



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

СТРОИТЕЛЬНЫЙ

www.asninfo.ru

ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

№21 (466)

6 июня
2011 года

издается
с 2002 года

События

Губернатор Петербурга Валентина Матвиенко пригрозила генподрядчику и проектировщику стадиона на Крестовском острове экономическими санкциями за очередной срыв сроков.

Стадион отстал от графика, стр. 3



События

Городские власти пообещали очередникам предоставить возможность арендовать жилье в 4 раза дешевле рыночной цены. Программу планируется запустить уже с 1 июля 2011 года.

Очередникам обещают дешевую аренду, стр. 4



Технологии и материалы, стр. 20-21 • Коммерческая недвижимость, стр. 13



Инвесторов направят по стрелке

На прошлой неделе здание биржи на стрелке Васильевского острова перешло в собственность города. Комитет по управлению городским имуществом (КУГИ) заявил, что принципиальное решение о передаче здания инвестору будет коллегиально принято правительством Петербурга в течение двух месяцев. (Подробнее на стр. 7) ➔



с 6 июня по 29 июля 2011 г.

Обратный выкуп производителем рамных элементов опалубки

Doka Framaco

в зачет Doka Framax Xlife:

- любые типоразмеры;
- любое техническое состояние.

Все комплектующие и навесное оборудование в системах старого и нового поколения идентичны.

Филиал в Санкт-Петербурге ООО «ДОКА РУС»:
198302, г. Санкт-Петербург, пр. Стачек, 99, оф. 6
Тел./факс: (812) 333-12-77, 8 (921) 638-87-22
E-mail: Vyacheslav.Dmitruk@doka.com

www.doka.com

www.doka-opalubka.ru

НОВЫЙ ФРУКТ В ЭКСПЕРТИЗЕ



EXPERTIZA SPB.RU
Т. 993-993-0

Строительная корпорация
ЛенСтройДеталь

Производим • Продаем
Диаметр от 3 до 25 мм

Сварные • Кладочные
Арматурные

ДСА

Сетки
Любых линейных размеров

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



ООО «Негосударственная экспертиза
проектов строительства»

Оказывает услуги по проведению негосударственной экспертизы:
проектной документации в полном объеме или ее отдельных разделов,
материалов инженерных изысканий, выполненных для подготовки такой проектной
документации, осуществляет проверку достоверности сметной стоимости
по проектной документации объектов капитального строительства, реконструкции,
капитального ремонта, технического перевооружения и модернизации.
Оказывает услуги заказчикам-застройщикам на выполнение функций
по осуществлению строительного контроля, функций заказчика-застройщика

ОСНОВНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА НАШЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ:

- высокий профессионализм сотрудников;
- качественное выполнение работ в сжатые сроки.

Сотрудничество с нашей организацией экономит ваше время и средства
с гарантией получения качественных услуг высококвалифицированных
специалистов строительной отрасли.

190020, Санкт-Петербург, Лифляндская ул., д. 6, лит. Д, тел./факс 332-12-01

Сертификат об аккредитации № 78-3-5-104-09 выдан Минрегионами 26.12.2009



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!



**НАЧНИ
с подписки!**

Информацию о вариантах подписки можно
узнать по тел.: **380-09-74, 380-15-81**
или на сайте **www.asninfo.ru**



Поздравляем

Рашида Абдулловича Мангушева,



заведующего кафедрой геотехники СПГАСУ,
доктора технических наук, профессора,
с избранием членом-корреспондентом
Российской академии архитектуры
и строительных наук!

**Творческих успехов, новых научных
открытий, здоровья и благополучия!**

ЗАО «Геострой»

ГЕОСТРОЙ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

ОФИЦИАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА:

Комитет по государственному контролю, использованию и охране памятников истории и культуры Санкт-Петербурга,
Комитет по градостроительству и архитектуре Санкт-Петербурга, Санкт-Петербургский Союз архитекторов,
Союз реставраторов Санкт-Петербурга



VIII Международная
специализированная
выставка

**АРХИТЕКТУРА.
ГРАДОСТРОИТЕЛЬСТВО.
РЕСТАВРАЦИЯ**

29 июня – 1 июля 2011

Санкт-Петербург,
Российский этнографический музей

ОСНОВНЫЕ РАЗДЕЛЫ ВЫСТАВКИ:

- ☐ Сохранение и восстановление памятников
- ☐ Реставрация памятников архитектуры, градостроительства
- ☐ Современные технологии в области реставрации, строительства, реконструкции, архитектурного проектирования
- ☐ Генеральные планы развития городов
- ☐ Архитектурные решения объектов строительства и реконструкции



ВЫСТАВОЧНОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ
РЕСТЭК®

ОРГАНИЗАТОРЫ:

- Комитет по государственному контролю, использованию и охране памятников истории и культуры Санкт-Петербурга
- ЗАО «Выставочное объединение «РЕСТЭК»

Тел./факс: +7 (812) 635-95-06, 320-80-94
E-mail: mwte@restec.ru, www.restec.ru/restoration



СМУ-303
группа компаний

НАРУЖНЫЕ ИНЖЕНЕРНЫЕ СЕТИ И СООРУЖЕНИЯ

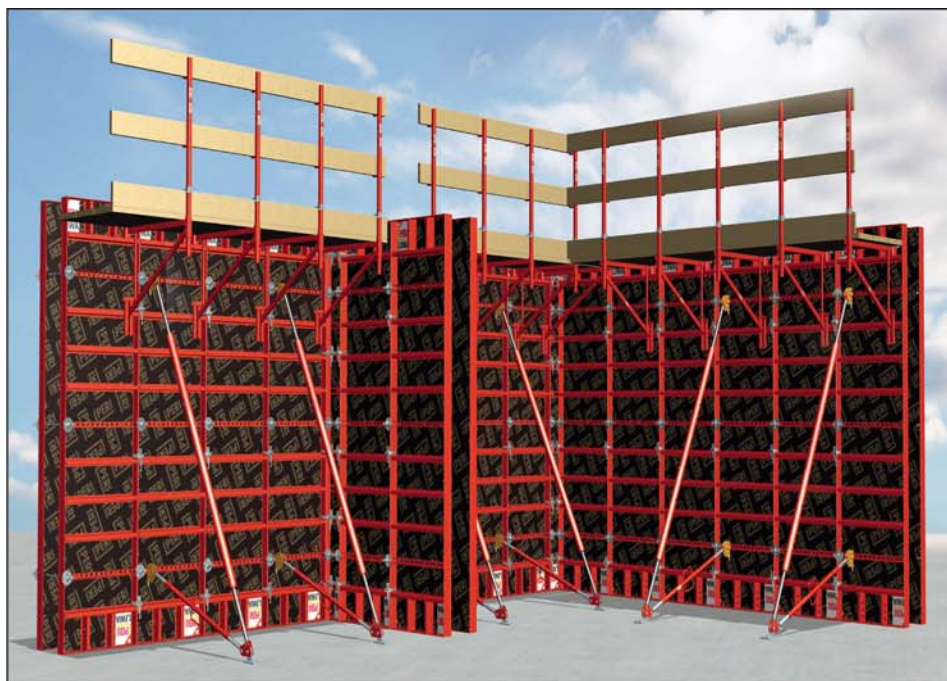
- более 10 лет в строительстве инженерных сетей;
- передовые технологии;
- уникальное оборудование;
- многочисленные заказчики в разных регионах страны

ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Проектирование, строительство
и реконструкция наружных
инженерных сетей:

сети водоснабжения и водоотведения,
газоснабжения, теплоснабжения,
электроснабжения

199266, СПб, В.О., ул. Нахимова, д. 26,
лит. А, пом. 5Н
Тел.: (812) 498-97-75, 498-98-75;
факс 498-90-60
E-mail: office@smu303.spb.ru
www.smu303.ru



Многоцелевые элементы
могут использоваться для
опалубки как внешних
углов, так и колонн.

**Впервые на российском рынке компания PERI
представляет систему опалубки немецкого
производства отличного качества по ценам
российских производителей!**

Спешите узнать условия приобретения!

LIWA

**Легкая система опалубки
для стен и фундаментов**

- экономичная
- универсальная
- установка без крана

PERI

ООО «ПЕРИ»
Опалубка
Строительные леса
Инженерное сопровождение
191119, г. Санкт-Петербург,
ул. Звенигородская, 22
Тел. (812) 325-72-44
Факс (812) 325-72-43
stpeter@peri.ru

Контакты и адреса офисов и представителей в Москве, Санкт-Петербурге, Калининграде, Самаре, Челябинске,
Екатеринбурге, Новосибирске, Владивостоке, Хабаровске, Сочи, Краснодаре вы найдете на сайте www.peri.ru

Подрядчикам стадиона грозят штрафами

Алена Филипова / Губернатор Петербурга пригрозила генподрядчику и проектировщику стадиона на Крестовском острове экономическими санкциями за очередной срыв сроков. Так, сроки передачи подрядчику рабочей документации по созданию крыши перенеслись на две недели, а должны были быть переданы еще в конце мая. ➔

На прошедшем выездном совещании по вопросам проектирования и строительства нового футбольного стадиона в западной части Крестовского острова Валентина Матвиенко заявила журналистам, что недовольна ходом и темпом работ. «Хватит сры- вать сроки – накорректировались уже», – отчитала она своих подчиненных, отметив, что понимает объективные трудности и считает правильным, что вносятся кор- рективы, снижающие стоимость проекта.

Глава города подчеркнула, что у нее есть ряд серьезных претензий к генеральному подрядчику – ЗАО «Инжтрансстрой» – и проектировщику – ГУП МНИИП «Мос- проект-4». Если сроки и дальше будут пере- носиться, то градоначальница пообещала на- казать виновных внушительными штрафами.

По словам Виктора Лешковича, директо- ра департамента проектирования и строи- тельства стадиона Фонда капитального строительства и реконструкции Комитета по строительству Петербурга, бетонное основа- ние футбольного стадиона будет готово к сентябрю текущего года. Тогда же плани- руется начать работы по монтажу кровли.

Губернатор в ответ сказала, что необхо- димо максимально эффективно использо- вать летний период, работать в несколько смен и увеличить штат. «Основная задача сейчас – правильно организовать процесс строительства, чтобы к августу предоста- вить фронт работ для монтажа кровли», –

подчеркнула она. На работы по крыше по- требуется еще год, поэтому отодвигать сроки – значит сорвать дату сдачи объекта. Отметим, что крыша у стадиона будет раз- движной, что позволит закрывать поле при плохой погоде, а сам газон будет вы- двигаться на просушку за пределы арены.

Валентина Матвиенко подтвердила, что проблемы со строительством этого мас- штабного объекта есть и связаны они в первую очередь с отсутствием опыта реал- изации подобных проектов на террито- рии России и недостаточным количеством профессионалов, способных управлять строительством таких сложных объектов.

К тому же в 2009 году работы были при- остановлены в связи с новыми требованиями к стадиону со стороны пожарных и ФИФА (Международной федерации фут- больных организаций), ведь новая аренда готовится стать в том числе и площадкой для проведения полуфинальных матчей чемпионата мира по футболу 2018 года.

Изменилась конфигурация трибун и пла- нировка подтрибунных помещений – они были приведены в соответствии с требова- ниями ФИФА, предъявляемыми к стади- онам такого уровня. Появились холлы и свободные пространства, места для разме- щения дополнительных кафе, баров на всех уровнях стадиона. Количество мест на три- бунах увеличилось до 68 тысяч человек.

Пришлось полностью перепроектировать автоматизированные системы управления технологическими процессами, расчеты зда- ния на ветровые и снеговые нагрузки, меро- приятия по предупреждению чрезвычайных ситуаций, а также аппаратную и спутнико- вую станцию для вещания. Изменению под- верглись и основные конструкции в части опор, спецсооружений и устройств для воз- ведения раздвижной кровли.

справка

➔ Работы по возведению ново- го стадиона на Крестовском острове начались в 2007 году. Изначально проект строительства предусматривал появление стадиона к 2009 году, но сроки ввода неодно- кратно переносились и изменялись одновременно со стоимостью объек- та. Предполагалось, что строитель- ство новой арены обойдется городу в 6,7 млрд рублей, но в январе теку- щего года вице-губернатор Роман Филимонов заявил, что стоимость возведения новой арены увеличи- лась до 33 млрд рублей, а сдача объ- екта в эксплуатацию отложена на но- ябрь 2012 года.

На сегодняшний день готовность объекта по бетону составляет 70%, а по конструкциям – 20%. По сообщению пресс-службы, рабо- ты на объекте ведутся круглосуточ- но, задействовано 30 единиц техни- ки, а общая численность рабочих на площадке составляет 1313 человек. Сегодня здесь продолжают бетон- ные работы, монтаж специальных вспомогательных систем и устройств крыши, ведутся работы по возведе- нию моста над выдвижным полем, на котором разместится часть трибун для болельщиков, идет реконструк- ция двух исторических павильонов. Окончание всех работ и открытие ста- диона намечено на ноябрь 2012 года.

цифра

33

млрд рублей составляет стоимость строительства стадиона после нескольких корректировок

вопрос номера

На прошлой неделе здание биржи на стрелке Васильевско- го острова, которое сейчас за- нимает Военно-морской музей, было передано из федеральной в городскую собственность. Власти Петербурга намерены найти инвестора для рекон- струкции исторического объек- та. «Строительный Еженедель- ник» спросил представителей бизнес-сообщества и деятелей культуры, под какие цели мож- но приспособить здание биржи.

Виктор Смирнов, президент груп- пы компаний «ИНТАРСИЯ»:
– Местоположение, ближайшее окружение, история, архитектур- ное решение этого великолепного творения, выполненного в виде творчески переработанного об- разца античного здания, наводит на мысль о двух возможных вари- антах его дальнейшего использо-

вания. Во-первых, в нем могут расположиться музей или культур- ный центр. Во-вторых, в этом зда- нии можно возобновить деловую активность и вернуть ему перво- начальную функцию.

Алексей Шаскольский, замести- тель руководителя департамента оценки Института проблем пред- принимательства:
– В Ленинграде был Дворец труда, пусть в Петербурге будет Дворец капитала. Не могу говорить за биржевиков – насколько им там было бы удобно, но в здании мо- гли бы разместиться и биржа, и торгово-промышленная палата, и бизнес-ассоциации, и деловой конгресс-центр, и музей петер- бургского предпринимательства. А в сквере стрелки поставил бы я памятник Петру «Царь-плотник» Бернштама, ныне стоящий на Анг- лийской набережной, как символ

запоздалого и противоречивого начала русского капитализма, пре- рванного смутой 1917 года и пы- тающегося возродиться ныне.

Игорь Водопьянов, управляющий УК «Теорема»:
– Мне кажется, что «Свидетели Ие- говы» могли бы устроить там свой молебельный центр и распевать «Аллилуйя!». Здание охраняется КГИОП и имеет множество ограни- чений по перепланировке, поэто- му с ним будет трудно работать.

Олег Басилашвили, актер театра и кино, народный артист СССР:
– Здание биржи является не тем объектом, который можно пере- продавать. Это наше националь- ное и народное достояние, поэто- му продажа его с торгов – это пре- ступление. Я бы оставил там Воен- но-морской музей или – как это было раньше – морскую биржу.

Евгений Богданов, член совета директоров Jukka Tikkanen OY:
– Учитывая историческое значение этого здания и его архитектурную ценность, мы полагаем, что опти- мально его использовать как между- народный выставочный или кон- гресс-центр высшего класса, то есть для проведения международных выставок, встреч на правитель- ственном уровне. Учитывая транс- портную доступность и видовые ха- рактеристики здания, уверен, что оно может стать визитной карточ- кой города в глазах международных инвесторов и творческой элиты.

Сергей Игонин, управляющий партнер «АйБи Групп»:
– Это здание идеально можно бы- ло бы приспособить под музейную или выставочную функцию. Объ- ект обладает хорошей локацией, но офисам и, к примеру, банкам такие площади вряд ли нужны.

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.asninfo.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:
Ярослава Задорина, Анна Сень, Алеся Гриб,
Дарья Литвинова, Владимир Тилес, Аня Батаева,
Наталья Удалова, Алена Филипова.

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 (спецвыпуски – по отдельному графику).

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

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

Отдел рекламы:
Майя Сержантова (руководитель),
Валентина Бортникова, Серафима Редута,
Елена Савоскина, 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 Шербакова

Типография: ООО «Профпринт»
194362, Санкт-Петербург, пос. Парголово,
ул. Ломоносова, 113.
Тираж 9000 экземпляров
Заказ № 714
Подписано в печать 03.06.2011 в 17.00



CREDO
Лучшее СМИ, освещающее российский рынок недви- жимости (лауреат 2009 г.)



ЗОЛОТЫЙ ГВОЗДЬ
Лучшее специализирован- ное 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

Вне очереди

Валерий Грибанов / Городские власти в очередной раз пытаются решить проблему очередников. Теперь за счет предоставления им жилья в аренду по специальным ставкам – в четыре раза ниже рыночных. Вполне возможно, что желающих принять участие в новой программе будет достаточно. Особенно среди тех, кто находится в конце очереди на улучшение жилищных условий. Вероятно, тех, кто решит подождать еще чуть-чуть и получить свое, а не арендное жилье, будет больше. Но, несомненно, найдутся и те, кто согласится получить его уже сейчас, пусть и с оговорками, чем ждать неизвестно сколько. Тут может возникнуть ситуация, когда очередники обвинят городские власти в несправедливости: жилье для сдачи в аренду планируется предоставлять в домах, которые строятся за счет средств бюджета. То есть арендаторы будут селиться в то самое жилье, которое, по идее, могло бы пойти на решение проблем очередников. И те, кто решит остаться в очереди и ждать не арендного, а своего жилья, станут ждать его еще дольше. Разумеется, программу финансирования ввода арендного жилья можно назвать по-другому и сказать, что его строительство ведется совсем по другой статье бюджета. Но факт останется фактом: и жилье для очередников, и жилье для арендаторов строится за счет средств городской казны. И если раньше деньги шли только на жилье очередникам, теперь этот объем финансирования придется делить с «арендаторами». Впрочем, это не вопрос экономики, а, скорее, политики.

Если же вернуться к попыткам поиска решения проблем очередников за счет экономических рычагов, то городским, да и федеральным властям следовало бы подумать о совершенствовании законодательства, касающегося сдачи жилья в аренду частными лицами. Сейчас эта сфера практически полностью находится в тени, в законодательстве она почти не прописана, а те нормативные акты, которые должны эту сферу регулировать, все равно не выполняются. Пока арендатор, снимающий жилье от собственника, чаще всего не имеет никаких прав. Эта неотрегулированность ведет и к дисбалансу на рынке цен. В цивилизованных же странах договор аренды имеет не меньшую юридическую силу, чем договор собственности. И вся Европа – значительная часть ее населения – живет в арендованном жилье и не чувствует себя неуверенно. Поэтому шаги властей, направленные на формирование нового мышления у горожан, желающих улучшить свое жилье, можно приветствовать. Главное, чтобы эта инициатива, как и многие другие начинания властей, не осталась на бумаге, а развивалась.

В очередь за дешевой арендой

Ярослава Задорина / Городские власти пообещали очередникам предоставить возможность арендовать жилье в 4 раза дешевле рыночной цены. С 1 июля 2011 года в Санкт-Петербурге должна заработать программа коммерческого найма жилой недвижимости. Участники рынка полагают, что популярностью у очередников эта программа пользоваться не будет. ➔

Фото: Владимир Тилес



Квартиры для долгосрочной сдачи в аренду очередникам городские власти намерены предоставлять в домах, которые строятся за счет бюджета

Законопроект, который подробно описывает процедуру коммерческого найма жилых помещений, уже внесен губернатором Валентиной Матвиенко в Законодательное собрание Санкт-Петербурга. Он будет рассматриваться в первоочередном порядке и должен вступить в силу с 1 июля 2011 года. Согласно документу, аренда однокомнатной квартиры обойдется в среднем в 4620 рублей в месяц, двухкомнатной – в 6380 рублей, трехкомнатной – в 8690 рублей.

Сняться с учета

По условиям коммерческого найма, жилье в новых домах будет предоставляться только гражданам, нуждающимся в улучшении жилищных условий, которые стоят на учете. Для того чтобы воспользоваться льготой, придется сняться с учета. В первую очередь льготная аренда квартир будет предоставляться очередникам, которые раньше других зарегистрировались как нуждающиеся в жилье. Как заявлено в нормативах, внаем будут сдавать не более 33 кв. м на одинокого человека или 18 кв. м на каждого члена семьи. Договор на предоставление такого жилья будет краткосрочным, рассчитанным на пять лет, но с последующей пролонгацией при условии выполнения договорных обязательств и 100%-й выплатой коммунальных платежей, а также суммы аренды. Недвижимость при этом останется в собственности города. Исключение будет сделано только жителям коммунальных квартир, которые смогут сначала арендовать освободившиеся комнаты, а затем выкупить их.

Сейчас в Санкт-Петербурге в улучшении жилищных условий нуждаются порядка

198 тысяч зарегистрированных очередников, их число постоянно уменьшается. «Мы планируем создавать жилье коммерческого найма в возводимых домах Приморского и Красносельского районов. То есть мы хотим две-три из 15 парадных в таких домах сдавать в аренду по коммерческим, но не рыночным ценам, а приемлемым для обычной петербургской семьи. По нашим подсчетам, воспользоваться услугой захотят примерно 25-30 тысяч человек», – говорит заместитель главы Жилищного комитета Игорь Кокарев. Однако предоставить жилье в аренду сразу всем желающим не получится, в Санкт-Петербурге нет такого количества свободных площадей. В дальнейшем власти планируют урегулировать этот вопрос, в том числе за счет вновь построенного бюджетного жилья.

За и против

Депутат законодательного собрания Санкт-Петербурга Анатолий Костерев полностью поддерживает инициативу Жилищного комитета. Он предлагает сделать программу доступной не только для очередников, нуждающихся в жилье, но также для любой категории людей, не имеющих по каким-либо причинам возможности приобрести квартиру в собственность. «За границей такая практика уже давно существует, жилье сдается в аренду на всю жизнь, при этом ценовую политику регламентирует государство. Так можно не только сократить число очередников, но и отчасти снять жилищную проблему, стабилизировать рынок недвижимости», – отмечает господин Костерев.

Участники же рынка скептически относятся к инициативе городских властей. Татьяна Караваева, генеральный директор ООО «Скандинавия», считает, что люди с недоверием относятся к новшествам. «А где гарантия, что через пять лет цена за квартиру не повысится в два раза или новая власть вообще не прикроет программу? К тому же нуждающиеся в улучшении жилищных условий для того и встали в очередь, чтобы государство поспособствовало им в покупке квартиры. Для них аренда – явление временное, вряд ли люди захотят из-за нее сняться с учета», – рассуждает она.

Алла Шинкевич, заместитель директора агентства недвижимости «Невский простор», полагает, что в этом проекте есть разумное зерно, но, по ее мнению, на всех квартир не хватит. «Что касается рынка аренды, то на него появление дешевого жилья не повлияет. Большую часть квартир в Санкт-Петербурге арендуют приезжие, поэтому ситуация не изменится», – резюмирует она.

мнение

Ирина Бузина, заместитель директора АН «Бекар»:

➔ – В эконом-классе цены за аренду однокомнатной квартиры варьируются от 15 до 20 тыс. рублей, но одним из минусов низкой стоимости является отсутствие мебели. В бизнес-классе арендная стоимость однокомнатных квартир составляет 25-30 тыс. рублей, двухкомнатных – 35-45 тыс. рублей, трехкомнатных – от 50 тыс. рублей.



Правила жизни ЛЭК

15 мая группа компаний ЛЭК отметила свой девятнадцатый день рождения. О том, с каким настроением ЛЭК встречает свой день рождения и будет расти дальше, рассказывает руководитель компании Павел Андреев. ➔

– Настроение бодрое, деловое. Девятнадцатый год нашей работы, несмотря на то что он был сложным, завершается достаточно позитивно. Мы сократили кредитную нагрузку. Значит, снижаем себестоимость и больше средств можем тратить на строительство домов. Несмотря на кризис, довольно сильно повлиявший на строительную отрасль, компания продолжает оставаться лидером по объемам возводимого жилья на строительном рынке Санкт-Петербурга. Сейчас ЛЭК только в нашем городе возводит 11 жилых комплексов (все жилые дома строятся по кирпично-монокрипной технологии) и обладает обширным земельным банком общей площадью почти 100 га. Все это позволяет с уверенностью смотреть в будущее. Мы стремимся не только удерживать лидерские позиции, но и укреплять наше положение на строительном рынке Санкт-Петербурга. Наш самый главный приоритет – скорость и качество строительства. И мы поста-

вили себе цель добиться в этом направлении лучших показателей в отрасли. В этом году мы сдаем 5 объектов полностью: дома на Серебристом бульваре, на ул. Ушинского, на ул. Ленской, на Гражданском пр. и клубный дом Буржуа на Песочной набережной. Кроме того, планируются к сдаче первая очередь жилого комплекса «Классика» на Петроградской стороне. Очень активно строится

мощность. Кроме того, мы планируем форсировать скорость строительства комплексов «Лондон Парк» и «Граф Орлов», с тем чтобы в будущем году дольщики этих объектов смогли бы также отпраздновать новоселье. Это объекты комплексной застройки, каждый из которых уникален для города. Отдельно хотелось бы сказать о проекте «Лондон Парк». Это знаковый объект

ны в сегменте не выше верхнего «эконома». Мы хотим показать, что за такие цены можно получить принципиально новый уровень жилья. Именно потому что этот жилой комплекс является знаковым проектом компании, в честь нашего праздника мы продлеваем до конца мая скидку в 15% на квартиры в «Лондон Парке». Ее раз хочу подчеркнуть: компания ЛЭК своими результатами показывает, что

справка

➔ Компания ЛЭК была основана в 1992 году. В 1993 году компания выбрала строительство жилых домов в качестве основного вида деятельности. За это время ЛЭК построила и ввела в эксплуатацию более 100 жилых домов, только за последние пять лет – 1 млн кв. м жилья. В 2001 году компания ЛЭК первой вывела на строительный рынок бренды «Риал» и «Супер-риал» (квартир-студии), которые немедленно заняли первое место по продажам в эконо-классе.

Наш самый главный приоритет – скорость и качество строительства

жилой комплекс «Империал» на Московском проспекте. К слову сказать, недавно на объекте в рамках Недели Германии в России побывала немецкая делегация, и специалисты из Баварии высоко оценили нашу работу, в том числе качество используемых нами материалов. Суммарно мы планируем сдать в этом году порядка 150 тыс. кв. м жилой площади. Это почти докризисная

для нашей компании. Мы задумали его как клубный жилой комплекс с внутренней охраняемой территорией, на которой разместятся спортивный и торгово-развлекательный комплексы, бассейн, школа и детский сад. Таким образом, все преимущества клубного проживания становятся доступными для людей со средним уровнем доходов, ведь мы намеренно хотим выдержать це-

строительная отрасль восстанавливается от кризиса. Сейчас в условиях сниженной и комфортной для нас кредитной нагрузки мы можем не только еще более сконцентрировать свои ресурсы на быстром и качественном строительстве возводимых нами комплексов, но и начать строительство новых объектов. Так, к концу года мы планируем запустить два новых проекта.



ПРОДАЖА КОММЕРЧЕСКИХ ПОМЕЩЕНИЙ
В ЖИЛОМ КОМПЛЕКСЕ «ШВЕДСКАЯ КРОНА»
ПРИМОРСКИЙ РАЙОН, М. «УДЕЛЬНАЯ»

Телефон отдела продаж: 7(812) 329-7272
Петербургское подразделение шведского концерна NCC
Санкт-Петербург, Шпалерная ул., д. 54, лит. В



Свидетельство СРО №0381.01-2009-7825129833-С-003 от 28.10.2010 г.

инвестиции

Арматура и электротехника пришли в Ленобласть

Денис Кожин / Межведомственная комиссия по размещению производительных сил на территории Ленинградской области на прошлой неделе рассмотрела несколько инвестиционных проектов.

Среди рассмотренных проектов – создание производственной базы нестандартного оборудования. Ее предполагается разместить на территории МО Виллозское сельское поселение. Заказчиком проекта является ООО «Хрус-

тальная, 11». Производственную базу создадут на участке «Нагорный» площадью 6,5 га. Годовые производственные мощности – 4,8 тыс. тонн арматурных каркасов и 2,4 тыс. тонн анкерных комплектаций. Объем инвестиций в проект – 534 млн рублей. Также комиссией рассмотрен проект нового завода по производству электротехнической продукции в Заневском сельском поселении Всеволожского района Ленинградской области на участке «Соржа Старая». Инициатором реализа-

ции проекта выступает компания ООО «Севзаптехника». Стоимость проекта – 70 млн рублей, а основная его цель заключается в переводе предприятия с арендуемых площадей в Санкт-Петербурге на новую площадку в область. Предприятие будет выпускать распределительные устройства низкого и среднего напряжения, установки компенсации реактивной мощности, комплектные трансформаторные подстанции наружной установки (КТПНУ), электроощитовое оборудование.



ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ «СЭТЛ СИТИ»

ПРИБРЕТЁМ

- земельные участки (от 3000 кв. м)
- имущественные комплексы
- объекты незавершенного строительства
- права на инвестиционные проекты

ПОД СТРОИТЕЛЬСТВО МНОГООКВАРТИРНОГО ЖИЛЬЯ

в административных границах Санкт-Петербурга



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.

НОВОСТИ

➔ **ЗАО «Строительная компания «Темп»** заканчивает строительство жилого дома по адресу: ул. Бадаева, 14/1. В январе 2011 года в доме уже были подключены все инженерные коммуникации (водоснабжение, отопление, электричество), произведено остекление, а также завершена чистовая отделка. В настоящее время специалистами строительной компании ведется заключительный цикл работ: обустройство чердаков и машинных отделений, декорирование кирпичом вентиляционных камер (по проекту они будут в форме башенок), отделка квартир под ключ (материалами европейских производителей). В июне 2011 года специалисты ЗАО «СК «Темп» завершат кирпичную кладку по всем девяти секциям здания, после чего состоится долгожданное открытие шоу-рума для будущих покупателей. Планируемый срок начала продаж квартир в этом доме – IV квартал 2011 года.

➔ **Интерес потенциальных покупателей** к приобретению 2-комнатных квартир вырос по сравнению с прошлым годом почти в два раза. Это показал опрос, проведенный специалистами агентства недвижимости «Балтрос» на выставке «Большой салон недвижимости», которая прошла в Петербурге 20-22 мая. Спрос на малогабаритные квартиры постепенно падает. Если в 2010 году малогабаритную однокомнатную квартиру в диапазоне от 1,9 до 2,5 млн рублей планировали приобрести около 77% потенциальных потребителей, то по итогам майского опроса этот процент снизился до 60%. Опрос показал уверенную тенденцию повышения интереса к покупке 2- и 3-комнатных квартир. Спрос на такие объекты увеличился в два раза. Если год назад лишь 14% клиентов АН «Балтрос» были готовы рассматривать возможность покупки 2-комнатной квартиры, то сейчас о намерении приобрести жилье большей площади заявляют почти 30% опрошенных. Спрос на 3-комнатные квартиры вырос не так сильно. Ими интересуются около 10% потенциальных покупателей. Основной спрос приходится на квартиры эконом-класса, увеличивается интерес к домам комфорт-класса. Цена, которую покупатели готовы платить за 2-комнатную квартиру метражом 65 кв. м с просторной кухней 12 кв. м, жилой площадью 35 кв. м, кладовой и балконом, начинается от 4,5 млн рублей.

➔ **ГК «Размах»** заключила контракт с ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ» на демонтаж 15 вышедших из пользования зданий бывшей воинской части, расположенной по адресу: Октябрьская наб., 118. Специалисты «Размаха» провели вертикальную планировку территории и осуществили переработку под вторичное использование строительных отходов. Строительный объем произведенных работ составил почти 50 тыс. куб. м в твердом теле. На подготовленном месте планируется возведение жилого комплекса «Ласточкино гнездо».

Гастарбайтеров поселили на Обводном

Аня Батаева / В среду в Петербурге открылся второй доходный дом для рабочих из республик бывшего Советского Союза. Здание на Обводном, 76а, было впервые капитально отремонтировано с момента постройки в 1913 году. ➔

Фото: Владимир Тибес



Общая стоимость работ по реконструкции дома составила более 20 млн рублей

Подрядчиком выступило ООО «Оптимал». Здание было отремонтировано за 2 месяца (до ремонта находилось в аварийном состоянии). Общая стоимость работ составила 20,788 млн рублей.

«Элис» уходит с «намыва»

Корпорация «Элис» выставила на продажу земельный участок площадью 0,8 га на намывных территориях «Морского фасада». Решение покинуть намыв продавец объясняет неготовой инженерной и транспортной инфраструктурой.

Корпорация «Элис» избавляется от земельного участка на «намыве». На продажу выставлено 0,8 га береговой линии с выходом на пассажирский порт. Эту землю компания купила в 2008 году у УК «Морской фасад» под строительство бизнес-центра для собственных нужд. Актив предлагают за 10 млн USD, причем торг уместен. Директор по развитию корпорации «Элис» Александр Павлов заявил, что продают землю по той цене, за которую и купили. «На территории «Морского фасада» есть сложности с инженерией и транспортной доступностью. Кроме того, мы планируем сосредоточиться на больших проектах, а маленькие, как этот, нам неинтересны», – пояснил он решение о сделке. Но гендиректор Practis СВ Сергей Федоров считает, что у продавца могут быть и дру-

гие мотивы. «Видимо, компании нужны деньги. «Элис» ищет проекты с быстрым стартом, чтобы быстрее окупить вложенные деньги», – отмечает он. По данным самой компании, на 31 марта 2011 года задолженность составляла 9,3 млрд рублей. По Генплану на участке «Элис» на «намыве» можно построить общественно-деловой комплекс площадью до 31,7 тыс. кв. м, но половину участка можно использовать под жилье. «Жилье – оптимальное решение, поскольку рентабельность жилых проектов минимум в два раз выше офисных сопоставимой площади», – говорят эксперты LCMC. По их расчетам, за 10 млн USD можно построить жилой дом и вернуть инвестиции в течение ближайших 5 лет. А строительство бизнес-центра на намывных территориях, учитывая текущие сложности с согласованием проектов, может растянуть возврат инвестиций более чем на 10 лет. Продажи участков на намыве начались в июне 2008 года. Первым и самым крупным покупателем стала московская группа компаний «ПИК», которая подписала соглашение о приобретении 63,4 га. На

этих землях инвестор намеревался возвести около 1,3 млн кв. м жилья. Но «ПИК» оплатил только четверть контракта, земли отошли кредиторам. Единственный девелопер, который заявил о начале строительства на намывных территориях, – это холдинг «Лидер групп». Компания планирует на 8 га земли возвести жилой квартал с общей площадью квартир около 162 тыс. кв. м. В ближайшее время девелопер рассчитывает получить разрешение на строительство. Как сообщил директор по маркетингу и продажам строительной компа-

нии «Лидер групп» Виталий Виноградов, проект квартальной застройки компании «Лидер групп» предполагает решение вопросов, связанных с инженерией и недостаточно развитой транспортной доступностью. «А сроки строительства ЗСД мы считаем вполне приемлемыми, поскольку они согласуются с нашими планами по сдаче и заселению квартала», – поясняет он. На данный момент девелоперам продано две трети из 180 га намытой территории «Морского фасада». Всего на намыве будет около 4 млн кв. м недвижимости, половина из которой будет жилой.

Шестиэтажный дом общей площадью 1054 кв. м и жилой 577 кв. м насчитывает 28 комнат общей вместительностью 111 койко-мест. Проект входит в программу доходных домов, рассчитанную на 3 года. Всего в городе планируется открыть 58 доходных домов за это время. В этом году город откроет 15 домов.

Стоимость проживания в доходном доме составляет 200 рублей в сутки, или 6 тыс. рублей в месяц. Первыми жильцами дома на Обводном оказались работники жилищно-коммунальной сферы, выехавшие из бывших стран СССР. На первом этаже размещены прачечная, камера хранения; на каждом этаже есть душевые кабинки и кухни, а также видеокамеры, что, по словам обслуживающего персонала, исключит воровство. Вход и выход из доходного дома, а также вход на свой этаж возможны только по электронным картам. Всего в сутки доходный дом будут обслуживать 3 человека. Юрий Осипов, председатель Жилищного комитета, сообщил: «Так называемые доходные дома не полностью отвечают своему названию. Основная цель – не получить доход, а предоставить услугу управляющим компаниям, где есть дефицитные профессии, такие как кровельщики, сантехники, сварщики, дворники. До конца года у нас в планах стояло открытие 11 домов, но в результате проведения конкурсов и экономии мы планируем открыть до конца года 15 доходных домов. В среднем в каждом доме будет расселяться порядка 80-90 человек».

Первый доходный дом был открыт 14 марта этого года на Лиговском проспекте, 146, лит. А.

На стадии ремонта находятся будущие доходные дома по адресам: Магнитогорская ул., 53, лит. А; ул. Красного текстильщика, 13а; Курляндская ул., 37в; Нарвский пр., 15, корп. 2, лит. И; ул. Калинина, 4, и Киевская улица, 8, лит. А.

Следующий доходный дом город планирует открыть не раньше чем через 3-4 месяца.

справка



Всего под проект «Морской фасад» в Петербурге отведено более 476 га. Из них почти 30 га – это водные объекты, еще свыше 228 га займет улично-дорожная сеть (включая ЗСД). Для застройки предназначено 218 га, в том числе для жилья – 85,4 га, для общественно-деловых объектов – 66 га, еще почти 36 га – территория пассажирского порта (последняя, третья очередь сдана городу 27 мая) и речных причалов. Под зеленые насаждения общего пользования оставлено 19,5 га, под коммунально-бытовые и инженерные объекты – 11,5 га.



Цена продажи торгов в текущем состоянии здания вряд ли составит более 2,5 тыс. USD за 1 кв. м общей площади.

Дмитрий Давыдов,
старший оценщик отдела оценки Jones Lang LaSalle



12 тыс. кв. метров –

площадь здания Биржи на стрелке Васильевского острова

Здание биржи приспособится на торгах

Алена Филипова / На прошлой неделе здание биржи на стрелке Васильевского острова перешло в собственность города. Комитет по управлению городским имуществом (КУГИ) заявил, что принципиальное решение о передаче здания инвестору будет коллегиально принято правительством Петербурга в течение двух месяцев. ➔

Если рыночная ситуация позволит говорить о наличии более чем одного инвестора, будут объявлены торги. Дмитрий Куракин, председатель КУГИ, пояснил: «Торги – это наиболее справедливый способ. К тому же к решению об их проведении нас подталкивает Федеральная антимонопольная служба».

По заявлению властей города, на сегодняшний день переговоры уже ведутся с рядом инвесторов.

Здание биржи, расположенное на стрелке Васильевского острова, будет передано под приспособление для современного использования. Частично ему вернут историческую функцию – здесь разместится крупная биржевая площадка (это одно из условий передачи исторического объекта инвестору). Однако, по решению будущего инвестора, не исключается и возможность использования части площадей под коммерческое назначение.

1 июня 2011 года в Смольном состоялось подписание акта приема-передачи исторического здания биржи из федеральной собственности Российской Федерации в государственную собственность Санкт-Петербурга. Подписи под документом поставили председатель Комитета по управлению государственным имуществом Дмитрий Куракин и начальник 2000-го отделения Морской инженерной службы Сергей Белинский.

Военно-морской музей, который сейчас занимает объект, должен до конца текущего года освободить здание биржи и переехать в Крюковские казармы, на реставрацию которых город потратил порядка 3,5 млрд рублей.

Ранее рассматривалось несколько вариантов использования здания, в том числе и передача его Эрмитажу под Музей геральдики. 9 февраля 2011 года на заседании, прошедшем в Петербурге под председательством премьер-министра Владимира Путина, губернатор Валентина Матвиенко поддержала просьбу президента Санкт-Петербургской международной товарно-сырьевой биржи Сергея Маслова ускорить процесс передачи здания в собственность города.



Площадь биржи на стрелке Васильевского острова составляет 12 тыс. кв. м.

Между тем эксперты рынка скептически относятся к инвестиционной привлекательности объекта. Владимир Копылов, ведущий эксперт компании Setl City, полагает, что здание биржи как объекта торгов будет не очень востребовано инвесторами. «В первую очередь из-за ограничений, которые накладывает статус здания – памятника федерального значения. Более того, если охранные функции касаются внутренних планировок здания, то приспособить его под коммерческие функции будет крайне сложно. Здание возможно эксплуатировать либо с исходной функцией, либо в качестве лофт-проекта с офисами в формате open space, либо переоборудовать его под выставочные функции – планировки здания будут позволять масштабные объекты (макеты архитектурных проектов, инсталляции, скульптуры и т. д.). В целом же привлечь инвесторов к управлению зданием нет смысла, хотя желание города передать функции по сохранению памятника инвестору вполне понятно. Здание биржи – это одна из визитных карточек



Для коммерческого использования объект крайне сложен, однако можно рассматривать концепции, ориентированные на использование туристических потоков

Петербурга, и город должен самостоятельно найти ему новое применение или сохранить существующую функцию», – считает господин Копылов.

Александр Филиппов, директор департамента оценки NAI Besag в Санкт-Петербурге, говорит, что срок окупаемости подобных вложений может составить около 8-10 лет. «При работе с этим проектом могут возникнуть проблемы, связанные с различными ограничениями ГИОП. Интересным шагом было бы размещение в этом здании высокотехнологичного бизнес-центра с совмещением гостиничной функции», – размышляет господин Филиппов.

Игорь Кокорев, менеджер проектов отдела стратегического консалтинга Knight Frank St. Petersburg, отмечает: «Данный объект является уникальным по объемно-планировочному решению, имеет значитель-

ные ограничения по развитию и при этом имеет значительные размеры. Все это существенно ограничивает круг возможных инвесторов. Использование объекта возможно под какие-либо общественные функции – выставочный комплекс, концертный зал и пр. Для коммерческого использования объект крайне сложен, однако можно рассматривать концепции, ориентированные на использование туристических потоков. При этом как раз для размещения биржи в ее современном формате объект не является оптимальным. Наиболее сильной характеристикой объекта является его имиджевая составляющая, которая может привлечь потенциальных инвесторов, заинтересованных не столько в максимально доходном вложении денег, а, напротив, в получении знакового для себя и для города объекта».

Владимир Сергунин, директор департамента инвестиций Colliers International Санкт-Петербург, подсчитал, что затраты на реконструкцию здания могут составить 14-18 млн USD. На определение цены объекта может уйти порядка 1-2 месяцев, в силу чего стартовую цену лота определить пока невозможно. При этом господин Сергунин говорит, что под цели биржевой торговли вполне будет достаточно площади 4 тыс. кв. м, остальное, по его мнению, можно приспособить под гостиничный комплекс класса А. Дмитрий Давыдов, старший оценщик отдела оценки Jones Lang LaSalle, полагает, что цена продажи с торгов в текущем состоянии здания вряд ли составит более 2,5 тыс. USD за 1 кв. м общей площади.

1,5 млрд руб.,

по предварительным подсчетам КУГИ, будущий инвестор должен будет вложить в приобретение прав на здание и его реконструкцию

6 ИЮНЯ

Практический семинар
«СОВРЕМЕННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА СТРОИТЕЛЬНОГО НАДЗОРА И ЭКСПЕРТИЗЫ В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ»

Организаторы: Комитет государственного строительного надзора и государственной экспертизы Ленинградской области, Комитет по архитектуре и градостроительству Ленинградской области, Комитет по строительству Ленинградской области, Управление Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека по Ленинградской области, Управление надзорной деятельности Главного управления МЧС России по Ленинградской области, ГАУ «ЛенОблГосЭкспертиза», газета «Строительный Еженедельник. Ленинградская область»

При поддержке:



НА СЕМИНАРЕ БУДУТ РАССМОТРЕНЫ СЛЕДУЮЩИЕ ВОПРОСЫ:

- Проблемы и перспективы развития строительного комплекса Ленинградской области.
- Основные изменения законодательства (в сфере государственного строительного надзора и экспертизы, градостроительства).
- Соблюдение требований надзора при выполнении работ, связанных с противопожарной безопасностью, СЭС и экологией.
- Основные недостатки, выявляемые при проведении государственной экспертизы проектной документации.

Всем участникам семинара будет выдана техническая нормативная документация.

Для участия в семинаре приглашаются подрядные и проектные организации, осуществляющие строительство объектов на территории Ленинградской области, представители муниципальных образований Ленинградской области.

Место проведения: Санкт-Петербург, пл. Островского, 11 (Зал инвестиционных проектов).
Время проведения: с 12.00 до 16.00 (регистрация – 11.00).
В перерыве мероприятия предусмотрен кофе-брейк.

Деловой партнер:



Стоимость участия в семинаре (1 чел.) – 6000 рублей (НДС не облагается).

При оплате участия двух и более человек предоставляется 20%-я скидка. Рекламодаателям газеты

«Строительный Еженедельник. Ленинградская область» – 10%-я скидка. Скидки не суммируются.

Дополнительная информация – на сайте asninfo.ru, по телефону +7 (812) 380-15-81. E-mail: event@se-lo.ru

Александр Садыгов: «Должен возобладать здравый смысл»

О путях развития городского хозяйства в России беседуем с Александром Садыговым, генеральным директором ЗАО «РСУ «Строй-Сервис», членом Экспертного совета по ЖКХ при Комитете Госдумы РФ по строительству и земельным отношениям, членом Общественного совета по вопросам модернизации систем жизнеобеспечения (ЖКХ) Минрегионразвития РФ.

– Александр Шыхалевич, Вы почти двадцать лет работаете в сфере городского хозяйства Санкт-Петербурга. Каков, на Ваш взгляд, вектор развития этой отрасли российской экономики?

– Следует уточнить, что я тружусь именно в сегменте малого бизнеса данной отрасли и надеюсь, что малые и средние предприятия будут занимать более достойное и прочное положение.

– А какова сейчас роль малых предприятий в сфере городского хозяйства?

– Рассмотрим нынешнюю экономическую ситуацию на примере такого важного сегодня явления для российского бизнеса, как государственный заказ. По статистике 55% госзаказа у нас в стране выигрывают малые и средние предприятия. Однако их львиную долю составляют либо фирмы-однодневки, которые исчезают с получением аванса, либо посредники, которые специализируются на выигрышах торгов и затем продают свой заказ, либо компании, созданные крупными участниками рынка. По формальным признакам (численность персонала, оборот), все эти три категории победителей конкурсов можно отнести к малым предприятиям. Но в конечном итоге их заказ передается монополистам. А роль честных высокопрофессиональных малых и средних компаний, которые делают свой бизнес самостоятельно и не зависят от крупных игроков рынка, за последние годы резко снизилась во всех отраслях экономики. Такую ситуацию необходимо исправлять.

– Каким образом?

– Я считаю, что нужно начинать с соответствующих законодательных инициатив. В одном из своих интервью вашему изданию я рассказывал о законопроекте № 435903-5 «О внесении изменений в Жилищный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации (в части регулирования отношений по управлению многоквартирными домами)». Он содержит немало положений, которые могут существенно оздоровить ситуацию в области управления жилищным фондом и поспособствовать привлечению туда высокопрофессиональных малых предприятий. В то же время законопроект нес в себе опасность закабаления управляющих компаний системой саморегулирования. Но к счастью, благодаря усилиям Галины Петровны Хованской и других благоразумных депутатов раздел, который регламентирует обязательное саморегулирование для компаний,

управляющих многоквартирными домами, был исключен. На сегодняшний день законодательство подразумевает добровольное членство в СРО для таких предприятий.

– Удивительно, что была допущена такая вольность!

– Это не вольность, а победа здравого смысла над абсурдом. Строительная отрасль живет по принципам саморегулирования уже почти полтора года, но никаких серьезных позитивных сдвигов не претерпела. По крайней мере я не вижу достаточного фактов, подтверждающих правильность этого пути. Хорошо, что пока удастся оберегать от этой напасти жилищно-коммунальное хозяйство, в котором и без того проблем хватает.

– Но ведь идея саморегулирования не так уж плоха...

– Разумеется! Но сколько замечательных идей было скомпрометировано и загублено недобросовестным воплощением! В отношении саморегулирования за конкретными примерами далеко ходить не надо. Недавно на рассмотрение Экспертного совета по ЖКХ при Комитете Госдумы РФ по строительству и земельным отношениям поступил документ – первая редакция стандарта, разработанного Национальным объединением строителей. Он называется «СТО НОСТРОЙ 3.1-2011 «Организация строительного производства. Капитальный ремонт. Капитальный ремонт жилых домов без отселения жильцов. Общие технические требования». Тема мне близка и понятная: уж почти два десятка лет возглавляю предприятие по ремонту жилой недвижимости. Естественно, я взялся за изучение

документа с живейшим интересом. При поверхностном рассмотрении он выглядит вполне респектабельно, ничуть не хуже советских СНиПов. Витиеватые юридические формулировки, подробные таблицы, вполне приличная библиография. Но начинаешь вчитываться в текст – и в глаза бросаются недоработки. Уже в пояснительной записке к этому стандарту я наткнулся на фразу: «При разработке первой редакции стандарта были исследованы, обобщены и проанализированы отечественный и зарубежный опыт в области обследования, проектирования и выполнения строительно-монтажных работ при капитальном ремонте жилых домов без отселения жильцов». Нас, строителей, только ленивый не упрекает в том, что мы делаем свое дело не так быстро, эффективно и качественно, как на Западе.

– И Вы обрадовались, что наконец-то российское строительное сообщество получит в свое распоряжение документ, где отражены достижения ведущих стран в области капитального ремонта зданий.

– Я не склонен тешить себя иллюзиями. Даже если бы они возникли, то были бы тотчас развеяны. Я сразу проверил истинность этой фразы.



Роль малых и средних компаний, которые не зависят от крупных игроков рынка, за последние годы резко снизилась во всех отраслях экономики

Заявление оказалось формальным. Для того чтобы прийти к такому выводу, достаточно было взглянуть на перечень нормативных документов, список литературы и основных источников, использованных в разработке данного стандарта. Среди иностранных документов оказались лишь строительные нормы Республики Беларусь СНБ 1.04.02-02 «Ремонт, реконструкция и реставрация жилых и общественных зданий и сооружений». При всем уважении к нашим соседям (их есть за что уважать: в хозяйстве больше чистоты, порядка и дисциплины, чем у нас, а уровень коррупции несравненно ниже российского), следует признать, что их опыт вряд ли включает переработку лучших мировых достижений в области капремонта зданий. Очевидно, что в основе белорусских нормативов лежат те же советские СНиПы, что и у нас. Уж если создавать новый российский норматив, то надо перед этим скрупулезно изучить аналогичные документы, изданные не только в Белоруссии, но и в США, Японии, странах Евросоюза.

– Но ведь НОСТРОЙ тем не менее сделал значительный шаг в сфере технического регулирования. Стандарт СТО НОСТРОЙ 3.1-2011 впервые собрал на страницах одного документа основные положения и общие требования по организации капитального ремонта жилых домов без отселения жильцов.

– Работа важная, но выполнять ее нужно тщательно. А в тексте упомянутого документа чувствуется небрежность и торопливость его создателей. Приведу еще один пример. Некоторые разделы стандарта предписывают следовать Градостроительному кодексу города Москвы. При этом читателя просто-напросто отсылают к данному источнику, не цитируя его. Как будто для всех потенциальных пользователей стандарта НОСТРОЙ ГК Москвы является настольной книгой. Но ведь в других регионах московские нормативы в глаза не видели – своих законодательных актов хватает. Если стандарт НОСТРОЙ претендует на всероссийский охват, то он должен быть удобным для использования во всех субъектах Федерации.

– Вы как всегда критически оцениваете деятельность Национального объединения строителей.

– Конструктивная критика еще никому не мешала. А что касается НОСТРОЙ, то создание и деятельность этой организации отражает общую, не слишком благополучную ситуацию в отечественном строительстве и городском хозяйстве. Монополизм, бюрократизация, неэффективное использование финансовых средств – вот далеко не полный перечень явлений, которые тормозят развитие отрасли. Но я весьма удовлетворен тем, что жилищную сферу пока отгородили от внедрения системы саморегулирования, не оправдывающей себя в применении к строительному комплексу. О ее недостатках я вел много разговоров как в прессе, так и в общении с коллегами из Госдумы и Министерства регионального развития. Наши усилия дали положительные результаты, и это вдохновляет на дальнейшую энергичную деятельность по оздоровлению экономической жизни. Возвращаясь к первому вопросу нашей беседы о векторе развития городского хозяйства в России, выражаю надежду, что здесь одним из определяющих факторов станет здравый смысл. Если он возобладает в умах людей, принимающих решения, то многие проблемы, от которых страдает отрасль, отпадут автоматически.

«Лахта-центр» будет похож на «Охта-центр»

Денис Кожин / Архитектурная концепция «Лахта-центра», как и предполагалось в связи с решением о переносе проекта на альтернативный участок, будет создаваться на основе проекта, разработанного для размещения на Охтинском мысу. ➔

Как сообщили в ЗАО «Общественно-деловой центр «Охта», проект будет существенно переработан и адаптирован к новому месту расположения и конфигурации участка. По предварительным оценкам, адаптация существующего проекта к новому участку позволит на 50% сократить расходы инвестора по сравнению с разработкой нового проекта, а также ускорить строительство центра на два года, что особенно актуально в связи с переездом «Газпром нефти» в Санкт-Петербург. «Таким образом, необходимость получения разрешения на отклонение от предельных параметров застройки на участке в Лахте обусловлена необходимостью сократить сроки реализации проекта, затраты на перепроектирование и строительство, а также сохранить концепцию общественно-делового района с концентрацией офисных площадей в высотном здании и созданием обширных рекреационных зон для удобства

и комфорта работающих в деловом центре и горожан – жителей Приморского района», – говорят в ЗАО «Общественно-деловой центр «Охта». Основные параметры и архитектурный облик высотной доминанты комплекса будут сохранены. Однако проект будет существенно переработан с учетом особенностей грунтов и других факторов, которые будут определены на этапе инженерно-геологических изысканий. Возможны изменения инженерных решений, объемов и глубины подземной части здания и т. д. С учетом возможных изменений закладывается и предельно возможная высота проекта

(плюс-минус 15-25% относительно высоты проекта на Охте). «Участок, на котором планируется строительство делового центра, удален от района исторической застройки почти на 10 км. Таким образом, высотные параметры будущего объекта не противоречат закону «О границах зон охраны культурного наследия...» (№ 820-7 от 19.01.2009), согласно которому под охрану попадают «...сочетания компонентов исторического городского ландшафта с акцентами и доминантами на фоне неба в пределах видимости 6 км», – сообщили в ЗАО «ОДЦ «Охта».

цифра

в 60 млрд

рублей оценивался объем инвестиций в строительство высотки на Охте в 2007 году

Правительство Ленинградской области
Комитет по строительству Ленинградской области
Союз строительных организаций Ленинградской области
«ЛенОблСоюзСтрой»



День строителя Ленинградской области 11 августа 2011 г.

Для участия в праздничном мероприятии приглашены губернатор Ленинградской области, вице-губернатор, представители правительства и Законодательного собрания области.

ГЕНЕРАЛЬНЫЕ ДЕЛОВЫЕ ПАРТНЕРЫ:



В РАМКАХ МЕРОПРИЯТИЯ СОСТОИТСЯ ОФИЦИАЛЬНАЯ ЦЕРЕМОНИЯ
НАГРАЖДЕНИЯ ПОБЕДИТЕЛЕЙ КОНКУРСА
«ЛУЧШАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ 2010»
ОРГАНИЗАТОР КОНКУРСА — КОМИТЕТ ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Организатор:



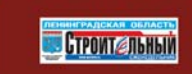
При поддержке:



Спонсор мероприятия:



Генеральный информационный партнер:



Информационные партнеры:



По всем вопросам обращайтесь в дирекцию «ЛенОблСоюзСтрой» –
тел.: (812) 333-18-81, www.loss.org.ru

РЕКЛАМА

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СМЕТНОГО ДЕЛА Лучшие профессиональные издания по вопросам ценообразования в строительстве Открыта подписка на 2 полугодие 2011 года



Ежемесячный общероссийский журнал

Ценообразование и сметное нормирование в строительстве

Подписной индекс в каталоге агентства «Роспечать» - 41075
в каталоге российской прессы «Почта России» - 60537

В журнале публикуются

• Индексы пересчета сметной стоимости к базам 2001 и 1984 года для всех регионов РФ на строительство и ремонт;

- Нормы и расценки на новые технологии в строительстве, изменения и дополнения к сметно-нормативной базе 2001 года;
- Оперативная информация органов государственного регулирования;
- Методические и аналитические материалы по вопросам ценообразования в строительстве.



Ежеквартальный общероссийский журнал

Консультации и разъяснения по вопросам ценообразования и сметного нормирования в строительстве

Подписной индекс в каталогах
агентства «Роспечать» - 14528, 32860
русской прессы «Почта России» - 60528, 60529

- Ответы на самые актуальные вопросы в области сметного дела;
- На ваши вопросы ответят ведущие специалисты РФ в области сметного дела, разработчики нормативной базы 2001 года;

Сметные цены в строительстве Журнал выходит в печатном и электронном виде

Подписные индексы

в каталоге агентства «Роспечать»
на печатный вариант - 41076,
на электронный вариант - 29963
в каталоге российской прессы «Почта России»
на печатный вариант - 60538,
на электронный вариант - 60539

В журнале вы можете найти

- Сметные базисные, текущие сметные и оптовые цены на 35 000 ресурсов, применяемых в строительстве;
- Цены на перевозку, погрузку-разгрузку, тару и реквизит;
- Поправочные коэффициенты для всех регионов;
- Электронный вариант подключается ко всем основным сметным программам.



По вопросам подписки и приобретения
сметно-нормативной литературы
следует обращаться в редакцию -
СОЮЗ ИНЖЕНЕРОВ-СМЕТЧИКОВ

192007, Санкт-Петербург, ул. Воронежская, дом 96, офисы 3 этажа
тел/факс: (812) 326-2272, 2271, 325-5604, факс-автомат 326-2278
E-mail: sales@rccs.spb.ru, Internet: <http://www.rccs.spb.ru>, www.kccs.ru

Членам Союза инженеров-сметчиков при подписке через редакцию предоставляются скидки

Подробная информация об изданиях - на интернет-сайте www.rccs.spb.ru

Александр Лелин, генеральный директор «Ленстройтреста», говорит: «Квартиры-студии, возникнув 10 лет назад и сразу заняв свою нишу на рынке массового жилья, демонстрируют удивительную стабильность, занимая порядка 9-10% от общего объема жилой площади в проектах эконом-класса. Этот показатель практически не меняется ни в сторону снижения, ни в сторону повышения». Олег Пашин, генеральный директор ООО «ЦРП «Петербургская недвижимость», убежден, что «популярность малометражного жилья – общеевропейская тенденция, которая наблюдается во всех крупных городах, где цены на жилье достаточно высоки. Плюсы такого жилья очевидны: за небольшие деньги покупатель, ограниченный определенной суммой, может приобрести отдельную жилплощадь».

На западе история квартиры-студии насчитывает уже более чем 90 лет. Сейчас студии – самый недорогой тип квартир по общей стоимости. По данным «НДВ СПб», средняя цена в зависимости от класса жилья, района, срока сдачи варьируется от 40 тыс. до 145 тыс. рублей за 1 кв. м. Средняя стоимость «квадрата» в строящейся студии составляет порядка 75 тыс. рублей. Если разбивать стоимость студии по классам жилья, то в домах эконом-класса средняя цена за 1 кв. м составляет около 68 тыс. рублей, в домах комфорт класса – 79,5 тыс. рублей, в домах бизнес-класса – порядка 100 тыс. рублей. «Нужно отметить, что в Москве, по данным «НДВ-Недвижимость», доля в строящихся домах составляет менее 1%. В Петербурге этот показатель примерно в 10 раз выше. В нашем городе, где все еще не расселено около

Десять лет «реальной» жизни

По мнению экспертов, рынок «реалов» за 10 лет не потерял своей актуальности. Квартиры-студии и поныне имеют огромную популярность среди потребителей и на сегодняшний день раскупаются в первые дни продаж еще на стадии фундамента. ➔

100 тысяч коммунальных квартир, студии заняли прочные позиции в ассортиментной линейке застройщиков. Ведь студии – это реальная альтернатива комнате. Интересно и то, что если раньше такое жилье строилось только в массовом сегменте, то сегодня они представлены и в проектах бизнес-класса. Это говорит о том, что они перестали восприниматься как неполноценное жилье и находят своего покупателя почти в любом ценовом сегменте», – уверен Александр Коваленко, заместитель генерального директора «НДВ СПб».

Эволюция «реала»

Как говорят эксперты, безусловно, такой класс жилья, как «реал», за прошедшее время в целом эволюционировал. В классическом, изначальном понимании «ре-

ал» – это жилое помещение общей площадью 25-30 кв. м, шириной 3 м и длиной 8 м. Кухня соединена с жилым помещением, обычно проходная, без окна. Сейчас многие застройщики улучшают планировки «реалов» – комнаты становятся квадратными, в кухонной зоне теперь есть окно, и по желанию она может быть отделена от жилого помещения. Площадь «реалов» тоже увеличилась в среднем до 35 кв. м. Появилась вариативность студий. «Думаю, в последнее время стало больше квартир-студий, отличающихся, к примеру, по метражам. Можно встретить как совсем компактные – от 20 кв. м, так и достаточно просторные – в среднем до 40 кв. м. Появилось разнообразие планировочных решений, нацеленных на более рациональное использование пространства. Вообще выбор достаточно велик, практически во

всех новостройках можно встретить квартиры-студии», – отмечает Наталья Тужилова. Яна Долотова, директор центра аналитики и консалтинга АН «Итака», считает, что «студии стали более эргономичными и комфортными. Так, появились планировки, подразумевающие наличие двух окон – в зоне спальни и в зоне комнаты».

Следующий шаг

Следующим шагом, по мнению Олега Пашина, генерального директора ООО «ЦРП «Петербургская недвижимость», может стать массовое появление на рынке 2-3-комнатных квартир европланировки. «Сегодня на рынке помимо однокомнатных студий уже присутствует этот формат. Например, двухкомнатная квартира европланировки имеет функционал трехкомнатной за счет создания кухни-гостиной. На рынке предлагаются 2-комнатные квартиры европланировки площадью 40-50 кв. м, а 3-комнатные – площадью 68-75 кв. м. Рациональная планировка с увеличением жилого пространства за счет коридоров и межкомнатных перегородок позволяет существенно сэкономить при покупке и получить за меньшие деньги необходимый функционал. Сейчас такие проекты предлагают в основном иностранные компании, например финская компания «ЮИТ», шведский концерн NCC, а также компания Setl City, – европланировки теперь можно найти в каждом новом проекте застройщика. Доля таких планировок в жилищных проектах Петербурга в ближайшее время будет увеличиваться, так как спрос на них растет».

Отказ от студий

Николай Волков / В целом и застройщики, и агентства уверены, что «реалы» будут востребованы, потому что у них будет своя ниша на рынке и свой покупатель. Хотя признавая это, многие застройщики постепенно отказываются от реалоподобных квартир в своих проектах.

«В мегаполисе существование «реалов» будет длиться еще долго. Это прямая альтернатива коммуналок. Пе-

тербург и сейчас остается «коммунальной столицей России», поэтому пока существуют коммуналки, «реалы» будут существовать. Не мешают и то, что к «реалам» никто не выражает симпатии. По существу, это полное проживание (еда, сон, отдых) в одном маленьком помещении. Такое жилье не может рассматриваться никак иначе как компромиссный вариант, и в идеале «реалы» должны рассматриваться как временное жилье. И очень печально,

когда пожилые люди перебираются из коммуналок в квартиры-студии. Это продиктовано экономическими причинами, свидетельствует о бедности населения и не является нормальным. Ни о каком другом отношении говорить не приходится. «Реалы» будут существовать на рынке до тех пор, пока мы не решим свои социальные и экономические проблемы, пока мы не поборем наличие коммуналок, не сделаем центр города привлекательным для жизни», – уверена Светлана Денисова, руководитель отдела продаж компании «БФА-Девелопмент». По мнению Льва

Гниденко, генерального директора ЗАО «Ойкумена», повышенный спрос на «реалы» и студии – это пережитки кризисного времени. «Когда начал работать отложенный спрос, не подкрепленный достаточными финансовыми ресурсами, появился ажиотажный спрос на студии как на самые дешевые квартиры. Сейчас ситуация постепенно стабилизируется. Тем не менее студии всегда найдут своего покупателя и в будущем. Хотя «квадрат» студии всегда дороже «квадрата» однокомнатной квартиры», – говорит он. По словам Анны Корсаковой, если в домах первых

очереди жилого района «Славянка» студии еще были, то сейчас в компании решились сделать ставку на нормальные европейские стандарты планировки квартир.

«В квартирографии «Славянки» воплотились европейские стандарты планировки квартир», – поясняет она.

Мнение

Анна Корсакова, заместитель генерального директора АН «Балтрос»:

➔ – Преимущество студий в том, что вкладывая на 300-500 тыс. рублей меньше, покупатель получает небольшую, но отдельную квартиру. К тому же коммунальные платежи в студиях ниже. Что касается инвесторов, арендная ставка «реалов» такая же, как у полноценных однокомнатных квартир, а вот вложений здесь нужно меньше.

ПРОДАЕТСЯ

ЗЕМЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК

■ Под коммерческую и жилую застройку.
■ Собственность.

8 589 м²

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

(Территория, намытая к западу от Васильевского острова)

8-911-815-35-54

РЕКЛАМА

ПРОДАЕТСЯ

ЗЕМЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК

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

7 893 м²

Московское шоссе, дом 16, литер А

(Земельный участок расположен в южной части Московского района, внутри застроенного жилого квартала, недалеко от станции метро «Звездная»)

8-911-815-35-54

РЕКЛАМА

Земельный рынок является одним из основных показателей состояния строительной отрасли. С начала 2010 года строительный рынок постепенно восстанавливается после кризиса, о чем свидетельствует рост активности застройщиков на земельных торгах Фонда имущества. В прошлом году участки под жилую застройку приобретались с многократным превышением стартовой цены. В 2011 году эта тенденция укрепилась. Кроме того, увеличилось число «пятен», выставленных на торги, в том числе появились участки, находящиеся в залоге у банков. Алексей Далматов, директор по инвестиционному развитию ЗАО «ЮИТ Лентек», вспоминает, что в 2009 году сделок с землей в городе практически не было, в 2010-м – началось оживление и начиная со второй половины 2010-го – увеличение количества сделок и рост цен.

Главное – выждать

Дмитрий Золин, управляющий партнер LCMS, говорит, что во время кризиса стоимость участка определялась исключительно наличием у продавца финансовой возможности ждать покупателя с адекватным предложением. Те, кому нужно было продавать участок срочно, были готовы демпинговать, но, как правило, выставленные по заниженной стоимости участки были неликвидны и не вызывали интереса у потенциальных инвесторов. Ликвидные же земли не выставлялись на продажу или выставлялись номинально, чтобы посмотреть на уровень спроса и ценовые предложения, но фактически не продавались, так как собственники земель прекрасно понимали, что за периодом спада последует период роста, а продавать хороший актив за бесценок никому не хочется.

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, рассказывает: «Сейчас мы отмечаем два самых популярных запроса на земельные участки. Земли под жилищное строительство, поскольку рынок жилья функционирует достаточно хорошо, растут обороты, девелоперы усиленно формируют свои адресные программы; участки под торговые центры – сегмент ритейла – меньше, чем все остальные коммерческие сегменты, пострадал во время кризиса и первым начал оживление и рост».

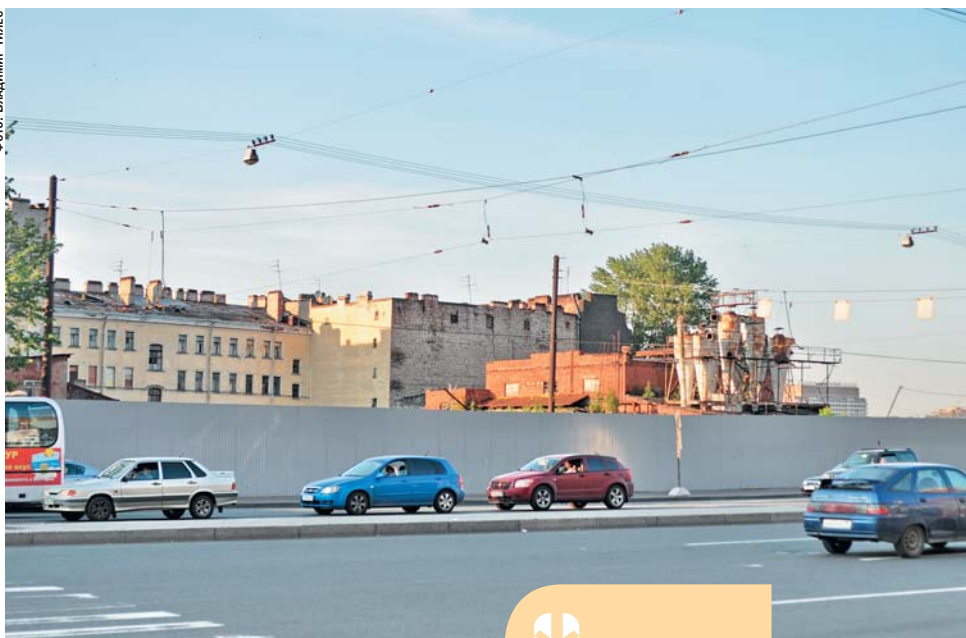
«Наибольшим спросом пользуются небольшие инженерно-подготовленные и юридически прозрачные земельные участки в городской черте, они сейчас в дефиците. С другой стороны, увеличение спроса на «пятна» в центральной части города сдерживает действующее охранное законодательство, которое не позволяет девелоперам начинать новое строительство», – отмечает Дмитрий Ходкевич, управляющий ООО «Городская ДомоСтроительная Компания».

Резерв для роста

По подсчетам Алексея Далматова, в Санкт-Петербурге имеются земли, которые теоретически могут рассматриваться под развитие. «Их резерв составляет примерно 12 тыс. га (промышленные предприятия – порядка 5 тыс. га, военно-промышленный комплекс – порядка 4 тыс. га, сельскохозяйственные земли в ряде районов Петербурга – порядка 3 тыс. га)», – перечисляет он. По его словам, доля земель Фонда имущества вряд ли превышает 20%. Кроме того, официальные торги проводит Федеральный фонд содействия развитию жилищного строительства (основная функция которого заключается в изъятии федеральных земель у государственных структур, которые его неэффективно используют (в частности военные, научные,

Мутная вода застывшего рынка

Роман Русаков / Как говорят девелоперы, последние два года рынок земли в Петербурге практически отсутствовал. Сейчас на нем наблюдаются признаки оживления, однако до докризисных показателей еще очень далеко. Зато в ближайшее время на рынке появятся новые игроки – банки, которые начнут постепенно распродавать залоговые активы.



Сегодня резерв территорий под застройку в черте города, по оценкам девелоперов, составляет от 12 тыс. га

образовательные учреждения), и реализация их под жилую застройку), Министерство обороны РФ.

«Приобретение земли у города несколько более безрисково, поскольку участки более подготовлены для реализации инвестиционных проектов. Пакет документации обычно более проработан и подготовлен. И таким образом, при покупке земли у города могут снижаться сроки предельного пакета», – перечисляет преимущества покупки земель у города господин Далматов.

С этой точкой зрения согласен Николай Пашков: «Участки, продаваемые Фондом имущества (так называемый полный пакет) по жилую застройку, более-менее понятны с градостроительной точки зрения, разрешительной документации, подключения к инженерным сетям. В случае когда продавец – частный собственник, то зачастую решение этих вопросов является не более чем декларация со стороны продавца. Хотя я бы не стал утверждать однозначно, что «государственные участки – хорошо», а «негосударственные – плохо». Частные земельные участки могут находиться уже в собственности, и с точки зрения зарубежного покупателя у них более понятный правовой статус. Государственные участки передаются в аренду на инвестиционных условиях, и для того чтобы закрепить за собой права на этот участок, девелопер должен сначала выполнить определенные инвестиционные условия (заплатить, построить и т. д.). В случае с участком, находящимся в частной собственности, таких обременений и ограничений на покупателя не накладывается, и покупатель может начать строить сразу после покупки либо отложить на более поздний срок. С другой точки зрения, в большинстве случаев, когда речь идет о продаже частных земель, то продавец хочет получить сразу всю сумму. А участки, реализуемые Фондом имущества, являются, по сути, арендным платежом на период выполнения инвестиционных условий. Таким образом, предоставляется своего рода отсрочка платежа, что, безусловно, выгодно и интересно для девелоперов».

мнение

Ксения Морковкина, директор по развитию ЗАО «Строительная компания «Темп»:

– В период с 2009 года по первое полугодие 2010 года цены на земельные участки не менялись и оставались на уровне кризисных. Обусловлено это было нестабильным финансовым положением строительных компаний и, как следствие, большим количеством несостоявшихся торгов Фонда имущества. С июля 2010 года инвесторы вновь активно заинтересовались земельными участками в черте города. Не в последнюю очередь это произошло по причине вывода Фондом имущества Санкт-Петербурга на открытые торги земельных участков, которые четко предназначались под жилищное строительство.



Сегодня резерв территорий под застройку в черте города, по оценкам девелоперов, составляет от 12 тыс. га

КОТы окружают город

В последнее время активно заключаются сделки по приобретению или аренде земельных участков на окраинах города или прилегающих районах Ленинградской области. Здесь основным источником предложения выступает вторичный рынок в рамках уже стартовавших проектов КОТ различных застройщиков – это территории Красносельского района, Кудрово, Ново-Девяткино. Таким образом, компании-застройщики расширяют географию своего предложения.

«У этих участков есть несколько существенных преимуществ. Во-первых, физическая и градостроительная возможность реализации квартальной застройки ввиду отсутствия охранных ограничений и ограничений по высотности зданий. Во-вторых, более прозрачная ситуация с инженерной подготовкой, а также наличие утвержденных проектов планировки и проектов межевания», – говорит господин Ходкевич.

Таким образом, сейчас можно выделить два основных источника предложения – это земельные участки, находящиеся в городской собственности, а также вторичный рынок.

«В перспективе объем предложения пополнится за счет вовлечения в хозяйственный оборот земли, находящейся в федеральной собственности, выхода на рынок залоговых участков кредитно-финансовых учреждений, а также за счет участков от компаний-лендлордов и вывода из центра города промышленных предприятий, территории которых будут использованы для редевелопмента», – прогнозирует господин Ходкевич.

Сегодня, по словам господина Далматова, становятся востребованными земли для комплексного освоения, но только крупные девелоперы могут приобрести подоб-

мнение

Дмитрий Золин, управляющий партнер LCMS:

– Сложности с определением стоимости земли возникают в силу максимальной закрытости этого рынка. Это исторически сложившаяся ситуация, и вряд ли что-то изменится в ближайшие 2-3 года: все крупные сделки оговариваются «кулуарно», продавцы предпочитают «не светиться».

ные земельные участки под комплексное строительство. Таких игроков не так много на рынке, их можно пересчитать буквально по пальцам одной руки. Скорее всего, эта тенденция сохранится.

«Активность на земельном рынке медленными темпами восстанавливается после кризиса, но до показателей докризисных еще очень далеко. Сейчас более востребованы участки под жилищное строительство, причем как под многоэтажное, так и малоэтажное. Лоты для коммерческой застройки пока не столь популярны», – полагает господин Далматов.

В целом эксперты сходятся в одном: земельный рынок остается крайне непрозрачным, за исключением открытых торгов. Сделки с частными участками зачастую сложны в отслеживании: сколько из них продают сами собственники, сколько реализуют посредники – не поддается достоверной количественной оценке. Здесь существует закономерность: чем более востребован участок, тем чаще собственник продает его сам напрямую.

НОСТРОЙ принял участие в совместном рабочем совещании трех нацобъединений



Леонид Бандорин, директор Департамента нормативного обеспечения и развития саморегулирования НОСТРОЙ: «Проект закона может быть рассмотрен во втором чтении уже в середине июня»

От Национального объединения строителей в нем приняли участие директор Департамента нормативного обеспечения и развития саморегулирования Леонид Бандорин и ведущий специалист данного департамента Ольга Мелентьева, а также замруководителя департамента по работе с комитетами НОП Павел Бурдуков, гене-

ральный директор ЗАО «Интеринвест-проект» Шота Гордезиани, управляющий консалтинговой компании Константин Трумпель и другие участники.

Участники совещания обсудили проект Федерального закона № 417505-4 «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федера-

Состоялось совместное рабочее совещание национальных объединений, посвященное законопроектной деятельности. ➔

ции». «Этот проект имеет серьезное отношение ко всему строительному сообществу, так как вводит правовой статус негосударственной экспертизы проектной документации, равный статусу государственной, вводит специальную главу об эксплуатации зданий и сооружений. По имеющейся информации, проект закона может быть рассмотрен во втором чтении уже в середине июня. Поэтому крайне важно отреагировать максимально оперативно, – говорит Леонид Бандорин. – НОСТРОЙ полностью поддерживает нормы по негосударственной экспертизе проектной документации, но вместе с тем выступает категорически против изменения системы возмещения вреда, причиненного в ходе строительства, реконструкции, капитального ремонта».

Так, законопроект предлагает ввести дополнительную меру защиты пострадавших лиц в виде компенсаций в твердой сумме (3 млн рублей в случае смерти, 2 млн рублей в случае тяжких увечий, 1 млн рублей в случае повреждений средней тяжести). Обязанность выплаты такой компенсации возлагается на застройщика или заказчика, при этом уплата компенсации не освобождает от необходимости возместить причиненный вред

в полном объеме. Вместе с тем если в аварии (обрушении и т. п.) виновата строительная (проектная, изыскательская) компания – член СРО, то в порядке регресса возмещается не только причиненный вред, но и уплаченная компенсация. Представляется, что это многократно и неоправданно увеличивает расходы компенсационных фондов СРО. Сегодня права пострадавших при строительных и ремонтных работах лиц полноценно защищены, так как ущерб во внесудебном порядке покрывается страховкой, а при недостаточности средств – выплатой из компенсационного фонда. Произошедшие за последние полгода аварии подтверждают оперативность выплат пострадавшим лицам. Совместные замечания трех нацобъединений должны быть направлены в Минрегион России в ближайшее время.

Кроме того, на совещании были рассмотрены основные положения концепции законопроекта, который мог бы быть разработан вместо формально существующего, но на практике не применяемого Федерального закона от 17.11.1995 № 169-ФЗ «Об архитектурной деятельности». Было предложено создать рабочую группу из специалистов трех нацобъединений по разработке концепции такого законопроекта.

Илья Константинов: «СРО – это гарант обеспечения финансовой и личной безопасности граждан»

Саморегулирование в строительной сфере вышло на качественно новый этап развития. О задачах, которые стоят перед саморегулируемыми организациями, свое мнение высказал Илья Константинов, президент СРО НП «Центр объединения строителей «СФЕРА-А». ➔

– Илья Ильич, подведите, пожалуйста, итоги первого заседания Координационного совета при аппарате полномочного представителя президента РФ в Северо-Западном федеральном округе. Насколько оно было результативным, на каких проблемах совету нужно акцентировать внимание?

– Это было рабочее совещание, некое вступительное мероприятие к дальнейшей перспективной и плодотворной работе. Основной задачей первого заседания Координационного совета при полномочном представителе президента РФ в СЗФО было собраться вместе, понять вопросы, которые этот орган сможет решить, а также определить функции Координационного совета. Приятно, что заседание Координационного совета открыл лично Илья Клебанов, тем самым подчеркнув важность не только данного мероприятия, но и тех людей, которые туда пришли. Я считаю, что это будет важная рабочая площадка, которая даст возможность нашему единому мнению, высказанному на ней, быть донесенным руководству страны. Мы поддерживаем инициативу создания рабочих групп при Координа-

ционном совете. Кроме тех групп, которые были обозначены, мы ратую за организацию группы по работе со средствами массовой информации. Мы считаем, что на сегодня понятие «саморегулирование» недостаточно популяризировано и совершенно не донесено до сознания простых граждан, которые как раз и пользуются услугами строительных компаний. А ведь СРО – это достаточно серьезный рычаг, гарант обеспечения не только финансовой, но и личной безопасности граждан. Люди могут лично обратиться в саморегулируемые организации, запросить информацию о строительной компании, а также получить материальную компенсацию в случае ущерба.

– Илья Ильич, Вы сказали, что сегодня саморегулирование вышло на качественно новый этап развития. На что в этих условиях будут направлены силы Вашей организации как одной из крупнейших СРО на Северо-Западе?

– Сегодня СРО НП «Центр объединения строителей «СФЕРА-А» приближается к количеству в 1000 членов. Мы на-

брали достаточно опыта, чтобы мы могли говорить о наших проблемах и потребностях с высоких трибун и к нам прислушивались. Теперь мы переходим к реализации программы качества саморегулирования. Мы хотим уделять больше внимания нашим членам, и не только с точки зрения контроля их деятельности. Сегодня СРО, по сути, не знают, какие конкретно объекты строят компании, входящие в их состав, так как нет системы обмена данными. СРО – это очень мощный рычаг, который должен не только решать вопросы компенсации материального вреда, но предотвращать его. Саморегулирование должно контролировать деятельность строительных организаций в режиме онлайн. Например, мы можем отслеживать строительство крупных объектов. Более того, зная начальную стоимость аукциона и процент ее падения, мы сможем судить о качестве строительства. И конечно же, на «сомнительные» объекты мы будем обращать более пристальное внимание и отправлять туда рабочую группу. В связи с этим я предложил на последнем собрании Общественного совета при правительстве Петербурга ввести базу данных (хотя бы



по государственным контрактам) с указанием той саморегулируемой организации, от которой идет строитель, выигравший лот. Мы готовы к такой работе. Кроме того, мы собираемся продолжить реализацию программы поддержки членов наших СРО в их профессиональной деятельности – оказывать помощь в получении подрядов, финансовые и юридические консультации. Недавно мы организовали СРО НП «Центр объединения энергоаудиторов «СФЕРА-А», эта структура уже имеет успех в своем отраслевом сегменте, судя по откликам наших коллег. Мы стремимся к тому, чтобы создать в будущем весь спектр саморегулирования в рамках нашего объединения некоммерческих партнерств, думаю, что это возможно осуществить с нашей командой специалистов.

Инвестор глух к зову музыки

Ксения Семенова / Петербург ощущает острую нехватку концертных площадок вместимостью не более 3000 человек. Однако, несмотря на наличие спроса, инвесторы не готовы вкладывать деньги в подобные проекты. Рынок концертных площадок на сегодняшний день один из наиболее непрозрачных для инвесторов. ➔

На первый взгляд, в Санкт-Петербурге можно найти площадку под любое мероприятие – от камерного концерта классической музыки до масштабного шоу с десятками тысяч зрителей. На рынке представлены как площадки-гиганты (например, СКК «Петербургский») или небольшие клубы, вмещающие не более пары сотен гостей, так и полноценные концертные залы вместимостью от 1000 до 3000 человек. Именно они, по мнению экспертов, сегодня наиболее востребованы организаторами концертов. Более того, таких площадок на Северо-Западе России ощущается острая нехватка.

3 зала на 5 миллионов

«Наиболее востребованы сейчас залы на 1000-3000 зрителей. Это оптимальная вместимость, – комментирует Илья Бортнюк, генеральный директор ООО «Светлая музыка». – Сегодня в Петербурге действуют 3 современные площадки: «Зал ожидания», киноконцертный зал «Космонавт» и «Глав Club». На данный момент они полностью «покрывают» рынок». Илья Андреев, управляющий директор NAI Besar в Санкт-Петербурге, с этим утверждением не согласен. «В Санкт-Петербурге, – утверждает господин Андреев, – наблюдается недостаток качественных концертных площадок, что обеспечивает потенциал для развития данного сегмента». «Вопрос в том, что считать концертной площадкой, – рассуждает Сергей Однолетков, руководитель департамента развития VMB TRUST. – Каждый клуб, театр, а подчас и музей располагает собственным концертным залом. Рынок весьма разношерстный, поэтому говорить о его специфике, а уж тем более анализировать ситуацию на данном рынке невероятно сложно». К примеру, сегодня в Санкт-Петербурге насчитывается 4 основных гастрольных площадки, 42 театра комедии и драмы, 11 театров оперы и балета, 7 музыкальных площадок (филармонии, капеллы, консерватории), и это не считая Ледового и Октябрьского. Ежегодно в Санкт-Петербурге продается 4,7-4,8 млн билетов. При средней стоимости билета в 300 рублей годовой оборот рынка составляет порядка 1,5 млрд рублей.

Как слушать – так все, как строить – так никто

Приостановлена и реализация ряда частных проектов, в том числе и развитие сети площадок под брендом «Глав Club» в регионах. «Если говорить о мировой практике строительства концертных площадок, то, как правило, там деньги выделяются администрацией муниципалитетов, которые развивают досуговую сферу локально, – делится опытом Евгений Финкельштейн, президент корпорации РМІ. – У нас же такой практики нет, поэтому в основном инвестором выступают частные компании. Но об окупаемости таких площадок говорить сложно. Требуется очень много времени,



По мнению участников рынка, сегодня в городе особенно востребованы такие площадки как Глав Club

чтобы инвестиции начали приносить доход. Поэтому у нас так мало концертных площадок». «Концертные площадки – специфический сегмент недвижимости, который имеет достаточно узкого потребителя», – соглашается Илья Андреев. Эксперты признают, что основными игроками на рынке как в качестве инвесторов, так и управляющих залов/площадок были и остаются музыкальные агентства и продакшн-студии.

«На российском рынке частные компании не склонны заниматься подобными проектами, потому что они требуют больших вложений и имеют долгий срок окупаемости, – уточняет господин Андреев. – К особым требованиям можно отнести использование определенных материалов, инженерное оснащение для спортивных мероприятий или концертов, обеспечение безопасности». «На мой взгляд, проблема в непрозрачности рынка для потенциального инвестора. В традиционные процессы тут вмешиваются законы шоу-бизнеса. Прогнозирование успешности, а соответственно, и срока окупаемости вложений требует привлечения специалистов, которых тоже немного», – размышляет Сергей Однолетков. «Я не знаю примеров, когда инвестор вкладывал бы деньги в создание концертного зала, – рассказывает Илья Бортнюк. – Чаще всего помещение под зал арендуется (на длительный срок), после чего в нем силами управляющей компании проводится ремонт и устанавливается необходимое оборудование. В этом и заключается специфика концертных площадок как объектов коммерческой недвижимости – их привлекательность, окупаемость, особенности неочевидны для инвестора. Гораздо проще и понятнее вложение денег

в привычный сегмент: бизнес-центр, склад, ритейл». «Если сравнивать с коммерческой недвижимостью, то при строительстве данных объектов инвесторов сейчас можно привлечь не концепцией строительства исключительно концертной площадки, а многофункциональных комплексов, которые будут включать не только собственно зал для проведения культурно-массовых мероприятий, но и другие проекты: отели, рестораны, коммерческие площади, площади под офисы и т. д.», – считает господин Финкельштейн. Все эксперты сходятся во мнении, что будущее за оборудованными площадками в рамках многофункциональных комплексов. Именно такие площадки выбирают звезды «средней величины».

мнение



Евгений Финкельштейн, президент корпорации РМІ:

➔ – Безусловно, Петербургу не хватает концертных площадок. Например, многие концерты, которые сейчас проводятся на Дворцовой площади, можно было бы проводить на альтернативной площадке, которой, например, должен стать стадион на Крестовском острове. Концерт группы U2 в прошлом году изначально планировался именно в Петербурге, а не в Москве. Но в связи с изменением сроков сдачи объекта проект пришлось перенести в столицу, так как другой подходящей концертной площадки в городе не нашлось.

точка зрения

Тепловизионная диагностика пополнится кадрами

Год назад впервые в России начали работу курсы подготовки специалистов тепловизионной диагностики по международной программе Infrared Training Center (ITC). Лицензированный центр ITC в Санкт-Петербурге открылся на базе экзаменационного центра ЗАО «ТТМ» – компании, имеющей 17-летний опыт работы в области тепловизионной диагностики и подготовки персонала. Денис Лездин, руководитель экзаменационного центра «ТТМ», рассказал о своем видении перспектив таких курсов.

– В связи с ростом рынка услуг по энергетическим обследованиям остро встал вопрос подготовки персонала как в существующих, так и в новых энергоаудиторских компаниях. Для грамотной и эффективной организации инструментальных обследований важны и техническое оснащение, и профессионально подготовленный персонал. Например, применение такого эффективного и универсального инструмента энергоаудитора, как тепловизионный контроль, требует основательной подготовки и навыков. В последнее время тепловизоры стали более доступными, и их приобретают многие организации. Но сам тепловизор не дает ответа на вопрос о состоянии контролируемого оборудования и конструкций, оценку всегда делает специалист.

Практика показывает, что для проведения инструментальных обследований от специалистов требуется глубокое знание методов измерений и самих контролируемых объектов. В тепловизионном контроле методы диагностики и контролируемые объекты весьма обширны. Понимая всю пользу тепловидения, энергоаудиторские компании либо привлекают профессионалов тепловизионного контроля, либо решают заниматься этим самостоятельно. Во втором случае возникает необходимость приобретения тепловизора и обучения персонала.

Отличительной чертой курсов является совмещение международной и российской программ подготовки специалистов. Слушатели могут пройти курс по международной программе Infrared Training Center, а также пройти подготовку и сдать экзамены на получение российского квалификационного удостоверения. Тепловизионный контроль в строительстве и электроэнергетике является наиболее востребованным направлением.

Регулярные курсы по тепловизионной диагностике экзаменационный центр «ТТМ» проводит в Петербурге с 2009 года. Подготовка специалистов оказалась весьма востребованной. К настоящему времени участие в курсах приняли более 150 специалистов из России, Украины, Белоруссии, Казахстана, Болгарии, Литвы, Эстонии и Монголии.

Союз поставщиков металлопродукции опирается на международный опыт

Анна Сень / Вот уже 14 лет бессменный президент Российского союза поставщиков металлопродукции Александр Романов привносит культуру мировых стандартов ведения бизнеса на российскую почву. Ежегодный конгресс РСРМ, на котором члены союза соберутся в Санкт-Петербурге, состоится 9-10 июня. В преддверии крупного события в жизни игроков рынка металлопроката в России Александр Романов рассказал о деятельности союза на данный момент. ➔

– Александр Геннадьевич, расскажите, как менялись компании в качественном аспекте на протяжении существования РСРМ, какова их динамика развития.

– В Европе в США в ряде других регионов уже несколько десятилетий существуют национальные союзы дистрибьюторов металлопродукции. В апреле 1997 года группа руководителей крупных металлоторговых компаний России ознакомилась с деятельностью Германского союза сталеторговцев (BDS) и его членов – ведущих торговцев сталью Германии – и пришла к выводу о необходимости появления аналогичной общественной некоммерческой организации в России. На учредительном конгрессе в Москве 11 июня 1997 года 27 организаций из различных регионов России избрали совет Российской ассоциации металлоторговцев (РАМТ) и определили сферы ее работы: прокат черных металлов, трубы, металлоизделия, сырье и прокат цветных металлов, лом и отходы черных и цветных металлов. 15 июня 2005 года РАМТ была переименована в Российский союз поставщиков металлопродукции (РСРМ). Первоначальными участниками были металлоторговые компании. Затем в течение 14 лет в союз вступили производители металлопродукции, их торговые дома, а также универсальные и узкоспециализированные сервисные центры, которые занимаются обработкой металлопродукции. Также вступило большое количество организаций – производителей алюминиевых полуфабрикатов, алюминиевого проката, профилей и конструкций. За все время существования РСРМ происходил процесс глобализации: многие компании укрупнились, объединились и теперь представляют из себя более весомые, масштабные компании. Кто-то же, напротив, занял узкоспециализированную нишу и чувствует себя уверенно с точки зрения конкурентоспособности.

– Существует ли соревновательный момент между участниками союза, бизнес-клубами?

– Многие участники нашего союза являются естественными конкурентами, как в масштабах всей России, так и в регионах, а также и по тем или иным видам металлопродукции. Изначально мы поставили задачу развивать сотрудничество между компаниями в регионах, которые отличаются друг от друга и по емкости металлопотребления и соответственно по географии расположения и размерам территорий. Региональные объединения имеют разный масштаб – некоторые регионы близки к производству металлопродукции, другие находятся на большом от него расстоянии. Кроме этого, надо учитывать аспект, что есть общероссийские компании, располагающие филиалами в тех или иных регионах. У каждого свои интересы, как с точки зрения общероссийского бизнеса, так и с точки зрения регионального. Каждый бизнес-клуб прежде всего отличается от другого инициативностью и компетентностью компании, иницирующей мероприятия в масштабе своего региона, что, естественно, дает бизнес-клубу определенные преимущества перед остальными. Во многом это зависит от личностных качеств руководства компаний. Во многих регионах есть инициативные люди, когда руководители берут на себя бремя помимо своего бизнеса зани-

Мы стремимся, чтобы компании, которые вступают в РСРМ, длительное время работали на рынке, были известны, а самое главное, несли уверенность

маться и общими вопросами. Однако не во всех регионах есть такие инициативные люди, как, например, в Санкт-Петербурге, Самаре, Воронеже, Владивостоке, Екатеринбурге, Новосибирске и ряде других.

– Кроме консультационных функций какие конкретные шаги помощи были оказаны союзом своим участникам за прошедший год?



Александр Романов: «Изначально мы поставили задачу развивать сотрудничество между компаниями в регионах»

– Основная функция союза – прежде всего обмен информацией между участниками, знакомство членов клубов с организацией производства в различных компаниях. Знание особенностей производства очень важно. Меропри-

ятия союза направлены на расширение знаний и повышение профессионализма как руководителей компаний, так и их сотрудников. В рамках союза в соответствии с интересами тех или иных групп компаний реализуется много программ. Например, в течение года мы активно проводили встречи между участниками рынка арматурного проката: производителями и сер-

висными металлоцентрами, которые делают заготовки из арматурного металлопроката и поставляют их на строительные объекты; с производителями и переработчиками оцинкованного и окрашенного проката, львиная доля по-

го, велась работа и встречи производителей алюминиевых полуфабрикатов, в результате чего была принята программа «Стимулирование потребления в экономическом пространстве РФ алюмосодержащей продукции».

В ней принимают участие многие из компаний, занимающихся деятельностью. Руководители этих компаний взяли на себя ответственность за ведение определенных пунктов этой программы, и существенные шаги будут сделаны уже в течение этого года.

– Собираетесь ли вы вводить в союз новые функции?

– Все функции вводятся по предложениям компаний, которым интересна поддержка того или иного направления, а также его развития. На этот год запланирован ряд мероприятий, связанных с приобретением международного опыта, в частности Великобритании, Италии и Финляндии. Также будут проведены встречи среди ведущих российских металлургических компаний по актуальным технологическим аспектам или номенклатуре рынка металлов, направленные на формирование программ совместной работы по стимулированию потребления видов металлопродукции.

– Еще у ассоциации появился свой «Кодекс чести металлоторговца». Всех ли принимают в союз, и что является преимуществом при вступлении?

– У нас идет жесткий отбор по приему кандидатов в союз. Не принято приглашать компании в союз, никакая работа по привлечению не ведется, а, напротив, выстраиваются препоны для вступления: определенный период времени – кандидатский срок, предоставление минимум двух рекомендаций от действующих членов РСРМ, выступление руководителя компании-кандидата на мероприятии в присутствии других руководителей компаний и обязательный единый прием. Чем более качественный состав, тем он более надежный. Не секрет, что на рынках всех видов материально-технических ресурсов, а также товаров

народного потребления существует очень много временных компаний, которые приходят на короткий срок, выполняя определенную функцию в интересах отдельных групп лиц. Мы стремимся, чтобы компании, которые вступают в РСРМ, длительное время работали на рынке, были известны, а самое главное, несли уверенность, что и в перспективе они останутся на рынке и будут заниматься своим развитием.

– Каких результатов вы ждете от конгресса в этом году?

– Мы выстроили программу так, чтобы руководители компаний, которые примут участие в конгрессе, так же как и наши почетные гости – топ-менеджеры ряда металлургических компаний, не входящие в союз, но ведущие постоянное сотрудничество со многими нашими участниками, – получили мозаичную информацию с оценками последнего периода времени развития рынка металла, прогнозы на лето и второе полугодие текущего года, получили информацию об участниках РСРМ, о том, что сделано за последний год: какие новые производственные мощности введены, освоены новые виды продукции, какие открыты новые логистические комплексы и внедрены сервисные услуги. На конгрессе компании покажут, как они видят перспективу своего развития на рынке. Очень важно услышать от первых руководителей предприятий крупного бизнеса, среднего и малого из разных регионов, так как в итоге получится общероссийская картина рынка металлопродукции в целом, которая даст возможность оценить текущее состояние, перспективы и направления развития компаний. Такая мозаичная картина позволит руководству компаний посмотреть на все сквозь призму своего бизнеса, проанализировать и внести коррективы в развитие своего производства. Каждый конгресс РСРМ благодаря своему многостороннему формату позволяет компаниям – участникам рынка металлопроката делать практические шаги в сторону развития сотрудничества.

Будущее за частной инициативой

Несмотря на постепенное отступление последствий кризиса, ситуация на рынке металлопроката не спешит выравниваться и продолжает зависеть от многих факторов извне. Свой взгляд на различные аспекты рынка металлопроката и индивидуальные решения обрисовал Игорь Силиверстов, генеральный директор холдинга «Руструбпром».

– Ваша компания по роду деятельности тесно связана со строительством. Как повлияло введение СРО на рынок металлопроката?

– Строительный рынок благодаря введению саморегулирования перестроился: прозрачный подход к ведению бизнес-процессов, а также членство в надежной саморегулируемой организации создают положительный образ компаний, что вызывает доверие со стороны партнеров. Теперь стало понятно, с кем можно работать, кому и на каких условиях отгружать стройматериалы.

– Каким вы видите развитие рынка металлопроката в ближайшем будущем?

– Я думаю, что произойдет стагнация. Сейчас хедлайнер на любом рынке, в том числе на строительном, – государство: среди заказов преобладают госпроекты, а частных не очень много. Но сегодня государство начинает по разным причинам затягивать пояса: заявленные проекты заморажи-

ваются, завершаются не выполненными в полном объеме, либо вовсе не реализуются, аукционный розыгрыш новых контрактов откладывается, а так как металлопрокат – значительная составляющая часть стройки, то данная ситуация ощутимо отразится на «стальном» сегменте рынка.

Я оцениваю ближайшую перспективу как застойную ситуацию, которая продлится до конца года. При этом сталепрокатчик начнет компенсировать убытки за счет потребителей, и цены начнут расти.

– Какие условия необходимы для полноценной реализации планов развития бизнеса металлопроката с политической и экономической точек зрения?

– Нужна реальная, а не «потемкинская» политическая стабильность в государстве, основанная на взаимном, пока не достигнутом полностью доверии общества и власти.

С экономической точки зрения необходимо развитие частной инициативы и личной ответственности, которые опираются на естественное желание и потребности людей к улучшению своих жилищных условий. Только они, инициатива и ответственность, могут направить развитие ситуации на рынке металлопроката в положительную сторону, поскольку в нашей стране этот рынок имеет большой невостребованный потенциал.

– Какие проекты, реализованные вашей компанией, вы считаете наиболее удачными?

– Горжусь за все дела компании, за абсолютно все проекты, в которых мы участвуем. Мы не выделяем какой-то один, а стараемся качественно работать со всеми. Большинство наших проектов – долгосрочные, от нескольких месяцев до полутора-двух лет, комплексные строительные мероприятия. В числе последних – участие в строительстве Юго-



Фото: Владимир Тилес

луг, проявляем гибкость подходов в общении с нашим рыночным окружением: поставщиками, клиентами, проектировщиками, контроллерами. Зачастую берем на себя избыточный, чужой риск. Кроме этого, мы переносим предоставляемые нам преференции и льготы на своих потребителей, предоставляя им уникальные по деловой комфортности условия.

Тщательный подход к реализации задач клиента обеспечивает специальная система обучения и подготовки специалистов,

Нужна реальная, а не «потемкинская» политическая стабильность в государстве, основанная на взаимном, пока не достигнутом полностью доверии общества и власти

Западной ТЭЦ, поставки для Северного потока и ВСТО (Восточная Сибирь – Тихий океан), газопровода Сахалин – Хабаровск, а также для Санкт-Петербургских теплотрасс, газопроводов и других трубопроводных систем.

– На этом рынке достаточно сильная конкуренция. Что, по вашему мнению, выделяет вашу компанию?

– Оперативность и инновационные подходы к ведению бизнеса. Мы занимаем позицию «агрессивного» продвижения наших конкурентоспособных товаров и ус-

внедренная в концерне «Руструбпром». Техническая грамотность специалистов концерна – залог успеха. Компания в основном состоит из молодых кадров – 30-40 лет, но есть и более опытные сотрудники. Это люди, которые желают работать и зарабатывать, благоустроить свою жизнь, тем более что со стороны компании им предоставляются для этого все возможности.

Наша концепция ведения бизнеса проверена временем – вот уже более 11 лет. Пока нам везет, и, надеюсь, так и будет продолжаться.



АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
«МЕТАЛЛОБАЗА СПБ»

www.metallobaza-spb.ru
info@mbz52.ru

ТРУБЫ

водогазопроводные
электросварные
бесшовные
оцинкованные

лист
уголок
швеллер
арматура

продажа со склада и на заказ

склад и офис:
Санкт-Петербург, ул. Шкапина, 52
тел./факс: (812) 703-4488, (812) 703-4499

САНЕСТА-МЕТАЛЛ
Лауреат конкурса «Лучшая металлобаза России-2010»
в номинации «Образец качественного сервиса»



(812)336-57-75 www.sanesta.ru



Участник РСПМ с 2001 года

Уверенный оптимизм металлотрейдеров

На ежегодном конгрессе Российского союза поставщиков металлопродукции, который состоится 9-10 июня в Петербурге, соберутся сильнейшие игроки рынка металлопроката. В ходе насыщенной программы участники обсудят деятельность РСПМ за прошедший год и план основных мероприятий на II полугодие 2011 года и I полугодие 2012 года, а также проведут выборы в руководящие органы союза.

Компания «ТиссенКрупп Материалс» – одна из крупнейших компаний-металлотрейдеров и член РСПМ. За семь лет работы предприятие сумело поддержать свое имя и на российском рынке, обеспечив отличную репутацию, признанную коллегами по бизнесу.

О роли и значении союза в деятельности его участников, об оценке текущего состояния, перспективах развития рынка черного и нержавеющей металлопроката в России мы беседовали с генеральным директором «ТиссенКрупп Материалс» Владимиром Латышевым.

– Владимир Викторович, немецкий концерн «ТиссенКрупп» имеет



200-летнюю историю, большой опыт работы на рынках 80 стран; что дает вам членство в РСПМ?

– Я занимаюсь металлотрейдинговым бизнесом свыше 15 лет и всегда стремился, чтобы российский рынок ме-

таллопроката стал цивилизованным, то есть достиг максимальной открытости. Создание союза – одно из поступательных движений в данном направлении. На мой взгляд, слоган РСПМ: «Открытость, качество, на-

дежность» – очень емко отражает его цели. Радует, что количество членов союза постоянно растет, значит, увеличивается число бизнесменов, разделяющих эти принципы.

В РСПМ я уже несколько лет веду направление нержавеющей и специальных сталей, поэтому для ежегодного конгресса делаю обзор данного рынка в мире и в России, а также представляю успехи «ТиссенКрупп Материалс».

– Каковы сегодня, на ваш взгляд, основные характеристики отечественного рынка металлопроката?

– Не секрет, что в России черного металлопроката производится больше, чем потребляется. Отсюда вывод: мы всегда будем зависимы от экспортной конъюнктуры. А так как внутренний рынок зачастую комплектуется по вторичному признаку, это создает ценовые колебания и общую нестабильность. Если говорить о нержавеющей металлопрокате, то российские производители могут насытить отечественный рынок лишь на треть. Поэтому сегодня основной массив никельсодержащей продукции завозится из-за границы.

Также в нашей стране существует такое понятие, как сезонность: зимой, например, спрос на металлопрокат падает до 30%. В большинстве государств такого контраста в продажах, зависящих от времени года, нет. Замечу, что объем потребления нержавеющей металлопроката уже практически восстановился до докризисного, и я думаю, черный металлопрокат в течение ближайших двух лет вернется к уровню 2007 года и затем превзойдет предшествующие результаты.

– Кстати, если мы вернемся к финансовому кризису 2008-2009 годов, что помогло вашей компании удержаться на рынке?

– «ТиссенКрупп Материалс» всегда была сильна своей командой, людьми, которые работают в ней. Именно общая нацеленность на успех помогла предприятию удержать свой уровень: компания сумела не только полностью восстановить объемы продаж, но и увеличила их. Также нам удалось существенно улучшить эффективность бизнес-процессов: среднегодовая оборачиваемость остатков составила 9 раз в год, а оборачиваемость дебиторской задолженности – 15 дней.

– Владимир Викторович расскажите, пожалуйста, о ближайших планах по развитию компании.

– Я убежден, что позитивная динамика ждет только те предприятия, которые исходят от потребностей клиентов. Поэтому в наших планах – дальнейшее развитие ключевого принципа компании – клиентоориентированности. Будет продолжено расширение филиальной сети: на 2012 год запланировано открытие еще двух представительств в Уральском ФО. Также приоритетным станет направление по увеличению сортамента никельсодержащей продукции и сопутствующих ей сервисных услуг. Если в прошлом году из 10 филиалов «ТиссенКрупп Материалс» сбытом нержавеющей металлопроката, помимо черного, занимались лишь четыре площадки, в этом – уже семь, а в следующем году продажами нержавеющей металлопроката будут заниматься все подразделения компании.



www.tkmr.ru

На правах рекламы

Особенности северо-западного металлотрейдинга

Развивая металлотрейдинг в России, РСПМ создал целую систему зон ответственности на рынке металлопроката, поделив его между своими членами как по территориальному, так и по номенклатурному признакам. Деятельность «Бизнес-клуба РСПМ Северо-Запад» координирует Валерий Сергеевич Голенкин, генеральный директор ООО «Фирма «Севзапметалл».

– Валерий Сергеевич, расскажите, пожалуйста, о характерных особенностях рынка металлотрейдинга в регионе Санкт-Петербурга и Ленинградской области.

– Выгодное транспортное положение региона создает благоприятные условия как для экспорта, так и для импорта металлопродукции. Поэтому на рынке Санкт-Петербурга представлен не только металлопрокат практически всех российских производителей, но также импортная продукция, прежде всего украинская и белорусская. Долю рынка занимают производители из Финляндии и других стран Западной Европы и Азии. По экспертным оценкам, емкость рынка металлоторговли в Санкт-Петербурге и Ленинградской области составляет от 1300 тыс. до 1500 тыс. тонн в год. Санкт-Петербургский рынок металлоторговли отличается высокой

конкурентностью, но несмотря на это количество металлотрейдеров не меняется уже в течение 10 лет. Всего в городе работают порядка 200 металлоторговых организаций. Среди них филиалы сетевых



компаний и торговых домов металлургических предприятий, независимые металлотрейдеры, а также значительное число небольших посреднических организаций. При этом в конкуренции на петербургском рынке принимают участие не только местные фирмы, но и московские металлотрейдеры, что обусловлено региональной политикой продаж металлургических комбинатов, а также разницей в автомобильных и железнодорожных тарифах.

– Каковы, на ваш взгляд, результаты участия РСПМ в деятельности его членов?

– Высококонкурентная рыночная среда подталкивает к постоянному развитию и проведению качественных изменений внутри организации. Деятельность РСПМ, членами которого мы стали с его основания в 1997 году, помогает своим участникам развивать бизнес: встречи членов союза, семинары и конференции способствуют снижению рисков в принимаемых решениях и коллегиальному прогнозу хода событий. Особенно это важно в период обострения ситуаций на рынке. Представляемая друг другу в ходе встреч информация с примерами решений различных задач – хороший источник профессиональных знаний.

– Каким основным принципам следует ваша компания?

– ООО «Фирма «Севзапметалл» работает на рынке металлопроката с 1992 года и уже давно стала известной среди профес-

сионалов-строителей и металлотрейдеров как универсальный поставщик металлопроката в Санкт-Петербурге и Северо-Западном регионе. Мы стараемся оказывать услуги нашим клиентам качественно и в полной мере, начиная от составления заказа, обработки металлопродукции и заканчивая его доставкой покупателю. Диапазон наших клиентов достаточно широк – от крупных строительных и производственных компаний до частных лиц. Наша фирма осуществляет комплектацию заказов из 750 типов марок-размеров металлопроката, в том числе черного (сортового, листового, профильных труб) и алюминиевого профиля и листа. Черный металлопрокат, поставляемый компанией, использовался практически на всех крупных строительных объектах Санкт-Петербурга и области. Алюминиевый прокат поставляется от Сочи до Владивостока. Много внимания фирма уделяет совершенствованию структуры управления производственно-складским комплексом, внедрению новых логистических схем, оптимизации процесса обслуживания клиентов и освоению нового металлообрабатывающего оборудования. На сегодняш-

ний день «Фирма «Севзапметалл» расположена на двух площадках: сервисный металлоклад «Октябрьская-28» и сервисный металлокомплекс «Волхонка-4», которые оборудованы подъездными железнодорожными и автомобильными путями, а также современными погрузо-разгрузочными механизмами. На СМС «Октябрьская-28» возможно одновременное хранение до 8000 тонн металлопроката, а на «СМК «Волхонка-4» – до 12 000 тонн. ООО «Фирма «Севзапметалл» старается следовать шести правилам: нужную продукцию нужного качества в нужное количество в нужное время с минимальными издержками доставить потребителю.

Фирма СЕВЗАП МЕТАЛЛ

ООО «Фирма «Севзапметалл»
Офис: Санкт-Петербург,
ул. Пинеги, д. 4,
тел. (812) 320-92-92
СМС «Октябрьская-28»:
Санкт-Петербург,
Октябрьская наб., д. 28,
тел. (812) 325-79-19
СМК «Волхонка-4»: Ленинградская область, промзона «Горелово»,
Волхонское шоссе, д. 4,
уч. 2/2, тел. (812) 331-21-06

На правах рекламы

Комплексный подход БМК

Сегодня рынок металлопроката требует от своих участников не только знания правил игры в команде, но и постоянного поиска новых решений разноплановых задач. Об особом подходе и достижениях компании рассказывает Сергей Васильев, генеральный директор группы компаний «БМК».



Генеральный директор группы компаний «БМК» Сергей Васильев

– Какую роль сыграл РСРМ в развитии вашей компании?

– В РСРМ мы вступили в 2006 году. Дружеская атмосфера союза объединила игроков рынка металлопроката, так как у всех одни проблемы и одни задачи, которые решались сообща, открыто. За время членства в РСРМ мы наладили контакты, которые были очень важны для плодотворной работы компании «БМК» на рынке металлопроката. Мы благодарны РСРМ, что, будучи в их рядах, мы получи-

ли огромную коммуникативную поддержку и ощущаем себя полноценным участником рынка металлопроката.

– Какие новейшие технологии уже освоила ваша компания?

– В этом году мы освоили технологии холодного и горячего оцинкования, способ изоляции пенополиуретаном в оболочке полиэтиленовой и оцинкованной, а также технологию изоляции с добавлением минеральной ваты, которую обычно делают прямо на объекте, заматывая трубы в утеплитель, что увеличивает время прокладки коммуникаций. Предлагая готовую продукцию вместе с фасонными изделиями к ней – тройниками, переходниками, отводами и др., – мы существенно снижаем временные затраты, требуемые для работ на объекте. Также мы изготавливаем металлоконструкции любой сложности, конфигураций и целевого назначения на собственном производственно-складском комплексе.

Как и прежде, мы продолжаем комплексные поставки черного и нержавеющей металлопроката, а с этого года начали поставки цветного металлопроката – бронзы и алюминия. Новые продукты, которые мы сегодня можем предложить нашим клиентам, – это кабель-каналы оцинкованные (кабельнесущие системы), оцинкованный профиль и фасонные изделия к нему.

– На что опирается внутреннее развитие компании?

– Профессиональный подход к работе стоит в приоритетах нашей компании. Мы придерживаемся современного подхода к работе с персоналом, который заключается в постоянном поддержании и повышении квалификации сотрудников, например раз в полгода проводятся обязательные тренинги. Сегодня в нашей компании трудится уже сложившийся коллектив, но мы всегда готовы принять активных молодых людей, для которых создана система стажировки, с успехом применяемая на протяжении 7 лет. Мы ставим для себя и решаем принципиально новые задачи в области организационного развития компании, а именно управление корпоративной культурой, внедрение систем управления персоналом, управление внутренними коммуникациями.

– Расскажите, пожалуйста, о планах компании на текущий год.

– Главные направления деятельности БМК – металлопрокат, транспорт, строительство. В стратегии компании существуют несколько основных принципов, среди которых диверсификация и расширение деятельности (новые рынки, транспортные маршруты, продукты), в том числе за счет высокоэффективных проектов, обеспечивающих создание продуктов с высокой добавленной стоимостью.

Ближайшие конкретные планы, которые мы ставим для себя, – увеличение складского запаса, поскольку он в кризис сократился и сейчас чувствуется его недостаток. Сегодня мы стремимся к расширению количества сортамента металлопроката, а также предоставляемых услуг нашим клиентам. Наша цель – возведение компании на уровень комплексного подхода к решению задач строителей, то есть в перспективе компания должна осуществлять поставки материалов для строительного сектора в полном объеме, от гвоздя до металлоконструкций. Среди наших новых услуг – сборка на производственно-складском комплексе с использованием необходимого оборудования, что существенно экономит время и повышает качество выполняемых работ. Также мы осуществляем доставку материалов, в том числе в день заказа.

У нас большие планы на будущее: расширение производства, складского запаса, а также ассортимента услуг и материалов. Сочетание передовых маркетинговых технологий, сбалансированная ассортиментная и ценовая политика, отсутствие стереотипов в мышлении и действии – часть стратегии развития нашей компании, которая должна сыграть большую роль в развитии группы компаний «БМК». Расширение услуг – от создания проекта до его реализации – наша главная цель на будущее.



Тел. многоканальный: (812) 777-11-15
www.bmk.su

На правах рекламы

Металл в рабочей форме

В посткризисное время многие компании пересмотрели бизнес-концепции и стратегии развития, в том числе и на рынке металлопроката. О развитии сектора услуг по металлообработке в металлотрейдинге рассказывает Ян Кремм, генеральный директор ООО «ПЕТРОМЕТАЛЛ».

– Ян Владимирович, какие возможности появились у игроков рынка металлопроката за последние 5 лет?

– На мой взгляд, главная возможность с учетом всех событий прошедшего времени – это возможность осмысления того, как эффективно компания ведет бизнес и в каком направлении двигаться дальше. Наша фирма – одна из немногих региональных компаний, которая работает на рынке металлопроката с 1994 года. За последние 5 лет произошло немало значимых и интересных событий. Непростое испытание в период кризиса стало для нас стимулом для запуска механизмов оптимизации бизнес-процессов, более эффективного использования производственных мощностей и выстраивания новых отношений с потребителями и поставщиками. И уже сегодня мы можем назвать первые результаты такого подхода – это и количественное, и качественное изменение предоставляемых услуг по металлообработке, переход в сектор производства готовой продукции. Например, сегодня компания серийно производит коммунальные контейнеры и различные металлоконструкции промышленного назначения.

– Расскажите о новых видах металлообработки, которые вы можете предложить вашим заказчикам из строительного сектора.

– Одним из перспективных направлений на ближайшее время мы определили обработку арматурной стали. Современное высокотехнологичное оборудование, которым располагает компания, позволяет получать из бухт арматуры прутки диаметром от 4 до 16 мм, длиной до 14 м. Размещая заказ на готовые изделия, выполненные согласно проектной документации, заказчик исключает операцию резки арматуры на объекте, которая влечет образование отходов, потерю времени и качества. Стоит отметить, что данная услуга конкурентоспособна по стоимости. Также мы предлагаем изготовление скобогибочных изделий, используемых в строительстве для армирования монолитных конструкций: скоб, анкеров, петель, хомутов и др.

В июле запланирован запуск нового оборудования по изготовлению плоских арматурных каркасов, что позволит освоить еще один готовый продукт в данном направлении.

– Какие перспективы развития у рынка металлопроката в России?

– Принимая во внимание итоги 2010 года и текущую ситуацию, я уверен, что на рынке металлоторговли будет наблюдаться дальнейшая тенденция повышения интереса к металлотрейдингу со стороны производителей, что будет выражаться



Ян Кремм, генеральный директор ООО «ПЕТРОМЕТАЛЛ»

в усилении позиций их представительств и торговых домов в регионах и, как следствие, ужесточении ценовой конкуренции на рынке поставок проката без обработки. Предпосылкой для существенных скачков потребления металлопроката до конца года, на мой взгляд, не предвидится, то есть в борьбе за потребителя по-прежнему на первом месте будет цена. В этой связи все больше компаний-металлотрейдеров ак-

тивно развивают направление оказания услуг по металлообработке. Наша компания, занимаясь развитием данного направления, ориентируется на работу с конечным потребителем по схеме обособованной и взаимовыгодной интеграции в его производственный цикл. Можно сказать, что мы ищем индивидуальную нишу для себя – не крупную, но эффективную. «Металл в рабочей форме» – именно такую форму работы мы предлагаем сегодня нашим партнерам.

– Расскажите о роли РСРМ в ходе развития вашей компании.

– Наша компания состоит в РАМТ-РСРМ с 1999 года и высоко ценит свое многолетнее участие в работе союза. В первую очередь благодаря возможности общения с коллегами по цеху формировалось наше понимание профессиональной деятельности, выбирались новые пути развития компании, а главное, определился новый круг деловых и личных отношений. Многочисленные зарубежные поездки по предприятиям металлотрейдинга также принесли свой результат с точки зрения внедрения новых направлений развития. Пользуясь случаем, хочу выразить слова благодарности бессменному президенту РСРМ Александру Геннадьевичу Романову, чей вклад в работу сообщества поистине неоценим.



Санкт-Петербург,
7-я Красноармейская ул., д. 19
Тел. +7 (812) 703-34-34
Тел./факс: (812) 703-3434, 703-34-00
www.ptml.ru

На правах рекламы



НАС ЗНАЮТ И ВЫБИРАЮТ!

Компания ЛИСТ занимается складской торговлей цветным металлопрокатом с 1993 года.

АССОРТИМЕНТ

ЛИСТ имеет 3 складских комплекса (два в Санкт-Петербурге и один в Москве) и перерабатывает до 700 тонн цветного металлопроката ежемесячно. Постоянные запасы алюминиевого, медного, латунного, бронзового проката составляют более 2000 тонн и свыше 4000 позиций.

Также имеется возможность поставить под заказ любую другую продукцию согласно ГОСТам, ОСТам, ТУ, DIN и EN отечественного и импортного производства по дополнительному согласованию. Компания ЛИСТ связана давними партнерскими отношениями с проверенными, на-

дежными российскими и зарубежными производителями цветного металлопроката и является дилером УГМК-ОЦМ, дилером АЛКОА (ALCOA), дилером Каменск-Уральского металлургического завода (УК «Алюминиевые продукты»), дистрибьютором Ступинской металлургической компании (Руспецсталь), КраМЗ. Вся поставляемая продукция имеет сертификаты качества заводов-изготовителей. Возможны поставки продукции на заказ с ускоренным изготовлением, гарантируются четкие сроки и индивидуальный подход.

СЕРВИС

Компания ЛИСТ работает по принципу гипермаркета: вся нужная продукция надлежащего качества, необходимых размеров, по конкурентным ценам в одной точке продаж. Весь ор-

ромный ассортимент металла в каждом складском комплексе компактно расположен в крытых помещениях, оборудованных современными стеллажами для адресного хранения. Разнообразная погрузо-разгрузочная техника и грамотная планировка рабочих зон отгрузки позволяют добиться высокой скорости обслуживания. Склад и офис находятся на одной территории, что позволяет клиенту быстро и легко выбрать продукцию, выписать документы и забрать свой материал. На всех металлобазах осуществляется предпродажная обработка: раскрой листов и плит, резка прутков, полос, труб, профилей в размер. Совсем недавно компания приобрела уникальное оборудование для высокоточного раскроя плоского проката из алюминиевых и медных сплавов –

форматно-раскроечный станок австрийского производства. Автоматизированная машина позволяет обрабатывать материал шириной от 15 до 1500 мм, длиной от 15 до 4000 мм и толщиной от 0,8 до 100 мм. Точность реза составляет 0,3 мм на 3 м длины (при отсутствии внутренних напряжений в материале), ширина реза – 5 мм. Данный вид услуг пользуется большой популярностью у клиентов, так как полученные заготовки не требуют дополнительной механической обработки, а сам процесс отличается высокой производительностью, что позволяет значительно сэкономить время. Производится доставка продукции по Санкт-Петербургу и Ленинградской области собственным автотранспортом, организуется отправка в другие регионы России и СНГ.

ДОСТИЖЕНИЯ

Сотрудники компании имеют большой опыт работы на рынке, высокую квалификацию и смогут всегда помочь сформировать заказ под проект любой сложности, проведут необходимую техническую консультацию и помогут с резкой и доставкой металла. Компания ЛИСТ является членом Российского союза поставщиков металлопродукции (РСПМ), членом Санкт-Петербургской Торгово-промышленной палаты. Клиенты компании, начиная с крупнейших оборонных или судостроительных предприятий и заканчивая «частниками», уверены, что, обратившись в ЛИСТ, найдут здесь всю необходимую продукцию по хорошим ценам, а также сэкономят время на четкой подготовке документов, быстрой отгрузке и встретят внимательный и грамотный персонал.



Санкт-Петербург
КОЛОМЯГИ
Адрес: 197375,
Санкт-Петербург,
ул. Маршала Новикова, 36
(812) 322-52-52

ВОЛХОНСКОЕ ШОССЕ
Адрес: Ломоносовский район,
промзона Горелово,
Волхонское шоссе, 3, корп. 1
(812) 322-95-91

Москва
Адрес: Москва, 31-й км МКАД,
Востряковский проезд,
промплощадка «Сидер»,
домовладение 10
(495) 229-67-14

www.listmet.ru

На правах рекламы

ДОРОГИЕ КОЛЛЕГИ – СОТРУДНИКИ «СТРОИТЕЛЬНОГО ТРЕСТА»!

От всей души поздравляем Вас
с Днем рождения компании!

Вы создаете поистине важную в жизни каждого человека ценность – свой дом. Ваши объекты отличаются надежностью, высоким стандартом качества. От всего сердца желаем Вам продолжать выполнять эту миссию на благо людей, ведь с каждым сданным объектом сотни людей обретают домашний очаг и крышу над головой.

Также поздравляем Евгения Георгиевича с Днем рождения дела его жизни – «Строительного треста». Пусть сотрудники радуют Вас, а компания достигает новых вершин в строительном бизнесе!

Коллектив и лично генеральный директор
ЗАО «ЛЕНЖИЛСТРОЙ» Р.Ф. Бяширов



Реклама

Поздравляем ЗАО «Строительный трест» с Днем Рождения!

Желаем процветания
и исполнения всех творческих планов.
Пусть новые и яркие идеи всегда воплощаются в жизнь,
а успех и удача никогда не покидают Вас.

С уважением,
Генеральный директор
и Коллектив
ЗАО «Темп-Проект»

Реклама

Уважаемый Евгений Георгиевич!

От всей души поздравляем в Вашем лице весь коллектив компании «Строительный трест» с Днем рождения! Вы стояли у истоков создания строительной отрасли Санкт-Петербурга, и в настоящее время ЗАО «Строительный трест» является одним из ведущих предприятий города. За вашими плечами сотни тысяч сданных квадратных метров и счастливые новоселы. Коллектив ЗАО «Строительный трест» – это сплоченная команда профессионалов. Сохраняя и следуя традициям петербургских строителей, Вы успешно внедряете инновационные методы работы. Желаем Вам интересных проектов, новых идей, неиссякаемого энтузиазма, надежных партнеров, успеха и процветания!

От коллектива ЗАО «Рант»
генеральный директор В.Д. Шкрум



Реклама

цитата



Через 1-1,5 года регионы снова станут интересны. Уже сейчас отдельные компании смотрят на регионы, так как порог входа на рынок там ниже.

Михаил Гуцин, заместитель руководителя отдела консалтинга Knight Frank St. Petersburg



цифра



5-10 лет

требуется новой строительной компании для становления на западном рынке

Робкая экспансия

Роман Русаков / Рано или поздно любая строительная компания, поднявшись до определенного уровня, задается вопросом: как развиваться дальше? Одним из наиболее очевидных способов расширения бизнеса является выход в регионы. ➤



Считанные единицы

Генеральный директор СК «Первый Камень» Алексей Кругляницко полагает, что сегодня на региональный рынок выходят только те компании, которые уверены в собственных силах, в том числе финансовых, а также в своей прочной репутации, либо те, чьи интересы лоббируются заранее на более высоком уровне.

До кризиса, в 2005-2007 годах, многие крупные девелоперы начали экспансию в регионы. Наиболее привлекательными казались города, где цены на жилье росли на 40-60% в год. Такими городами были Новосибирск, Сочи, Краснодар и др. Интерес к регионам объяснялся резким ростом спроса на фоне недостаточных объемов строительства.

«Однако, например, в Новосибирске увеличение спроса было вызвано быстрым развитием ипотеки, объемы выдачи кото-

рой в кризис упали в два раза. На столько же сократились спрос и цены. Реализация проектов в ряде случаев была отложена. На посткризисном рынке некоторые проекты были успешно перезапущены, но некоторые так и остались лишь на бумаге. При этом московские и петербургские девелоперы имели ряд преимуществ перед местными игроками: у них был большой опыт, в частности в редевелопменте промышленных территорий, возможность привлече-

ния финансирования и т. д.», – рассуждает Александр Хрусталеv, генеральный директор «НДВ СПб» (филиал «НДВ-Недвижимость»). Сегодня, считает он, привлекательными регионами для девелоперов являются только Сочи и Петербург.

Управляющий директор NAI Весаг в Санкт-Петербурге Илья Андреев говорит, что по-настоящему межрегиональных строительных компаний на российском рынке менее десятка.

мнение

Николай Гражданкин, начальник отдела продаж ИСК «Отделстрой»:



– Для того чтобы вести бизнес в другом регионе и создавать действительно востребованный продукт, нужно знать все нюансы потребительских предпочтений. Например, рассматривая возможности строительства в Калининграде, мы проводили многочисленные опросы. Они выявили, к примеру, что покупатели там отдают предпочтение малоэтажной недвижимости; обязательным требованием является также наличие индивидуального отопления (от газового котла) в каждой квартире и т. п. Подобные запросы сильно отличаются от потребностей питерского покупателя. Чтобы выяснить специфические особенности регионального рынка, нужно либо нанимать консультантов и целиком полагаться на их мнение, либо самостоятельно проводить исследования рынка. Любой из этих вариантов всегда затратен.

С ним согласен Дмитрий Золин, управляющий партнер LCMC: «Нельзя назвать межрегиональной компанию, у которой основной портфель проектов сосредоточен в одном городе, а паратройка выбивается из этого портфеля по географическому признаку». Хотя, по его мнению, именно такие компании в будущем имеют перспективу стать полноценными межрегиональными игроками.

Дополнительные затраты

Роман Русаков / Для любой компании выход в новый регион – это дополнительные затраты: на организацию представительства, новых сотрудников, логистику и пр. Учитывая достаточно скромные темпы развития региональных рынков недвижимости, местные компании оказываются в более выигрышной позиции.

Теему Хелпполайнен (Teemu Helppolainen), первый вице-президент бизнес-сегмента «Международные услуги по строительству» концерна «ЮИТ», считает, что цена вопроса выхода на рынок другого региона во многом зависит от того, создается новая компания либо приобретается уже существующая. «Если решено приобрести уже действующую компанию, то в этом случае цена будет зависеть от количества участков в собственности, а также числа уже реализуемых проектов. Традиционно на строительном рынке покупателей компании не платит больших сумм только за бренд или за структуру в отличие, например,

от продуктового рынка, где цена одного только бренда очень высока», – отмечает господин Хелпполайнен. Еще одной из сложностей, тормозящей выход в регионы, является проблема работы с персоналом на удаленном расстоянии. Ведь мало создать офис, необходимо постоянно контролировать работу менеджеров, работающих на расстоянии. Если речь идет о Новгородской области – это относительно просто. Когда же бизнес открывается в Новосибирске, проблема становится гораздо более сложной. Кроме того, найти квалифицированный персонал, способный быстро войти в формат работы, непросто даже на местных рынках, отмечают эксперты, в регионах проблема становится еще более серьезной.

Новые горизонты или развлечение?

Тем не менее в будущем, полагают эксперты, российские компании могут попытаться выйти и на рынки Европы. «Стать фирмой с международным брендом можно только

при условии выхода на рынки Европы. А это возможно только с помощью кооперации с местными игроками. Однако доходность девелопмента в странах Европы в разы меньше, чем в России, поэтому проекты наших строителей за рубежом единичны и ограничиваются, как правило, курортной недвижимостью. В этом плане европейским фирмам развивать региональную сеть в странах Евросоюза проще благодаря более унифицированным строительным нормам и схожим правилам ведения бизнеса», – говорит Александр Хрусталеv, генеральный директор «НДВ СПб» (филиал «НДВ-Недвижимость»). Теему Хелпполайнен говорит, что для становления на западном рынке требуется 5-10 лет. «Строительный рынок существует давно, здесь довольно сложно выводить новые бренды в отличие, например, от сферы информационных технологий, где «выстрелить» гораздо проще, так как она молодая и очень динамичная, здесь каждый год появляется что-то новое», – полагает он. Генеральный директор

СК «Первый Камень» Алексей Кругляницко уверен, что в России немало серьезных компаний, которые могли бы выйти и на международный уровень. «Вопрос в том, нужно ли это российской компании. Европейские строители мечтают о российском рынке, потому что их собственный переполнен – нужно ли нам стремиться туда, когда та же Ленобласть не достроена и на треть? Наверное, проще было бы добиваться адекватных условий работы здесь. Ведь рынок строительных услуг растет, и число компаний увеличивается, что говорит о возможности ведения нормального бизнеса и в России». Аналогичного мнения придерживается Михаил Гуцин, заместитель руководителя отдела консалтинга Knight Frank St. Petersburg: «Российские компании вполне могут стать фирмой с международным брендом – многие компании уже строят в Европе. Другое дело, что уровень доходности на российском рынке выше, затраты на вход ниже и не имеет большого смысла выходить на зарубежные рынки, если только в качестве «развлечения» для владельцев компаний».

Невыносимый столичный бизнес

Роман Русаков / Эксперты полагают, что в отдаленной перспективе концентрация бизнеса в столицах будет ослабевать и у регионов появится больше возможностей по привлечению инвестиций.

Даррэлл Станафорд, управляющий директор российского отделения CB Richard Ellis, полагает, что в ближайшее время ситуация с развитием бизнеса в регионах может измениться. Не справляющаяся со своими функциями московская инфраструктура, являющаяся причиной необходимости расширения приемлемого уровня жизни и ведения бизнеса – вот факторы, настоятельно указывающие бизнесменам на необходимость прощупывать почву за пределами столичного агломерата. «По нашим оценкам, постоянный приток рабочей силы из регионов в Москву в ближайшие десять лет резко замедлится. Благо-

даря совместному воздействию рынка и последовательной государственной политики к 2020 экономика России станет гораздо более современной, и ее достижения окажутся доступны жителям всех регионов», – говорит господин Станафорд. Он напоминает, что неконтролируемый рост, превративший Москву в неоправданно дорогой мегаполис с хроническими пробками, – это не уникальная особенность, а естественная «болезнь роста», которой переболело уже большинство развитых стран. Так, Нью-Йорк долгое время являлся символом американской деловой жизни. Но когда к 1970-м годам он стал слишком многолюдным и дорогим, компании одна за другой начали с ним расставаться, перебираясь в Нью-Джерси или вообще на другое побережье – в Лос-Анджелес. Сегодня американская экономика являет собой образчик разветвленной системы с примерно двадцатью «опорными городами», распределенными по всей стране.

Опалубочное восстановление

Ярослава Задорина / Рынок опалубки еще не в полном объеме восстановился после кризиса. В настоящее время заводы, выпускающие опалубочное оборудование, загружены на 60-70%. Однако эксперты говорят о положительной динамике, отмечая, что во время экономической нестабильности заказов практически не было. ➤

«Рынок опалубки инерционен, пока в полном объеме не вернется спрос на монолитное домостроение, о стабилизации ситуации говорить рано. Возможность вернуться к оборотам 2007-2008 года появится только ближе к концу 2011 – середине 2012 года», – говорят специалисты ООО «Дока Рус».

Александр Батушанский, управляющий партнер консалтинговой группы «Решение», уверен, что как такового рынка опалубки не существует. «Имеет смысл говорить о подрядных работах по возведению зданий по монолитной технологии. Опалубкой, как правило, владеют компании – подрядчики монолитного строительства. Учитывая, что на рынке монолитное домостроение превалирует последнее десятилетие, в физическом объеме оно больше всего и пострадало во время кризиса. Кроме того, конкурирующее панельное домостроение пострадало меньше вследствие наличия государственного заказа на жилые панельные здания», – подытожил господин Батушанский.

В связи со сложившейся ситуацией на рынке опалубочного домостроения сформировались свои тенденции. В частности, сократились объемы закупаемого оборудо-

дования. Если раньше речь шла о заказах на сумму от 40 млн рублей, то сегодня строители закупаются по минимуму – до 3 млн рублей. Также все больше застройщиков предпочитают брать опалубку в лизинг или аренду. «Строительные компании не обладают достаточным количеством оборотных средств, поэтому не имеют возможности покупать опалубочные системы, предпочитая арендные отношения. Но брать опалубку в аренду не всегда выгодно, внаем по большей части сдается уже достаточно послужившее оборудование, амортизация которого составляет порядка 20-30%. Срок службы такой опалубки не превышает двух лет», – объясняет Андрей Габриелян, главный инженер компании «Сириус Итон Монолит Комплект». В среднем аренда опалубки перекрытий российского производства начинается от 315 рублей за штуку, стен – от 550 рублей за 1 кв. м в месяц. Использование зарубежного оборудования обойдется в два раза дороже.

Выгодный лизинг

Опалубочную систему можно приобрести и в лизинг, тогда не придется извлекать деньги из оборота. «В течение всего срока действия договора лизинговые платежи учитываются в затратах и относятся на себестоимость, уменьшая налогооблагаемую базу, фактически предоставленный кредит не отражается на балансе предприятия, вследствие чего показатели кредитоспособности не ухудшаются. На все время действия договора лизинга опалубка находится на балансе лизинговой компании, что освобождает компанию от уплаты налога на имущество. По окончании срока дей-

ствия договора оборудование переходит на баланс вашего предприятия по нулевой стоимости. Однако есть один большой недостаток – очень высока плата за использование лизинга, лизинговые компании зачастую устанавливают драконовские проценты», – рассказывает независимый аналитик Михаил Панкратов.

По словам Михаила Зарубина, генерального директора компании «Трест 47», аренда предпочтительна при небольших объемах строительства. «Однако если застройщик нацелен на серьезные объемы работ, то опалубочное оборудование следует приобретать в собственность», – считает господин Зарубин.

Четыре опоры

Сегодня на рынке представлено множество видов опалубочных систем, которые отличаются по материалу, из которого она произведена, стоимости, а также применению, ведь при помощи опалубки можно возводить стены, перекрытия дома, колонны, лифтовые шахты и т. д. Элементы опалубки и крепежа постоянно совершенствуются, разрабатываются новые конструктивные решения, применяются современные материалы.

По информации группы компаний «Технологии современного строительства», западные фирмы,

которые заинтересованы в продвижении своей продукции на перспективный российский рынок, открывают в России представительства и даже производства. Отечественные предприятия также разрабатывают современные конструкции опалубок, однако номенклатура предлагаемых ими изделий еще уступает западным аналогам, пока не накоплен достаточный опыт применения конструктивных решений и узлов на практике. Но качество российских опалубочных систем все время улучшается, к тому же они гораздо дешевле зарубежных.

Опалубка бывает деревянной, алюминиевой, металлической и полимерной. По словам экспертов рынка, каждая фирма-производитель разрабатывает более совершенные оригинальные соединительные детали, профили и конструкции, позволяющие осуществлять прочное крепление элементов и добиваться идеальных результатов.



Пиратская адаптация или местное ноу-хау

Ярослава Задорина / По оценкам экспертов, потребность в опалубочном оборудовании удовлетворяется за счет отечественных производителей на 70%.

В Санкт-Петербурге представлены технологии таких компаний, как «Сириус Итон Монолит Комплект», «Старооскольская опалубка», Батайский завод строительного оборудования, Воронежский механический завод, – последние возобновили производство подобных опалубочных систем начиная с 2000-х годов. Кроме этого, в последнее десятилетие появились новички среди производителей этого сегмента строительного рынка – «ДАК», «Крамос» и «Агрисовгаз», которые сегодня выпускают высококачественные легкосплавные опалубочные системы I класса.

За последнее десятилетие многим отечественным производителям опалубки удалось более-менее успешно перенять достижения мировых лидеров в этой области. Прежде всего это касается сегмента наиболее типовых и относительно простых инженерных решений. При этом, как отмечают специалисты «Дока Рус», имеет место тенденция «пиратской адаптации» готовых западных образцов силами местных специалистов. Не утруждая себя покупкой лицензий или налаживанием официальных деловых отношений, подобные компании пытаются из подручных средств воспроизвести западные образцы, выдавая полученное за свои разработки. Однако технология производства и сами материалы зачастую не соответствуют уровню оригинала.

Андрей Габриелян, главный инженер компании «Сириус Итон Монолит Комплект», уверен, что речь идет о предприятиях, не обладающих собственной производственной базой. «Солидные компании не будут копировать западные аналоги. Что касается качества опалубки российских производителей, то оно не уступает иностранным образцам. Безусловно, отличия есть, но они в деталях. Например, оборудование итальянской компании «Фарензин» удобно, обладает большим количеством замков, зато стоит 450 EUR за 1 кв. м, тогда как наше – 5 тыс. рублей за «квадрат». При этом когда оборудование попадает на российские стройки, все различия стираются. Неквалифицированные гастарбайтеры не обращают внимания на импортные «навороты», они работают ломami», – резюмирует

господин Габриелян.

Среди зарубежных производителей свою нишу заняли компании Peri, Doka, Meva и Aluma. Именно они были лидерами местного рынка начиная с 1997 года. Небольшие поставки строителям осуще-

ствляли компании Bauma и Outipoor. Эти игроки рынка в основном возили стальные системы, за исключением компании Aluma System, поставлявшей легкосплавную балочно-ригельную систему стеновой опалубки и опалубки перекрытий на алюминиевых рамах. По оценке экспертов, с 2001 по 2007 год спрос на опалубку

постоянно рос. В среднем годовой оборот предприятий, производящих опалубочные системы, составлял от 20 до 100 млн EUR в зависимости от размера компании. В кризис темпы роста опалубочного домостроения значительно сократились, соответственно, и обороты снизились в два раза.

мнение

Кристина Елисеева, менеджер по маркетингу и PR ООО «ПЕРИ»:

➤ – Рынок опалубки сегодня оживленный, наблюдается немалая конкуренция, но пока нельзя сказать, что он достаточно развит в России. Отечественная промышленность строительного оборудования сильно отстает от Запада в технологическом плане. На строительном рынке России довольно много фирм, которые предлагают опалубку, но в основном они позиционируют свою продукцию как аналоги известных западных марок. При этом «копии», как правило, оказываются крайне неудачными. Для строителей партнерство с такими поставщиками может серьезно сказаться на качестве объектов, привести к значительному ущербу. Высокие трудозатраты на строительных объектах требуют более эффективных технических решений, поэтому при выборе опалубки необходимо прежде всего обратить внимание на ее технологичность, долговечность и комплексность.

Рынок опалубки. Взгляд с другого ракурса



Рынок опалубки имеет те же тенденции, что и остальные производственные отрасли: с одной стороны – стремление к узкой специализации и следующее за этим повышение эффективности, с другой – переход от позиции простых закупок оборудования у производителя к схеме более сложных процессов, включающих в себя большую услугу составляющую. О проблемах рынка рассуждает Геннадий Сыромятников, руководитель филиала ООО «Дока Рус» в Санкт-Петербурге. ➔

Рассматривая современные тенденции на рынке строительных технологий, нельзя не обратить внимание на общие направления производственного бизнеса, а они таковы, что все прогрессивные бизнес-модели используют принципы выведения из основного управления не только отдельных элементов бизнес-процесса, но и целых функций. В профессиональном лексиконе строителей все чаще встречаются такие понятия, как аутсорсинг или аутстаффинг, которые заменяют собой давно устоявшееся понятие подрядных работ. Конечно, в первую очередь это связано с повышением эффективности бизнес-процессов, но та же чаша не миновала и сугубо производственные процессы. Именно с этой точки зрения стоит рассматривать и некоторые технологические циклы в рамках строительного бизнеса.

В качестве основной тенденции на рынке опалубки стоит указать переход от закупки оборудования к его аренде. Такое утверждение требует некоторых пояснений.

Во-первых, ситуация на рынке, уже оправившемся после кризиса, кардинально изменилась: ушли слабые случайные игроки, остались сильные и конкурентоспособные. Во-вторых, строительные компании стали смотреть на рентабельность своей деятельности «прозападно», что справедливо как для жилищного, так и для промышленного строительства.

Для рынка опалубочного оборудования это значит, что аренда будет развиваться нарастающими темпами, в частности позволяя временно использовать более эффективные, но узкоспециализированные типы опалубки. Эта же тенденция вынуждает по-другому смотреть на идеологию и самих производителей опалубки: не все из них готовы к изменившимся условиям в рамках растущего спроса на аренду.

Собственно, каким именно условиям должны отвечать опалубочные системы, что необходимо учитывать при покупке «аренды» опалубки?

Во-первых, важным фактором является ремонтпригодность (как составляющая оборачиваемости). Тут можно долго рассуждать, у какого производителя сколько оборотов выдержит опалубка или, например, сколько «проживет» опалубочная балка, которую практически все производители стараются не сдавать в аренду, а продавать, так как она при эксплуатации очень быстро выходит из строя. Кстати, только компания Doka предлагает в аренду балку, изготовленную по особой технологии укрепления торцов для высокой износостойкости, и она действительно высокая, причем отличается в разы от всех остальных, но именно эту балку реже всего покупают российские строительные компании, и нетрудно догадаться, поче-

му – цена соответствует качеству. В любом случае, чем дольше оборудование работает без ремонта, чем больше его жизненный цикл, тем выгоднее его сдавать в аренду арендодателю и тем выгоднее его брать в аренду арендатору.

Во-вторых, скорость качественного монтажа. Сам принцип построения всех элементов системы должен содержать возможность не только быстрого «разворачивания» оборудования, но и столь же качественного и незатратного по времени «сворачивания», в том числе для транспортировки и хранения.

В-третьих, качественная тара для многократного использования. Принцип складирования «навалом» на строительной площадке – явление довольно частое, и не всегда это означает, что сами конструкции вышли из строя, чаще поставщик просто их продал в одноразовой таре – так дешевле. До 5% стоимости опалубки приходится на многоразовую тару, но только она обеспечивает удобство складирования и транспортировки оборудования с сохранением его качества, позволяет снизить потери мелких деталей и компактно хранить их на строительном объекте и складских площадях.

В-четвертых, наличие у арендодателя качественного ремонтного сервиса и склада. В силу своей заинтересованности только сам производитель опалубки может гарантиро-

вать то, что в его ремонтной службе будут поставлены фирменные сменные элементы, обеспечивающие дальнейшую надежную и безопасную эксплуатацию оборудования.

В-пятых, наличие у арендодателя программ обучения для линейного персонала работе с опалубочными системами конкретной марки. Как говорится, меньше надо ремонтировать то, что меньше ломается, а меньше ломают то, что грамотно эксплуатируют.

Сформулированные пять условий нельзя рассматривать как истину в последней инстанции, но именно они являются основными показателями готовности той или иной марки опалубки к работе в жестких условиях аренды.

Кроме того, совершенно по-другому будет смотреться политика унификации систем опалубки у одного производителя. Например, самодвижущаяся опалубка, экономящая крановое время на высотных объектах, – не что иное как комплекс оборудования двух опалубок: стен и консолей. Опалубка стен – стандартное оборудование, а опалубка самодвижущихся консолей – узкоспециализированное, в комплексе они должны быть унифицированы для совместного применения, причем спецоборудование всегда выгоднее взять в аренду.

Так или иначе, доля арендных сделок на рынке опалубочного оборудования уже имеет устойчивую тенденцию постоянного роста.

БЭСКИТ®

18 лет

экспертной деятельности

■ Обследование технического состояния зданий и сооружений:

- строительные конструкции
- инженерные сети
- фундаменты и грунты основания

■ Экспертиза промышленной безопасности в соответствии с требованиями Ростехнадзора

- зданий и сооружений, в т.ч. дымовых труб, резервуаров
- проектной документации

■ Экспертиза проектно-сметной документации и выполненных строительно-монтажных работ

■ Технический надзор за качеством строительно-монтажных работ

■ Разработка проектно-сметной документации, в т.ч. раздел ИТМ ГО ЧС

■ Геотехнический мониторинг состояния зданий и сооружений при строительстве (реконструкции):

- геодезические измерения вертикальных осадок
- измерение крена зданий (отклонений от вертикальности)
- измерение горизонтальных смещений (сдвигов)

■ Испытания строительных материалов неразрушающими методами

■ Тепловизионное обследование ограждающих конструкций зданий и сооружений

■ Вибродинамические исследования

■ Определение длины свай прибором «ИДС-1»

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

Ресурсосбережение как основа снижения себестоимости

В настоящее время все большее значение придается ресурсосберегающим методам строительства и последующему развитию города. Проведение строительных работ должно отвечать этим требованиям, следовательно, оно связано с комплексной оптимизацией инновационных продуктов и услуг.

При строительстве массового жилья и инфраструктурных объектов не обойтись без современных опалубочных технологий. Впервые на российском рынке компания PERI представляет универсальную и экономичную систему стеновой опалубки LIWA по ценам российских производителей. PERI LIWA – легкая рамная опалубка для стен, разработанная специально для строений, где использование крана ограничено или невозможно. Всего 5 разных по ширине элементов и очень простое конструктивное исполнение углов, которое не нуждается в специальных угловых элементах, обеспечивают быстрое и простое опалубивание любых плановых очертаний фундаментов или стен. Легкие элементы могут использоваться в качестве боковой опалубки при ригелях для перекрытий. Кроме того, небольшое количество элементов разного размера обеспечивает быстрое

планирование материала и эффективную логистику. При помощи элементов LIWA могут опалубиваться колонны размерами до 60х60 см с шагом 5 см. Любой стандартный элемент может быть использован в качестве многоцелевого элемента. Ежегодно компания PERI разрабатывает новые системы опалубки и строительных лесов с целью сделать строительство проще, безопаснее и быстрее. Компания PERI не просто продает материал, но и предлагает решение проблем при строительстве, в том числе с помощью оригинальных инженерных идей. Немецкая компания PERI имеет более 50 дочерних компаний по всему миру, которые работают с клиентами напрямую без привлечения дилеров, в том числе и в России. Только так можно гарантировать отличный уровень сервиса и качественную техническую поддержку на стройплощадках. Это, в частности, позволило компании стать ми-

ровым лидером в сегменте производства опалубки. Не останавливаясь на достигнутом и воплощая в жизнь принцип «Заказано сегодня – завтра уже на стройке», в 2011 году компания PERI запланировала к открытию складские комплексы в Калининграде, Санкт-Петербурге, Краснодаре и Хабаровске.

PERI

- Опалубка
- Строительные леса
- Инженерное сопровождение

Офис в Северо-Западном ФО:
191119, Санкт-Петербург,
Звенигородская ул., 22
Тел. (812) 325-72-44
Факс (812) 325-72-43
stpeter@peri.ru
www.peri.ru

РЕКЛАМА

На правах рекламы

«Жилищному проекту» – 5 лет

2 июня выставка-семинар для населения «Жилищный проект» отпраздновала 5-летний юбилей. За это время было проведено 37 выставок-семинаров, на которых получили консультации около 300 тысяч человек. ➔

Юбилейная выставка прошла, как и всегда, при полном аншлаге. Организаторами выставки-семинара выступили Жилищный комитет правительства Петербурга и «Бюллетень Недвижимости».

С приветствиями и поздравлениями к организаторам и посетителям выставки-семинара обратился вице-губернатор Алексей Сергеев. От имени городского правительства он поблагодарил основателей и идеологов «Жилищного проекта» и заявил, что городские власти и впредь будут активно поддерживать «Жилпроект». «Работу «Жилищного проекта» я оцениваю на твердую пятерку. Улучшение жилищных условий петербуржцев – это главный приоритет нашей работы, от которого зависит социально-экономическая ситуация в городе, – подчеркнул Алексей Сергеев. – Стратегическую задачу город видит в одном: чтобы в Петербурге продолжалось строительство. Действительно, наш город – один из лидеров по объемам строящегося и вводимого в эксплуатацию жилья в Российской Федерации. К большому сожалению, в большинстве городов страны строительного крана увидеть нельзя, строительных площадок почти нет. В то время как в Петербурге в прошлом году построено 2,65 млн кв. м жилья. Мы впервые в 2010 году обогнали по этому показателю столицу. Недавно городское правительство на очередном заседании рассмотрело и утвердило программу стимулирования жилищного строительства в Санкт-Петербурге на 2011–2015 годы.



На фото слева направо: Павел Созинов, сопредседатель исполнительного комитета «Жилищного проекта»; Алексей Сергеев, вице-губернатор Петербурга; Александр Вахмистров, председатель наблюдательного совета «Жилищного проекта»

Согласно этой программе каждый год показатель ввода жилья будет увеличиваться на 100–150 тыс. кв. м. К 2015 году мы планируем перейти рубеж в 3 млн кв. м жилья в год. На сегодняшний день обеспеченность города земельными ресурсами позволяет возвести 40 млн кв. м жилья. Это задел на десятилетия. Рынок жилья будет развиваться, а «Жилпроект» в этом будет помогать».

«Сегодняшний «Жилпроект» наглядно показывает интерес граждан. Это живое общение, открытый диалог, – отметил в приветственном выступлении на «Жилищном проекте» председатель наблюдательного совета выставки-семинара, председатель правления Группы ЛСР Александр Вахмистров. – Мероприятия, подобные «Жилищному проекту», начали актив-

но проводиться в регионах, что также свидетельствует о востребованности семинаров подобного формата. Проект состоялся. Желаю ему процветания и долгих лет работы».

В рамках конференции для профессионалов организаторы «Жилищного проекта» поздравили постоянных партнеров мероприятия. Газета «Строительный Еженедельник» получила от исполнительного комитета выставки-семинара почетную грамоту «За активное участие в выставке-семинаре для населения «Жилищный проект».

На «Жилпроекте» были востребованы все форматы мероприятий: собственно выставка, где ведущие строительные, риэлторские компании, банки представили свои услуги населению; семинары, презентации, а также консультационные центры. Всего для посетителей работали четыре таких центра: по городской недвижимости (готовое и строящееся жилье), загородной, по жилищным госпрограммам, а также по трудоустройству и подготовке кадров.

Выставка-семинар отчетливо показала, что посетители готовы к совершению сделки и лишь выясняют для себя некоторые вопросы. Особым интересом пользовались мероприятия с практическим уклоном: семинары, посвященные городским жилищным программам, ситуации на рынке ипотечного кредитования, рисках при покупке строящегося жилья.

Анатолий Костерев: «Городу нужна станция метро имени метростроителей»



О последних законодательных инициативах городского парламента в сфере строительства, развитии петербургского метрополитена и о работе строительных СРО «Строительному Еженедельнику» рассказал депутат Законодательного собрания Санкт-Петербурга, почетный строитель России Анатолий Костерев.

– Анатолий Евгеньевич, какие законодательные вопросы стоят перед городским парламентом в части строительства? – Начнем с общегородских вопросов. Активно развиваются масштабные проекты на основе частно-государственного партнерства. Сейчас проводится много тендеров на осуществление таких проектов. Недавно состоялось

вскрытие заявок на участие в конкурсе по реконструкции Северной водопроводной станции в Петербурге на условиях государственно-частного партнерства. Я являюсь членом конкурсной комиссии. 20 июня 2011 года комиссия определит, кто из претендентов пройдет в основной этап соревнования, а также озвучит, чьи интересы представляют компании, участвующие в конкурсе. В ходе реконструкции мощность станции к 2015 году должна увеличиться с 608 тыс. до 800 тыс. куб. м воды в сутки. Что касается законодательных инициатив, сейчас в парламенте идет обсуждение закона о застроенных территориях. Это немаловажный вопрос, решив который, мы сможем дать импульс к развитию депрессивных территорий города.

– Недавно были озвучены ближайшие планы по развитию петербургского метрополитена – открытие станций «Международной» и «Бухарестской». На ваш взгляд, петербургское метро развивается в нужном темпе? – На данный момент строятся три станции: «Международная», «Бухарестская» и «Адмиралтейская». Скоро начнутся работы на «Спортивной-2», проходят государственную экс-

пертизу шесть станций Красносельско-Калининской линии, которые продолжат ветку от станции «Обводный канал». Всего год остался до открытия станций метро «Международная» и «Бухарестская». Для купчинцев приближающееся событие – транспортная революция. Они ждали прихода метро больше двадцати лет и не знали, дождутся ли. Теперь сроки точно определены, я слежу за ходом работ – уверен, отсрочек не будет. «Метрострой» – это та организация, которая держит слово перед горожанами. Сейчас среди жителей района идет бурное обсуждение названий станций. С «Международной», вопросов нет, а вот с «Бухарестской» Купчино ничто не связывает, кроме названия улицы. Свое предложение я уже неоднократно озвучивал: желательно переименовать строящуюся станцию метро «Бухарестская» в станцию «Метростроителей» и тем самым поощрить коллектив метростроителей, показать значимость этой профессии для молодежи. Главной же проблемой развития подземки остается недостаточное финансирование. Во всех зарубежных крупных городах затраты на строительство метро несет не только регио-

нальный бюджет, но и федеральный. Но из федерального бюджета, к сожалению, средств на строительство петербургского метрополитена не поступает. Кроме того, городу нужно скорректировать концепцию развития метрополитена с учетом современных реалий, чтобы она приобрела статус утвержденной программы.

– Давайте перейдем к теме саморегулирования. Недавно был выбран кандидат в координаторы НОСТРОЙ от Петербурга – им стал Алексей Белоусов, вице-президент СРО НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга». Оцените, пожалуйста, результаты этих выборов, а также важность должности координатора в работе региональных СРО. – В процессе выборов кандидата в координаторы НОСТРОЙ я снял свою кандидатуру. Во-первых, я считаю, что раскол в строительном обществе никому пользы не принесет. Во-вторых, выборы прошли очень демократично и объективно. Алексей Белоусов выбран на очень ответственную должность. Уверен, он оправдает возложенные на него надежды и будет не раз объединять наше строительное сообщество, а консолидировать для решения важных

задач, которые стоят перед строительными СРО.

– На прошлой неделе отпраздновала 5-летний юбилей выставка-семинар «Жилищный проект». Насколько такие мероприятия необходимы городу? – Очень отраднo, что именно в нашем прекрасном городе родилась и вот уже пять лет успешно проводится выставка-семинар «Жилищный проект». Это мероприятие – площадка для общения и сотрудничества всех участников рынка недвижимости: органов власти, бизнеса и, конечно, потребителей, ради которых и организуется «Жилищный проект». Я сам нередко бываю на выставке-семинаре, участвую в конференциях для профессионалов, семинарах для населения и поэтому не понаслышке знаю, каким успехом пользуется это мероприятие у горожан и профессионалов в сфере недвижимости. Хотелось бы также заметить, что выставка-семинар дает ценную информацию о реальных потребностях участников рынка недвижимости, которую депутаты Законодательного собрания могут затем с успехом использовать в своей работе, при подготовке законодательных инициатив и создании законов, максимально отвечающих реалиям рынка.

Комплекс технологических пристроек для организации производства, пристройка к растарке	Красногвардейский	Ириновский пр., д. 1, лит. В (Ириновский пр., д. 1, корп. 3, лит. в6)	ООО «Клекнер Пентапласт Рус»	48,0
Комплекс технологических пристроек для организации производства, насосная градирни	Красногвардейский	Ириновский пр., д. 1, лит. В (Ириновский пр., д. 1, корп. 3, лит. в2)	ООО «Клекнер Пентапласт Рус»	35,5
Трансформаторная подстанция	Красногвардейский	пр. Маршала Блюхера, уч. 1 (восточнее д. 56, лит. Б по пр. Маршала Блюхера) (Бестужевская ул., д. 79, корп. 3, лит. А)	ЗАО «Домостроительный комбинат № 3»	36,0
Южный участок ЗСД от транспортной развязки на пересечении с КАД (нежилая зона «Предпортовая-2») до транспортной развязки на Канонерском острове: 1-я очередь строительства, сооружение 1, лит. Б	Кировский	ЗСД (от Ленинского пр. до Дачного пр.) (от Ленинского пр. до Краснопутиловской ул.)	ОАО «Западный скоростной диаметр»	208 790,2
Южный уч. ЗСД от транспортной развязки на пересечении с КАД (н/з «Предпортовая-2») до транспортной развязки на Канонерском острове: 1-я очередь строительства, подключение 3 и 4 районов Большого Морского порта к южному уч. ЗСД, сооружение 1, лит. А	Кировский	ЗСД, Трамвайный пр., уч. 1 (южнее д. 22, корп. 2, лит. В по Трамвайному пр.) (от Автомобильной ул. до пр. Народного Ополчения)	ОАО «Западный скоростной диаметр»	34 113,9
Южный уч. ЗСД от транспортной развязки на пересечении с КАД (н/з «Предпортовая-2») до транспортной развязки на Канонерском острове: 2-я очередь строительства, от пересечения Краснопутиловской ул. до р. Екатерингофки), сооружение 2, лит. А	Московский	ЗСД, Трамвайный пр. (от Краснопутиловской ул. до Бассейной ул. (от Бассейной ул. до Благодатной ул.) (от Благодатной ул. до Северного полукольца ж/д)	ОАО «Западный скоростной диаметр»	110 958,4
Дошкольное образовательное учреждение (200 мест)	Приморский	Мебельная ул., уч. 9 (западнее пересечения с Туристической ул.), (СПЧ, кв. 59Б, корп. 12) (Мебельная ул., д. 47, корп. 2, лит. А)	Комитет по строительству	5 304,8
Дошкольное образовательное учреждение (100 мест)	Приморский	Туристская ул., уч. 12, (юго-западнее пересечения с ул. Оптиков), (Туристская ул., д. 20, корп. 3, лит. А)	Комитет по строительству	2 410,3
Торговый комплекс	Калининский	ул. Бестужевская, д. 4, корп. 1, лит. А (Бестужевская ул., д. 4, корп. 1, лит. 3)	ООО «НПП «Согласие»	3 335,9
Реконструкция здания котельной под коммерческий объект, не связанный с проживанием населения, «Центр обработки данных»	Московский	ул. Коли Томчака, д. 28, лит. М (Цветочная ул., д. 21, лит. А)	ООО «Позитив-Энергия»	1 497,3
Блок-модульная котельная	Курортный	г. Зеленогорск, Александровская ул., д. 21, лит. А (г. Зеленогорск, Александровская ул., д. 21, лит. Ж)	ООО «Петербургтеплоэнерго»	161,4
Производственная база: арматурный цех	Красносельский	г. Красное Село, Пушкинское ш., д. 1, корп. 5, лит. А	ОАО «Мостостроительный отряд № 19»	1 185,3
Производственная база: офис № 1	Красносельский	г. Красное Село, Пушкинское ш., д. 1, корп. 5, лит. А (г. Красное Село, Пушкинское ш., д. 1, корп. 5, лит. Б)	ОАО «Мостостроительный отряд № 19»	645,2
Производственная база: офис № 2	Красносельский	г. Красное Село, Пушкинское ш., д. 1, корп. 5, лит. А (г. Красное Село, Пушкинское ш., д. 1, корп. 5, лит. Я)	ОАО «Мостостроительный отряд № 19»	845,7
Построенные и реконструированные здания оздоровительного комплекса детского и семейного отдыха: спальный корпус (лит. П)	Курортный	пос. Молодежное, Средневыборгское ш., д. 14, лит. А (пос. Молодежное, Средневыборгское ш., д. 14, лит. П)	ОАО «Пивоваренная компания «Балтика»	1 612,7
Построенные и реконструированные здания оздоровительного комплекса детского и семейного отдыха: спальный корпус (лит. О)	Курортный	пос. Молодежное, Средневыборгское ш., д. 14, лит. А (пос. Молодежное, Средневыборгское ш., д. 14, лит. О)	ОАО «Пивоваренная компания «Балтика»	870,7
Построенные и реконструированные здания оздоровительного комплекса детского и семейного отдыха: административно-бытовой корпус (лит. Н)	Курортный	пос. Молодежное, Средневыборгское ш., д. 14, лит. А (пос. Молодежное, Средневыборгское ш., д. 14, лит. Н)	ОАО «Пивоваренная компания «Балтика»	895,9
Построенные и реконструированные здания оздоровительного комплекса детского и семейного отдыха: центр культурно-оздоровительного досуга: 1-я очередь в осях 10-17	Курортный	пос. Молодежное, Средневыборгское ш., д. 14, лит. А (пос. Молодежное, Средневыборгское ш., д. 14, лит. А)	ОАО «Пивоваренная компания «Балтика»	3 696,1
Построенные и реконструированные здания оздоровительного комплекса детского и семейного отдыха: административный корпус	Курортный	пос. Молодежное, Средневыборгское ш., д. 14, лит. А (пос. Молодежное, Средневыборгское ш., д. 14, лит. Ж)	ОАО «Пивоваренная компания «Балтика»	339,9
Построенные и реконструированные здания оздоровительного комплекса детского и семейного отдыха: КПП-1	Курортный	пос. Молодежное, Средневыборгское ш., д. 14, лит. А (пос. Молодежное, Средневыборгское ш., д. 14, лит. Е)	ОАО «Пивоваренная компания «Балтика»	24,0
Построенные и реконструированные здания оздоровительного комплекса детского и семейного отдыха: инженерный корпус	Курортный	пос. Молодежное, Средневыборгское ш., д. 14, лит. А (пос. Молодежное, Средневыборгское ш., д. 14, лит. Б)	ОАО «Пивоваренная компания «Балтика»	214,6
Построенные и реконструированные здания оздоровительного комплекса детского и семейного отдыха: канализационные очистные сооружения	Курортный	пос. Молодежное, Средневыборгское ш., д. 14, лит. А (пос. Молодежное, Средневыборгское ш., д. 14, лит. В)	ОАО «Пивоваренная компания «Балтика»	220,1
Построенные и реконструированные здания оздоровительного комплекса детского и семейного отдыха: насосная станция водопровода	Курортный	пос. Молодежное, Средневыборгское ш., д. 14, лит. А (пос. Молодежное, Средневыборгское ш., д. 14, лит. Д)	ОАО «Пивоваренная компания «Балтика»	46,2
Построенные и реконструированные здания оздоровительного комплекса детского и семейного отдыха: водонапорная башня (лит. Т)	Курортный	пос. Молодежное, Средневыборгское ш., д. 14, лит. А (пос. Молодежное, Средневыборгское ш., д. 14, лит. Т)	ОАО «Пивоваренная компания «Балтика»	33,4
Реконструкция административно-развлекательного центра	Центральный	Фурштадтская ул., д. 1/14, лит. А	ООО «Фирма «Профит»	5 059,7
Административное здание	Приморский	ул. Оптиков, уч. 25 (юго-восточнее пересечения с Туристской ул.), (Яхтенная ул., д. 22, корп. 1, лит. А)	ООО «Ланамар»	7 884,7
Логистический центр (1-я очередь): 2-й этап: административно-бытовой корпус	Пушкинский	пос. Шушары, отделение Бадаевское, уч. 120 (пос. Шушары, Московское ш., д. 54, лит. Б)	ЗАО «Логистика-Терминал»	1 124,9
Логистический центр (1-я очередь): 2-й этап: котельная	Пушкинский	пос. Шушары, отделение Бадаевское, уч. 120 (пос. Шушары, Московское ш., д. 54, лит. В)	ЗАО «Логистика-Терминал»	263,4
Логистический центр (1-я очередь): 2-й этап: железнодорожные пути	Пушкинский	пос. Шушары, отделение Бадаевское, уч. 120 (пос. Шушары, Московское ш., д. 54, лит. Д)	ЗАО «Логистика-Терминал»	5 343,0
Логистический центр (1-я очередь): 2-й этап: железнодорожный путь	Пушкинский	пос. Шушары, отделение Бадаевское, уч. 120 (пос. Шушары, станционные пути ст. Шушары, лит. 97)	ЗАО «Логистика-Терминал»	1 113,9
Отремонтированное ГОУ лицей № 299	Фрунзенский	Белградская ул., д. 22, корп. 3, лит. А	Комитет по строительству	1 825,1
Реконструкция нежилых зданий под административно-торговый комплекс	Василеостровский	Средний пр., д. 36/40, лит. А	ООО «Редженси Пропертиез»	30 131,8
Реконструкция нежилого здания в части надстройки двух этажей и мансарды под поликлинический комплекс	Адмиралтейский	Московский пр., д. 22, лит. 3	ЗАО «Страховая компания «Капитал-полис»	2 870,3
Реконструкция железнодорожных мостов через Обводный канал на Московском направлении Октябрьской ж/д – здания и сооружения железнодорожной инфраструктуры на ст. СПб-Главный: пешеходный мост	Невский	участок ж/д «Обводный канал-путепровод», 1-й км, (от 1 км 806 м до 3 км 101 м) (участок ж/д «»Обводный канал-улица Грибакиных», лит. ЕО	ОАО «Российские железные дороги»	510,5
Реконструкция железнодорожных мостов через Обводный канал на Московском направлении Октябрьской ж/д, железнодорожный мост «Литер А»	Центральный, Невский, Фрунзенский	железнодорожные мосты через Обводный канал на Московском направлении Октябрьской ж/д (наб. Обводного канала, д. 43, сооружение 1, лит. А)	ОАО «Российские железные дороги»	2 402,9
Реконструкция железнодорожных мостов через Обводный канал на Московском направлении Октябрьской ж/д, совмещенный мост «Литер Б»	Центральный, Невский, Фрунзенский	железнодорожные мосты через Обводный канал на Московском направлении Октябрьской ж/д (наб. Обводного канала, д. 43, сооружение 2, лит. А)	ОАО «Российские железные дороги»	1 919,1
Реконструкция железнодорожных мостов через Обводный канал на Московском направлении Октябрьской ж/д, железнодорожный мост «Американский»	Центральный, Невский, Фрунзенский	Железнодорожные мосты через Обводный канал на Московском направлении Октябрьской ж/д (наб. Обводного канала, д. 41, сооружение 3, лит. А)	ОАО «Российские железные дороги»	1 114,5
Реконструкция железнодорожных мостов через Обводный канал на Московском направлении Октябрьской ж/д, железнодорожный мост «Американский»	Центральный, Невский, Фрунзенский	железнодорожные мосты через Обводный канал на Московском направлении Октябрьской ж/д (наб. Обводного канала, д. 41, сооружение 4, лит. А)	ОАО «Российские железные дороги»	1 817,7

СПРАВКА о законченном новым строительством жилье за май 2011 года

Название объекта	Район	Адрес строительства	Застройщик	Мощ-ность, кв. м	Мощность встроенных по-мещений, кв. м	Количество квартир, в том числе (...) шт.							Этажность	Вид здания
						Всего:	1-комн.	2-комн.	3-комн.	4-комн.	5-комн.	6-комн.	7-комн	
Многоквартирный жилой дом	Петродворцовый	пос. Стрельна, Санкт-Петербургское ш., д. 112, лит. А (пос. Стрельна, Санкт-Петербургское ш., д. 108, корп. 2, лит. А)	ООО «Инвестком»	1 778,9	341,7	30	14	8	8					Монолитный железобетон
Блокированный жилой дом	Выборгский	ул. Большая Десятинная, д. 5, лит. А	ООО «Стройуправление»	2 001,9		9				8			1	Кирпич, газобетон, монолитный железобетон
Жилой комплекс	Василеостровский	Средний пр., д. 85, лит. А (Средний пр., д. 85, лит. У)	ООО «Дом на Среднем»	46 402,6	36 194,4	463	101	107	187	57	6	5	16 (1-6-7-8-9-11-12-14-16)	Монолитный железобетон
Комплекс жилых зданий со встроенно-пристроенными помещениями обслужива-ния, автостоянками и объек-тами соцкультбыта: 1-й этап – комплекс жилых зданий со встроенно-пристроенными помещениями обслуживания и автостоянкой	Московский	пр. Космонавтов, д. 63 (уч. 10) (Пулковская ул., д. 8, корп. 1, лит. А)	ЗАО «Первая проектная компания»	33 483,9	8 888,2	486	168	206	109	3			24 (1-2-21-23-24)	Монолитный железобетон
Итого за май:				83 667,3	45 424,3	988	283	321	304	68	6	5	1	

СПРАВКА о законченном строительстве и реконструкцией жилье в районах Санкт-Петербурга за май 2011 года

Район	Новое строительство			Реконструкция			Инд. строительство			Всего:		
	домов	квартир	кв. м	домов	квартир	кв. м	домов	квартир	кв. м	домов	квартир	кв. м
Приморский							6	6	1 715,0	6	6	1 715,00
Выборгский	1	9	2 001,9				4	4	1 057,0	5	13	3 058,90
Калининский										0	0	0,00
Кировский											0	00,00
Невский										0	0	0,00
Красносельский							3	3	502,2	3	3	502,20
Василеостровский	1	463	46 402,6							1	463	46 402,60
Адмиралтейский										0	0	0,00
Петродворцовый	1	30	1 778,9				7	7	961,7	8	37	2 740,60
Центральный										0	0	0,00
Колпинский							1	1	44,9	1	1	44,90
Курортный							9	9	1 839,0	9	9	1 839,00
Фрунзенский										0	0	0,00
Петроградский										0	0	0,00
Пушкинский							2	2	489,6	2	2	489,60
Московский	1	486	33 483,9							1	486	33 483,90
Красногвардейский										0	0	0,00
Кронштадтский										0	0	0,00
Итого:	4	988	83 667,3	0	0	0,0	32	32	6 609,4	36	1020	90 276,7

СПРАВКА о законченном строительстве и реконструкцией жилье в районах Санкт-Петербурга на 01.06.2011

Район	Новое строительство			Реконструкция			Инд. строительство			Всего:		
	домов	квартир	кв. м	домов	квартир	кв. м	домов	квартир	кв. м	домов	квартир	кв. м
Приморский	1	108	5 136,5	0	0	0,0	20	20	5 081,0	21	128	10 217,5
Выборгский	41	7777	469 918,0	0	0	0,0	8	8	1 837,5	49	7785	471 755,5
Калининский	2	1148	48 355,2	0	0	0,0	0	0	0,0	2	1148	48 355,2
Кировский	1	280	13 924,4	0	0	0,0	0	0	0,0	1	280	13 924,4
Невский	0	0	0,0	0	0	0,0	0	0	0,0	0	0	0,0
Красносельский	4	24	4 136,6	0	0	0,0	8	8	1 014,7	12	32	5 151,3
Василеостровский	2	911	77 721,1	0	0	0,0	0	0	0,0	2	911	77 721,1
Адмиралтейский	0	0	0,0	0	0	0,0	0	0	0,0	0	0	0,0
Петродворцовый	1	30	1 778,9	0	0	0,0	19	19	3 774,0	20	49	5 552,9
Центральный	0	0	0,0	0	0	0,0	0	0	0,0	0	0	0,0
Колпинский	0	0	0,0	0	0	0,0	8	8	745,8	8	8	745,8
Курортный	0	0	0,0	0	0	0,0	33	33	9 972,9	33	33	9 972,9
Фрунзенский	0	0	0,0	0	0	0,0	0	0	0,0	0	0	0,0
Петроградский	2	116	13 366,3	0	0	0,0	0	0	0,0	2	116	13 366,3
Пушкинский	1	217	12 769,0	0	0	0,0	15	15	2 646,4	16	232	15 415,4
Московский	2	962	52 097,6	0	0	0,0	0	0	0,0	2	962	52 097,6
Красногвардейский	1	156	8 778,9	0	0	0,0	0	0	0,0	1	156	8 778,9
Кронштадтский	0	0	0,0	0	0	0,0	0	0	0,0	0	0	0,0
Итого:	58	11729	707 982,5	0	0	0,0	111	111	25 072,3	169	11840	733 054,8

Майский спад

Владимир Волков / В мае петербургские строители не побаловали большими объемами сдачи – всего было сдано 129 тыс. кв. м жилья. По сравнению с предыдущими месяцами это достаточно скромно – сдано всего четыре дома на 988 квартир.

С другой стороны, результаты оправданы – в предыдущие месяцы апрель и март основной объем сдачи давали проекты комплексного освоения территории – в первых числах апреля свои дома в «Северной долине» сдал «Главстрой СПб», а марте Группа ЛСР сдала городу большой кусок заказа Минобороны РФ по строительству жилья для военных в Осиновой роще. Всего с начала года сдано 58 домов на 11 729 квартир общей площадью 707,9 тыс. кв. м. На май пришлась сдача двух достаточно крупных и знаковых объектов в бизнес-классе. С опозданием на два месяца (по проектной декларации срок сдачи – I квартал 2011 года) ООО «Дом на Среднем» сдал в эксплуатацию жилой комплекс «Новая история» на Среднем пр. В.О., 85, лит. А. Жилой комплекс запроектирован 8-16-этажным из 6 блоков, с детской площадкой, площадкой для отдыха, физкультурной площадкой, двумя трансформаторными подстанциями, двухуровневой подземной

автостоянкой на 607 машиномест. Проект на 463 квартиры общей площадью 82,6 тыс. кв. м. Из них 46,4 тыс. кв. м жилья и 36,2 тыс. кв. м коммерческих помещений. Объем инвестиций – 4 млрд рублей. Как говорят эксперты, сейчас в проекте остались не проданными около 50 квартир. Второй сданный дом – жилой комплекс «Новая династия» в Московском районе, на пр. Космонавтов, 63 (участок 10). Строительство на этом участке начинал почивший в Бозе «Строймонтаж», продолжила и завершила в положенный срок ЗАО «Первая проектная компания», которая свою родственную связь с предыдущим застройщиком отрицает. Всего построено 42,3 тыс. кв. м, из них 33,5 тыс. кв. м жилья (486 квартир) и 8,9 тыс. кв. м коммерческих помещений. Объем инвестиций – 2,7 млрд рублей. По мнению участников рынка, сейчас спрос на бизнес-класс постепенно возвращается. По словам Анны Корсаковой, заместителя генерального директора АН «Балтрос», сейчас можно с уверенностью говорить о четкой тенденции роста спроса на жилье такого класса: «Спрос на такое жилье будет расти за счет увеличения доходов населения, возвращения на рынок ипотечного кредитования и смягчения требований к заемщикам». С ней согласен Олег Пашин, генераль-

ный директор ООО «ЦРП «Петербургская недвижимость». «В бизнес-классе спрос тоже высок, как и в массовом сегменте, однако предложение сильно ограничено. Практически в каждом проекте бизнес-класса сегодня есть какие-то проблемы – юридические, финансовые или осталось мало квартир и нет выбора. В результате существующие в этом сегменте проекты не отвечают ожиданиям покупателей, и спрос перемещается либо в дорогой комфорт-класс, либо в «элиту» по ценам, схожим с бизнес-классом», – уверен он. По данным ЦРП «Петербургская недвижимость», средние цены в классе «бизнес» сейчас составляют: на территории обжитых районов Санкт-Петербурга – 102 934 рублей за 1 кв. м; в административно-подчиненных районах города – 92 098 рублей за 1 кв. м. В целом городские власти оценивают темпы сдачи домов положительно. Как заявлял курирующий строительную отрасль вице-губернатор Роман Филимонов, в последние годы обычно к Дню строителя в Петербурге вводится около 1 млн кв. м жилья. «Надеюсь, что в этом году показатели будут несколько выше», – отметил вице-губернатор. В общей сложности по итогам года обещано перебить прошлогодние цифры – как минимум на 50 тыс. кв. м жилья. Напомним, в прошлом году в городе ввели в эксплуатацию свыше 2,56 млн кв. м жилья.

1 июня 2011 года после тяжелой и продолжительной болезни на 50-м году жизни скончался руководитель строительного направления группы компаний «ИНТАРСИЯ»

Юрий Александрович Лебедев



Юрий Александрович родился 3 ноября 1961 года в Ленинграде. Всю жизнь после окончания Ленинградского инженерно-строительного института по специальности «Инженер-строитель» он проработал в строительстве. Свою деятельность в группе компаний «ИНТАРСИЯ» Юрий Александрович начал в 1998 году в должности главного инженера. В 2005 стал директором производства, а с 2006 года являлся генеральным директором строительной компании «ИНТАРСИЯ».

Юрий Лебедев принимал участие во всех крупных проектах компании. Его отличали подлинный профессионализм, высокая ответственность и превосходные организаторские способности. В 2003 году за большой вклад в создание государственного комплекса «Дворец конгрессов» Юрий Лебедев был награжден медалью ордена «За заслуги перед Отечеством» II степени. В 2007 году удостоен звания «Почетный строитель России».

Светлая память о Юрии Александровиче навсегда останется в сердцах тех, кто его знал и работал с ним.

«ЦДС» открывает будущее детям

Аня Батаева / На прошлой неделе ГК «ЦДС» торжественно вручила дипломы и подарки юным победителям конкурса «Будущее начинается сегодня». Награждение прошло в клубе «Олимпия». ➔

Зал, рассчитанный на 400 человек, был забит до предела. На входе детей и их родителей встречал серебряный и светящийся человек будущего. Работы участников юри принимало с 1 апреля по 15 мая. Конкурс проводился группой компаний «ЦДС» при поддержке Комитета по образованию Администрации Санкт-Петербурга.

Большинство ребят узнали о конкурсе от своих классных руководителей. Два с половиной месяца на сайт компании школьники присылали свои видео- и аудиоролики, фото, стихи и рисунки о том, каким они видят свое будущее. Не последнее место в этом списке занимали и представления детей о домах будущего.

10 номинаций конкурса были разделены на 3 возрастные группы. Первая возрастная группа для 1-4 классов «Дом по новым стандартам» включала в себя 4 номинации: «Сказка про завтра», «Цветная перемена», «Дельные поделки» и «Звучим по-новому». Одному из первых награду вручили 8-летнему победителю конкурса «Сказка про завтра» Глебу Соловьеву. В подарок Глеб, написавший два стихотворения «про завтра», получил электронную книгу. Услышав свое имя в списке победителей, мальчик с возгласами: «Мама, я же говорил, говорил!» – понесся на сцену. А мама Юлия смущенно отвечала журналистам: «Я до последнего момента не верила, что мы выиграем. На сайте шла ожесточенная борьба, но мы все время держались в тройке лидеров. Конечно, огромное спасибо хочется сказать нашей учительнице, Тама-



ре Георгиевне Воеводиной. Это замечательный педагог, уже 40 лет преподает в школе. Именно она все время подвигала нас к победе».

Учащиеся 5-8 классов принимали участие в трех номинациях конкурса «Город новых стандартов: дома, дворы и улицы». В номинации «Угадай будущее» дети представляли макеты, рисунки и фотографии. Как рассказали ученики 30-го физико-математического лицея, они уже не в первый раз принимают участие в конкурсе. В этом году представили макет, но, к сожалению, не оказались лучшими.

В номинации «Угадай будущее» для 5-8 классов и «Обнови реальность» для старшей возрастной группы (9-11 классы) участвовали и фотоработы. Их высоко оценил член жюри Валерий Иванов, также известный как Валериус, член Союза художников России. Он сказал: «Детские работы удивили. В них было то, чего я давно не вижу ни в рекламной, ни в художественной фотографии. Это на заметку строительным компаниям: такими фотоработами давно пора, как в Европе, оформлять фасады домов».

В номинации Music Next для старшей возрастной группы победителем стал

Севак Егиазарян. Молодой исполнитель уже не первый год выступает в клубах города с песнями в стиле рэп, а в конкурсе принял участие впервые благодаря своей учительнице. Побеждать понравилось, обещал участвовать и впредь.

Кроме номинаций Music Next в группу номинаций под названием «Новые стандарты счастливой жизни» вошли литературная номинация No fiction и «Обнови реальность» на лучшее произведение в области изобразительного искусства.

Помимо Валериуса в жюри был и Михаил Медведев, генеральный директор группы компаний «ЦДС». Он пообещал детям, что конкурс теперь будет проводится 2 раза в год. Следующий тур – в октябре. «Не выиграл сегодня – выиграешь завтра», – ободрил Михаил Медведев тех, кто не победил в этот раз.

Комитет по образованию в жюри представляла Светлана Кузнецова, начальник отдела воспитательной работы и дополнительного образования Комитета по образованию правительства Санкт-Петербурга.

Литературные творения юных талантов оценивала Ольга Гнездилова, главный редактор газеты «Мой район».

Также в жюри вошли Игорь Смольников – петербургский фотограф, один из директоров фотостудии «Мандарина лаб», Сергей Пleshак – композитор, старший преподаватель факультета композиции и дирижирования Санкт-Петербургской государственной консерватории им. Н.А. Римского-Корсакова.

официальная публикация

ПРАВИТЕЛЬСТВО САНКТ-ПЕТЕРБУРГА КОМИТЕТ ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ РАСПОРЯЖЕНИЕ

№ 133 от 17.05.2011

О необходимости продления срока реализации инвестиционного проекта по адресу: Приморский район, Байконурская ул., участок 6 (юго-западнее пересечения с пр. Королева)

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:

1. На основании обращения общества с ограниченной ответственностью «Корт» и в соответствии

с решением Совещания по вопросу подготовки проектов постановлений Правительства Санкт-Петербурга для дальнейшего согласования в установленном порядке, протокол № 341 от 12.05.2011, продлить срок реализации инвестиционного проекта – строительство спортивного комплекса – до 30.11.2011.

2. Управлению координации строительства Комитета по строительству направить копию настоящего распоряжения в Службу государственного строительного надзора и экспертизы Санкт-Петербурга и Комитет по управлению городским имуществом.

3. Распоряжение вступает в силу на следующий день после его официального опубликования.

4. Контроль за исполнением распоряжения возложить на заместителя председателя Комитета по строительству Кузнецова В.А.

Председатель Комитета по строительству В.В. Семенов

Районная Комиссия по землепользованию и застройке Санкт-Петербурга по Фрунзенскому району и СПб ГУ «Городское агентство по промышленным инвестициям» Комитета экономического развития, промышленной политики и торговли информируют о проведении публичных слушаний по вопросу предоставления разрешения на условно разрешенный вид использования земельного участка и/или объекта капитального строительства по адресу: Санкт-Петербург, участок 2, в границах проекта планировки с проектом межевания территории, ограниченной Карпатской ул., перспективной пробивкой Балканской ул., Софийской ул., Грузовым проездом.

Кадастровый номер земельного участка – 78:13:7470:29.

Запрашиваемый вид разрешенного использования земельного участка и/или объекта капитального строительства – для размещения складских объектов.

В соответствии с Законом Санкт-Петербурга от 16.02.2009 № 29-10 «О Правилах землепользования и застройки Санкт-Петербурга» земельный участок расположен в территориальной зоне ТП1 – производственная зона объектов производства пищевых продуктов, включая напитки и табак, а также объектов производства машин и оборудования, транспортных средств, электронного и оптического оборудования, предприятий информационно-телекоммуникационного сектора, с включением объектов инженерной инфраструктуры.

Запрашиваемое функциональное назначение – складской объект, трансформаторная подстанция. Площадь земельного участка – 11 900 кв. м. Возможность инженерного обеспечения объекта в объемах:

- водоснабжение – 304,126 куб. м/сут.;
- водоотведение – 303,828 куб. м/сут.;
- теплоснабжение – 1,0 Гкал/ч;
- электроснабжение – 683,0 кВА.

Указанные данные ранее подтверждены техническими условиями ведомств. Увеличение объемов не требуется. Параметры планируемого строительства складского объекта – в соответствии с Правилами землепользования и застройки Санкт-Петербурга..

В соответствии санитарно-эпидемиологическими правилами и нормативами СанПиН 2.2.1/2.1.1.1200-03 от 25.09.2007 «Санитарно-защитные зоны и санитарная классификация предприятий, сооружений и иных объектов» складские объекты относятся к II-V классу опасности с ориентировочным размером санитарно-защитной зоны 500-50 метров.

Заявитель – СПб ГУ «Городское агентство по промышленным инвестициям» Комитета экономического развития, промышленной политики и торговли. Адрес: 190068, Санкт-Петербург, наб. канала Грибоедова, д. 88-90, литера А, тел./факс: 320-50-16, 320-50-15.

Информацию по вопросу предоставления разрешения на условно разрешенный вид использования земельного участка и/или объекта капитального строительства можно получить на экспозиции в администрации Фрунзенского района по адресу: Санкт-Петербург, Пискаревская ул., д. 46, 1-й этаж (помещение у лестницы), а также по телефону 576-84-67.

Экспозиция открыта с 09.06.2011 по 17.06.2011 с 10.00 до 18.00 по рабочим дням. Предложения и замечания принимаются в письменном виде в отделе строительства и землепользования администрации Фрунзенского района по адресу: Пискаревская ул., д. 46, каб. 419, с 06.06.2011 по 20.06.2011 включительно. Обсуждение документации состоится 17.06.2011 в 12.00 в Петровском зале администрации Фрунзенского района по адресу: Санкт-Петербург, ул. Пискаревская, д. 46, 3-й этаж.

Строительный
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

ВНИМАНИЮ РУКОВОДИТЕЛЕЙ КОМПАНИЙ!

Предлагаем вам рассмотреть различные варианты подписки на газету «Строительный Еженедельник»

ЧЕРЕЗ РЕДАКЦИЮ:

Заполнить подписной купон и выслать в адрес редакции по тел./факсу (812) 380-09-74, 380-15-81 или по e-mail: podpiska@stroypress.ru

Подписной купон вы можете найти на сайте www.asninfo.ru

ЧЕРЕЗ ПОДПИСНЫЕ КАТАЛОГИ:

• ООО «СЗА «Прессинформ», тел. 335-97-51, e-mail: zajavka@crp.spb.ru
• Каталог Российской Прессы «Почта России» – свое почтовое отделение

Официальный публикатор в сфере проектирования, реконструкции и капитального ремонта



ПОДПИСНОЙ
ИНДЕКС
14221

РЕКЛАМА



НОВЫЙ ОККЕРВИЛЬ

МИКРОРАЙОН

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

Проектная декларация на сайте www.otdelstroy.spb.ru Свидетельство СРО №0030-2009-7825372500-С-3
Ипотечный кредит предоставляется ЗАО «Банк ВТБ 24», ген. лицензия Банка России №1623 от 13.07.2000



РАЗМАХ

Технологии. Инновации. Возможности.

www.raz-max.com