 15 до 25 процентов», – заключил он.

### мнение

**Роман Айваржи, коммерческий директор ТД «Проплекс»:**

➔ – Принятый в ноябре 2009 года закон «Об энергосбережении» и государственный курс, взятый на повышение энергоэффективности экономики и ЖКХ, существенно стимулируют развитие оконного сектора.

## «Какой уровень оптимизма себе позволить»

**Артур Маркарян, генеральный директор компании «СПб Реновация»:**

– У потребителей растет интерес к приобретению квартир, что, в свою очередь, отражается и на цене объектов. Рост цен за период с начала года составил в среднем не менее 4-5 процентов. Во многом такая тенденция объясняется и банковской активностью – доля ипотечных сделок неизменно растет, разрабатываются новые программы с улучшенными условиями по ставкам и первому взносу. Кроме того, возобновляется и участие банковских структур в крупных проектах. Все это, несомненно, говорит о снижении общего уровня риска на рынке жилой недвижимости города и позволяет с оптимизмом прогнозировать его дальнейшее развитие.

**Елена Шишулина, начальник отдела маркетинга ООО «УК «Старт Девелопмент»:**

– Неожиданно успешный февраль позволяет надеяться на продуктивную весну. Однако девелоперы еще сами до конца не понимают, какой уровень оптимизма они могут себе позволить. Покупатели тоже в некоторой растерянности: то ли можно спокойно и размеренно выбирать жилье себе по вкусу, то ли стоит поторопиться в преддверии грядущего повышения цен.

**Беслан Берсиров, заместитель генерального директора ЗАО «Строительный трест»:**

– Весной ожидается традиционный рост покупательской активности, который будет связан с выходом в продажу новых строящихся объектов, а также с развитием ипотечного кредитования. Лояльность банков к заемщикам растет, процентные ставки снижаются, количество выданных кредитов увеличивается. Так, в нашей компании в январе 2011 года доля сделок, совершаемых с помощью средств ипотечного кредитования, превысила 30 процентов. Можно также отметить возрастающий интерес покупателей к квартирам в домах на ранних стадиях строительства.

**Василий Гражданкин, директор по маркетингу и продажам ООО «КВС»:**

– Ожидаем некоторого оживления рынка по сравнению с зимой. Будет сохраняться высокий спрос на недорогое жилье эко-



ном- и комфорт-класса, причем на объектах на ранних стадиях строительства он может даже вырасти. Следовательно, можно ожидать и некоторого повышения цен на особо популярные объекты.

**Александр Коваленко, заместитель генерального директора «НДВ СПб»:**

– Поведение покупателей говорит о том, что в апреле значительно вырастут продажи: увеличилось количество звонков и, что более существенно, – просмотров на объектах. И это несмотря на то, что в марте альянс компаний «ЛЭЖ» и «НДВ СПб» повысил цены примерно на 3-4 процента. Если раньше росли только объемы продаж, а цены были в основном стабильны, то весной начала увеличиваться и стоимость квадратного метра.

**Анна Бунеева, начальник отдела маркетинга ЗАО «47 Трест»:**

– Основная тенденция – увеличение покупательского спроса на жилье. Этому способствует работа банков по выдаче ипотеки с государственной поддержкой, программа выдачи военных сертификатов и прочие возможности получения средств для покупки, а также отсутствие значительного роста цен на строящееся жилье. Дефицит однокомнатных квартир на первичном рынке ощущается уже сейчас,

вслед за ним весной будет нарастать и дефицит двухкомнатных.

**Татьяна Морозова, руководитель аналитической группы ГК «Прок»:**

– Одной из тенденций, продолжающихся с начала кризиса и до сегодняшнего дня, является смещение спроса в сторону небольших по площади квартир с невысокой общей стоимостью. Продолжается рост спроса на покупку с привлечением ипотечного кредитования. Помимо этого, покупатели стали более требовательны при выборе квартиры и начинают все больше обращать внимание на наличие достаточной инфраструктуры района проживания, отделки мест общего пользования дома.

**Константин Синяков, начальник отдела продаж и сделок с недвижимостью ООО «Аврора-ДиДиСи»:**

– Предполагаем оживление на рынке первичной и вторичной недвижимости, а также рост цен на недвижимость в пределах 2-3 процентов по отношению к 2010 году.

**Анна Корсакова, заместитель генерального директора АН «Балтрос»:**

– Весной, скорее всего, сохранятся тенденции, которые наметились еще в зимний период 2010-2011. Сохранится спрос на са-

мые дешевые предложения в каждом из сегментов. Безусловно, вырастет число сделок, осуществляемых с помощью ипотечных средств. Также есть тенденция к возврату на рынок инвесторов – недвижимость снова будут рассматривать в качестве сохранения и приумножения накопленных средств.

**Виталий Юрьев, руководитель отдела продаж и маркетинга ООО «ДСК «Славянский»:**

– Будут повышаться требования к архитектуре и качеству строительства.

Для того чтобы привлечь внимание к своему объекту, застройщику будет необходимо предложить покупателю не просто квартиру, но комфортную среду проживания: предложение должно включать и удачную планировку самой квартиры, и современные инженерные коммуникации дома, и благоустройство, озеленение района, и наличие в нем достаточного числа объектов социальной инфраструктуры.

**Ольга Балашова, коммерческий директор компании «Ойкумена»:**

– Основная тенденция весны 2011-го и других времен года – это приобретение квартиры с участием кредитных средств. Этой весной покупка квартир с участием кредитных средств банков составит до 70 процентов сделок.

**Лариса Инченкова, коммерческий директор ОАО «Строительная корпорация «Возрождение Санкт-Петербурга»:**

– В целом на рынке жилой недвижимости сохраняется картина, сложившаяся начиная со второй половины 2010 года. Спрос возвращается на докризисный уровень. Наблюдается небольшая динамика цен в сторону их увеличения. Вернулся интерес к строящемуся жилью, и его доля в количестве сделок по сравнению с готовым предложением будет расти.

**Алексей Берников, маркетолог-аналитик петербургской инвестиционно-строительной корпорации «Мегалит»:**

– Одна из главных тенденций первичного рынка жилья – это сосредоточение спроса и предложения на проектах комплексной застройки. Покупатели уделяют все большее внимание не только цене, но и качеству строительства, удобному местоположению.

### НОВОСТИ

➔ 24 марта 2011 года в 10.00 НП «Лига строительных организаций» при поддержке ФГУП «Дирекция по строительству и реконструкции объектов в Северо-Западном федеральном округе» Управления делами Президента Российской Федерации и ООО «Акселерейшн» (комплексное развитие предприятий строительного и промышленного сектора) проводит семинар для руководителей предприятий, отделов и проектных офисов строительных и девелоперских компаний, по-

священный основным подходам к управлению предприятиями полного строительного цикла, используемым в международной практике. Семинар пройдет во Дворце Белосельских-Белозерских (Санкт-Петербург, Невский проспект, 41, Зеркальный зал) с 10 до 18 часов (два кофе-брейка). Для членов НП «Лига строительных организаций» участие бесплатно. Для сторонних организаций участие платное. Участникам выдаются раздаточные материалы и сертификат. В программу семи-

нара вошли вопросы «Мировой строительный опыт: принципы работы строительных компаний, ключевые участники, основы эффективности строительных проектов», «Взаимодействие генерального подрядчика, заказчика, генерального проектировщика в рамках всего жизненного цикла девелоперского проекта (организации, ключевые бизнес-процессы, основы успешной реализации проекта)», «Основные особенности строительного бизнеса в России» и т. п.

### официальная публикация

#### ПРАВИТЕЛЬСТВО САНКТ-ПЕТЕРБУРГА КОМИТЕТ ПО ГРАДОСТРОИТЕЛЬСТВУ И АРХИТЕКТУРЕ РАСПОРЯЖЕНИЕ

№ 1057 от 01.04.2010

#### О предоставлении разрешения на условно разрешенный вид использования земельного участка

В соответствии со статьей 39 Градостроительного кодекса Российской Федерации, с учетом обращения Общества с ограниченной ответственностью «АНКАРДЕКО» и на основании рекомендаций Комиссии по землепользованию и застройке Санкт-Петербурга в соответствии с протоколом от 03.03.2010 № 31:

1. Предоставить разрешение Обществу с ограниченной ответственностью «АНКАРДЕКО» на условно разрешенный вид использования «для

размещения складских объектов» для земельного участка площадью 42 470 кв. м, с кадастровым номером 78:34:4120:9, по адресу: Санкт-Петербург, ул. Маршала Новикова, 38, лит. А.

2. Отделу обеспечения деятельности Комитета довести настоящее распоряжение до сведения управления автоматизации и информатизации.

3. Управлению автоматизации и информатизации в десятидневный срок в установленном порядке передать сведения о предоставлении разрешения, указанного в пункте 1 распоряжения, в Комитет по земельным ресурсам и землеустройству Санкт-Петербурга и Службу государственного строительного надзора и экспертизы Санкт-Петербурга.

4. Контроль за выполнением распоряжения осуществляю за собой.  
Председатель Комитета Ю.Е. Киселева

**ПРАВИТЕЛЬСТВО САНКТ-ПЕТЕРБУРГА  
КОМИТЕТ ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ  
РАСПОРЯЖЕНИЕ**

от 17.03.2011 № 79

Об утверждении акта о выборе земельного участка для строительства

1. Утвердить акт о выборе земельного участка для строительства по адресу: Невский район, Караваевская ул., участок 1 (юго-восточнее д. 57, лит. Б, по Караваевской ул.) – общей площадью: 33 223 кв. м.
2. Контроль за выполнением распоряжения оставляю за собой.

Председатель Комитета В.В. Семененко

**ПРАВИТЕЛЬСТВО САНКТ-ПЕТЕРБУРГА  
КОМИТЕТ ПО ГРАДОСТРОИТЕЛЬСТВУ И АРХИТЕКТУРЕ  
РАСПОРЯЖЕНИЕ**

от 25.01.2011 № 11-пр

Об утверждении проекта границ земельного участка

Во исполнение постановления Правительства Санкт-Петербурга от 21.09.2004 № 1592 «Об утверждении Положения о порядке принятия решений о предоставлении объектов недвижимости для строительства и реконструкции» и постановления Правительства Санкт-Петербурга от 23.03.2010 № 270 «О проведении изыскательских работ на земельном участке по адресу: Невский район, Караваевская ул., участок 1 (юго-восточнее д. 57, лит. Б, по Караваевской ул.)».

1. Утвердить проект границ земельного участка по адресу: **Невский район, Караваевская ул., участок 1 (юго-восточнее д. 57, лит. Б, по Караваевской ул.)**, разработанный Комитетом по градостроительству и архитектуре в М 1:500, шифр 11-2627 для предоставления на инвестиционных условиях (реестровый № 1019-ННП-03).
2. Установить следующие градостроительные параметры участка и виды использования в соответствии с объемно-пространственным решением и генеральным планом от 30.07.2010 № Г.С. – 3.1./20504:
  - площадь участка в границах проектирования: **33 223 кв. м;**
  - разрешенное использование участка: **размещение промышленных объектов (производственно-складской комплекс).**
3. Проект границ земельного участка является неотъемлемым документом комплекта инженерно-градостроительного раздела для подготовки решения о предоставлении земельного участка для проектирования и строительства.
4. После выхода постановления Правительства Санкт-Петербурга о проектировании и строительстве на данном земельном участке проект границ должен быть оформлен в установленном порядке.
5. Приложение: проект границ земельного участка в М 1:500.

Председатель Комитета Ю.Е. Киселева

УТВЕРЖДЕНО  
распоряжением Комитета по строительству Правительства Санкт-Петербурга  
№ 79 от 17.03.2011

Приложение к распоряжению Комитета по строительству № 79 от 17.03.2011

**АКТ О ВЫБОРЕ ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА**

1. Земельный участок:
  - 1.1. Адрес: Невский район, Караваевская ул., участок 1 (юго-восточнее д. 57, лит. Б, по Караваевской ул.)
  - 1.2. Площадь (кв. м): 33 223
2. Функциональное назначение объекта недвижимости:
 

Промышленные объекты (производственно-складской комплекс)
3. Потенциальный инвестор (лицо, заинтересованное в предоставлении земельного участка для строительства):
 

Закрытое акционерное общество «Завод металлоконструкций»
4. Ограничения в использовании и обременения (сервитуты) земельного участка:
 

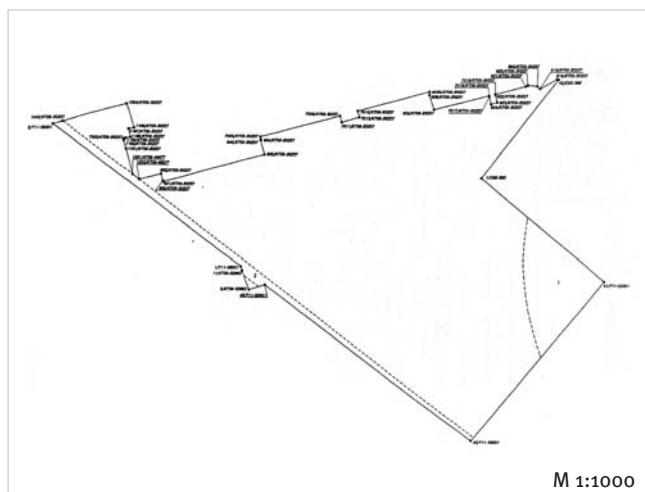
Водоохранная зона водного объекта  
Техническая зона
5. Выбор земельного участка для строительства выполнен на основании комплекта документации, подготовленного в соответствии с Положением о порядке взаимодействия исполнительных органов государственной власти Санкт-Петербурга при подготовке и принятии решений о предоставлении объектов недвижимости для строительства, реконструкции, приспособления для современного использования, утвержденным постановлением Правительства Санкт-Петербурга от 30.12.2010 № 1813, включающего:
  - 5.1. Заключение Комитета по градостроительству и архитектуре от 07.02.2011 № 1-1-6473/5,
  - 5.2. Заключение Комитета по государственному контролю, использованию и охране памятников истории и культуры от 31.01.2011 № 13-325,
  - 5.3. Заключение Комитета по энергетике и инженерному обеспечению от 17.11.2010 № 713,
  - 5.4. Санитарно-эпидемиологическое заключение Управления по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека по городу Санкт-Петербургу Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека от 04.02.2011 № 78.01.02.000.Т.000077.02.11.
 Акт действует в течение трех лет с момента вступления в силу решения о предварительном согласовании места размещения объекта.
 

Акт составлен на 2 листах, в одном экземпляре, который хранится в Комитете по строительству.

Представители исполнительных органов государственной власти Санкт-Петербурга:  
Комитета по градостроительству и архитектуре  
Комитета по государственному контролю, использованию и охране памятников истории и культуры  
Комитета по земельным ресурсам и землеустройству Санкт-Петербурга  
Комитета по строительству

Приложение к Акту о выборе земельного участка № 79

**ПЛАН границ земельного участка**



Местоположение:  
Санкт-Петербург,  
Караваевская улица, участок 1  
(юго-восточнее дома 57, литера Б  
по Караваевской улице)

Категория земель:  
земли населенных пунктов

Площадь: 33223 кв. м

**Части земельного участка с особым режимом использования:**

Учетный номер части	Наименование части земельного участка с особым режимом использования	Площадь (кв. м)
1	Водоохранная зона водного объекта	2243
2	Техническая зона	1379

Особые отметки \_\_\_\_\_

**ПРАВИТЕЛЬСТВО САНКТ-ПЕТЕРБУРГА  
КОМИТЕТ ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ  
РАСПОРЯЖЕНИЕ**

от 17.03.2011 № 80

Об утверждении акта о выборе земельного участка для строительства

1. Утвердить акт о выборе земельного участка для строительства по адресу: Колпинский район, Механическая ул., участок 1 (северо-западнее пересечения с ул. Севастьянова) – общей площадью: 14 890 кв. м.
2. Контроль за выполнением распоряжения оставляю за собой.

Председатель Комитета В.В. Семененко

**ПРАВИТЕЛЬСТВО САНКТ-ПЕТЕРБУРГА  
КОМИТЕТ ПО ГРАДОСТРОИТЕЛЬСТВУ И АРХИТЕКТУРЕ  
РАСПОРЯЖЕНИЕ**

от 09.07.2010 № 136-пр

Об утверждении проекта границ земельного участка

Во исполнение постановления Правительства Санкт-Петербурга от 21.09.2004 № 1592 «Об утверждении Положения о порядке принятия решений о предоставлении объектов недвижимости для строительства и реконструкции» и постановления Правительства Санкт-Петербурга от 02.03.2010 № 198 «О проведении изыскательских работ на земельном участке по адресу: г. Колпино, Механическая ул., участок 1 (северо-западнее пересечения с ул. Севастьянова)».

1. Утвердить проект границ земельного участка по адресу: **г. Колпино, Механическая ул., участок 1 (северо-западнее пересечения с ул. Севастьянова)**, разработанный Комитетом по градостроительству и архитектуре в М 1:500, шифр 10-2357 для предоставления на инвестиционных условиях (реестровый № 1754-НРН-02).
2. Установить следующие градостроительные параметры участка и виды использования в соответствии с эскизом застройки территории от 10.04.2009 № Г.С. – 3.1./18539:
  - площадь участка в границах проектирования: **S = 14 890 кв. м;**
  - разрешенное использование участка: **размещение производства керамических изделий, производства керамических плиток и плит, производства кирпича, черепицы и прочих строительных изделий из обожженной глины (производственно-складского комплекса).**
3. Проект границ земельного участка является неотъемлемым документом комплекта инженерно-градостроительного раздела для подготовки решения о предоставлении земельного участка для проектирования и строительства.
4. После выхода постановления Правительства Санкт-Петербурга о проектировании и строительстве на данном земельном участке проект границ должен быть оформлен в установленном порядке.
5. Приложение: проект границ земельного участка в М 1:500.

Председатель Комитета Ю.Е. Киселева

УТВЕРЖДЕНО  
распоряжением Комитета по строительству Правительства Санкт-Петербурга  
от 17.03.2011 № 80

Приложение к распоряжению Комитета по строительству от 17.03.2011 № 80

**АКТ О ВЫБОРЕ ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА**

1. Земельный участок:
  - 1.1. Адрес: Колпинский район, г. Колпино, Механическая ул., участок 1 (северо-западнее пересечения с ул. Севастьянова)
  - 1.2. Площадь (кв. м): 14 890
2. Функциональное назначение объекта недвижимости:
 

Производство керамических изделий, производство керамических плиток и плит, производство кирпича, черепицы и прочих строительных изделий из обожженной глины (производственно-складской комплекс)
3. Потенциальный инвестор (лицо, заинтересованное в предоставлении земельного участка для строительства):
 

Открытое акционерное общество «Победа ЛСР»
4. Ограничения в использовании и обременения (сервитуты) земельного участка:
 

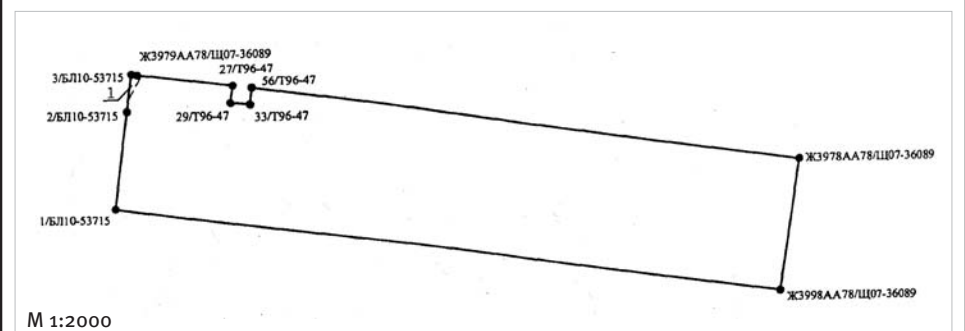
Охранная зона сетей связи и сооружений связи
5. Выбор земельного участка для строительства выполнен на основании комплекта документации, подготовленного в соответствии с Положением о порядке взаимодействия исполнительных органов государственной власти Санкт-Петербурга при подготовке и принятии решений о предоставлении объектов недвижимости для строительства, реконструкции, приспособления для современного использования, утвержденным постановлением Правительства Санкт-Петербурга от 30.12.2010 № 1813, включающего:
  - 5.1. Заключение Комитета по градостроительству и архитектуре от 19.08.2010 № 1-1-47606/5,
  - 5.2. Заключение Комитета по государственному контролю, использованию и охране памятников истории и культуры от 17.08.2010 № 13-3874,
  - 5.3. Заключение Комитета по энергетике и инженерному обеспечению от 03.03.2011 № 73, 14.03.2011 № 15-4390/10-0-1,
  - 5.4. Санитарно-эпидемиологическое заключение Управления по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека по городу Санкт-Петербургу Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека от 13.12.2010 № 78.01.02.000.Т.003053.12.10.
 Акт действует в течение трех лет с момента вступления в силу решения о предварительном согласовании места размещения объекта.
 

Акт составлен на 2 листах, в одном экземпляре, который хранится в Комитете по строительству.

Представители исполнительных органов государственной власти Санкт-Петербурга:  
Комитета по градостроительству и архитектуре  
Комитета по государственному контролю, использованию и охране памятников истории и культуры  
Комитета по земельным ресурсам и землеустройству Санкт-Петербурга  
Комитета по строительству

Приложение к Акту о выборе земельного участка № 80

**ПЛАН границ земельного участка**



Местоположение: Санкт-Петербург, город Колпино, Механическая улица, участок 1 (северо-западнее пересечения с улицей Севастьянова)

Категория земель: земли населенных пунктов

Площадь: 14890 кв. м

**Части земельного участка с особым режимом использования:**

Учетный номер части	Наименование части земельного участка с особым режимом использования	Площадь (кв. м)
1	Охранная зона сетей связи и сооружений связи	22

Особые отметки \_\_\_\_\_



## ЗАО «Холдинговая Строительная Компания-2»



Санкт-Петербург,  
Шлиссельбургский пр., 13  
Тел.: (812) 700-66-90, 700-66-81  
E-mail: hosk@mail.ru  
www.hosk2.spb.ru

**Экономьте время – выбирайте НАДЕЖНОГО ПАРТНЕРА!**

### НОВЫЙ ОККЕРВИЛЬ ЖИЛОЙ МАССИВ



**ВАЖНО, ЧТО РЯДОМ**

**УНИКАЛЬНЫЙ КВАРТАЛ  
РЯДОМ С МЕТРО «УЛ. ДЫБЕНКО»**



Метро – **800 м**  
(10 минут пешком)



2 школы,  
4 детских сада,  
игровые и спортивные  
площадки – **во дворах**



Лес, река и  
благоустроенный  
пляж – **в 150 м**



Магазин, аптека,  
салон красоты,  
банк, ресторан –  
**прямо в доме**



Индивидуальная  
котельная –  
**в каждом  
доме**



Охрана,  
видеонаблюдение –  
**во всем  
квартале**



Парковочное  
место для каждой  
машины – **у дома  
и на охраняемой  
стоянке**



Уже построенная  
зона отдыха  
с пешеходными  
и велодорожками –  
**под окнами (в 50 м)**

- 1-я очередь **Сдана и заселена!**
- 2-я очередь **Выгодная рассрочка!**
- 1-й детсад **Завершение строительства: IV кв. 2011**



**777-0-500**

Подробную информацию можно узнать на сайте

[www.7770500.ru](http://www.7770500.ru)