

№30 (475)

8 августа
2011 года

издается
с 2002 года

СТРОИТЕЛЬНЫЙ

www.asninfo.ru

ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

День ²⁰¹¹
строителя

55-й Всероссийский профессиональный праздник
Санкт-Петербург
12 августа 2011 года

РЕКЛАМА

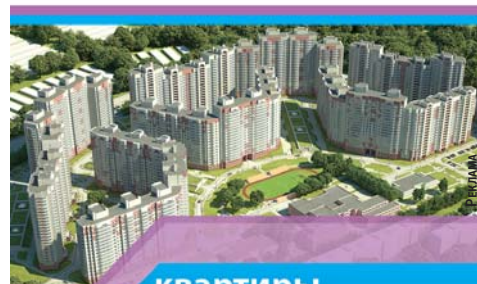


Строители идут с опережением

Председатель Комитета по строительству Вячеслав Семененко констатирует: к своему профессиональному празднику петербургские строители перевыполнили привычную норму в 1 млн кв. м. (Подробнее на стр. 6, 51) ➔

КапСтрой
строительная компания

продажа квартир в жилом комплексе
«Ладожский парк»



квартиры
от 1 900 000 руб.

/812/ 707 95 02, 922 98 72
www.kapstroy-spb.ru

Проектная декларация опубликована на сайте www.kvartira.ru

СОРОК ПЯТЬ 45'
для тех, кто понимает

LSR
предприятие
Группы
ЛСР

КРУПНЕЙШАЯ СЕТЬ ЗАВОДОВ

ТОВАРНЫЙ БЕТОН
СТРОИТЕЛЬНЫЙ РАСТВОР
ПРОИЗВОДСТВО, ДОСТАВКА, ПОДАЧА

т. (812) 777-77-45

WWW.045.RU



УПТК ОАО «Метрострой» ПОЛНАЯ КОМПЛЕКТАЦИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА
официальный партнер ведущих производителей России АУТСОРСИНГ • ЛОГИСТИЧЕСКИЕ УСЛУГИ

Победитель конкурса по качеству
«Сделано в Санкт-Петербурге»
2009-2010 гг.



*Дорогие коллеги!
Поздравляем
с профессиональным
праздником!*

МЕТАЛЛОПРОКАТ
(оказываем услуги
по резке в размер),
МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИИ,
ЧУГУННОЕ ЛИТЬЕ,
ТРУБЫ, ШПУНТ,
СТРОИМАТЕРИАЛЫ,
ИНЕРТНЫЕ, КАБЕЛЬ,
ОБОРУДОВАНИЕ...

- отдел стройматериалов: 766-14-29, 767-08-04, 766-58-94
- отдел металлов: 767-06-19, 767-10-82, 766-56-05
- отдел оборудования: 766-63-73, 767-15-32, 767-10-82

www.uptk.ru

ГЕОИЗОЛ

ДОРОГИЕ КОЛЛЕГИ
И ПАРТНЕРЫ!
ПОЗДРАВЛЯЕМ ВАС
С ДНЕМ СТРОИТЕЛЯ!

тел. (812) 337-53-13
www.geoizol.ru

Свидетельство 01-И-№1033-1 от 29.12.2010 г.



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 заказчиком-застройщиком 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

Свидетельство об аккредитации № 78-3-5-104-09 выдано Минрегионами 25.12.2009

РЕКЛАМА

www.sktemp.ru

ВПЕРЕДИ ДРУГИХ



СТРОИТЕЛЬНАЯ
КОМПАНИЯ



7,9%

Готовые кирпичные дома
15 минут пешком от метро
Квартиры с отделкой «под ключ»

ИПОТЕКА
(812) 677-5555



Надежный подрядчик

ЭЛЕКТРИЧЕСКИЕ СЕТИ:
СИЛОВЫЕ И СЛАБОТОЧНЫЕ, НАРУЖНЫЕ И ВНУТРЕННИЕ
(ПРОЕКТ, МОНТАЖ, ПУСКОНАЛАДКА ОБОРУДОВАНИЯ, СДАЧА ОБЪЕКТА)

Свидетельство о допуске № 1063 02-2010-7840381890-С-003 от 14.04.2011 г.

ТОЛЬКО
ПРОФЕССИОНАЛЫ

438-00-88
www.ELMO.su

РЕКЛАМА

Гром Полная комплектация
строительных объектов «под ключ»

Ваш надежный поставщик
(812) 605 - 08 - 01
(812) 605 - 08 - 00
www.grom.ru



С Днем строителя!

Уважаемые партнеры, коллеги, друзья!

Строитель - одна из самых значимых и благородных профессий. Опираясь на многовековые традиции, сегодня тысячи специалистов, работающих в широком спектре строительного бизнеса, на наших глазах по высоким стандартам создают красивые и комфортабельные жилые и административные коммерческие здания и сооружения.

Быть причастным к этой благородной профессии - большая честь и ответственность для нашей компании.

Поздравляем вас с профессиональным праздником - ДНЕМ СТРОИТЕЛЯ!

Желаем вам новых успехов, воплощения творческих планов, покорения новых строительных высот, финансовой стабильности, благополучия, крепкого здоровья и мира вашему дому!

Коллектив Группы Компаний «ГРОМ»

МОНОЛИТ
ОБЪЕДИНЕНИЕ СТРОИТЕЛЕЙ

Саморегулируемая организация
некоммерческое партнерство
«Объединение строителей «МОНОЛИТ»

Регистрационный номер записи в государственном
реестре саморегулируемых организаций
СРО-С-162-28122009

Основные задачи СРО НП «Объединение строителей «МОНОЛИТ»: защита интересов строителей, создание благоприятного инвестиционного климата, высококачественного продукта для всех потребителей товаров и услуг строительно-промышленного комплекса.

Для членов партнерства:

- ✓ Представление интересов в органах государственной власти всех уровней.
- ✓ Оказание квалифицированной юридической помощи.
- ✓ Оказание поддержки при проведении конкурсов и аукционов.
- ✓ Оказание помощи при возникновении страховых рисков.
- ✓ Оказание помощи в привлечении средств для развития деятельности членов.
- ✓ Организация централизованного повышения квалификации работников.
- ✓ Привлечение потенциальных заказчиков в строительной области и предоставление информации о возможных заказах нашим членам.

НП «Объединение строителей «МОНОЛИТ» обладает высококвалифицированными специалистами в области саморегулирования с опытом работы с органами законодательной и исполнительной власти.

Основные преимущества СРО НП «Объединение строителей «МОНОЛИТ»:

Выгодные условия членства.
Свидетельство о допуске к работам по строительству выдается без дополнительных платежей.
Минимальные сроки рассмотрения заявлений и выдачи документов.
Принимает активное участие в деятельности Национального объединения строителей, президент партнерства возглавляет комитет НОСТРОИ по информационной политике.
Является членом Торгово-промышленной палаты РФ и сотрудничает с системой территориальных палат.
Является саморегулируемой организацией федерального уровня, что дает возможность избежать административного давления на местах.
Деятельность партнерства основана на принципах прозрачности, гласности и открытости.

Контактная информация:
127051, Москва,
Цветной бульвар,
д. 30, стр. 1, офис 302
Тел. (495) 748-0-249
monolitsro@mail.ru
www.monolitsro.ru

БалтТеплоСтрой
группа компаний

- производство и продажи ЖБИ
- строительные работы
- трубопрокат, металлопрокат
- продажа квартир от застройщика

Тел./факс: +7 (812) 449-73-63. E-mail: bts@balts.ru
www.balts.ru

Реклама

ББК
БалтБетонКомплект СПб

- Производство товарного бетона и раствора
- Услуги по доставке автобетоносмесителями и подаче автобетононасосами
- Продажа, доставка цемента по Санкт-Петербургу и Ленинградской обл.

www.betonbbk.ru

Адрес офиса
196128, СПб, Варшавская ул., 23, корп. 3, помещение 2Н.
Тел.: (812) 640-30-86, 640-30-87, 640-80-88, 640-30-89, 922-18-36

Адреса БСУ
пр. Большевиков, 52/6, пр. Просвещения, 43а
Испытательная лаборатория
(Свидетельство об аттестации № СТ-0025)
bbk.bandorin@mail.ru

БЕТОН
ПО РАСПИСАНИЮ!



Строительная корпорация
ЛенСтройДеталь

ПРОИЗВОДИМ диаметр от 3 до 25 мм продаем

сварные
кладочные **АСМ** арматурные
СЕТКИ
любых линейных размеров

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

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

ПОДПИСНОЙ ИНДЕКС 14221

ЧЕРЕЗ ПОДПИСНЫЕ КАТАЛОГИ:

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



Трест ГРИИ практически закончил первый этап инженерно-геодезических изысканий на земельном участке предполагаемого строительства общественно-делового центра по Лахтинскому пр., 2, который строит Газпром. Об итогах работы компании в первом полугодии 2011 года «Строительному Еженедельнику» рассказал ее генеральный директор Борис Резунков.

– Как Вы оцениваете результаты работы треста в первом полугодии 2011 года?

– Итог прошедших 6 месяцев неоднозначен, но в общем положительный. Трест остается одной из ведущих изыскательских организаций Санкт-Петербурга, нам удалось удерживать за собой 20-30% всех изыскательских работ в городе. Вместе с тем в первой половине этого года пришлось сократить численность сотрудников приблизительно на 30 человек. Под сокращение попали в основном специалисты пенсионного возраста из управленческого состава.

– 2010 год был сложным для всех строителей и предприятий околостроительной сферы – наблюдался серьезный спад. 2011 год начинать было трудно?

– Конечно, мы начали год практически без задела в заказах, который обычно оставался с предыдущего года. В январе объем работ резко упал, снизи-

Трест ГРИИ: за нами – четверть всех геоизысканий города



лась и средняя заработная плата. Затем положение несколько улучшилось. И к июню этого года среднюю заработную плату удалось довести до 32 тыс. рублей в месяц (в январе – 23 тыс. рублей). В целом в первом полугодии 2011 года заработная плата составила 29 тыс. рублей. И это неплохо – в том же периоде прошлого года она держалась на уровне 26 тыс. рублей.

– В июне 2011 года также наблюдался некоторый спад по всей отрасли. С чем, на Ваш взгляд, он связан?

– Сказать сложно. Видимо, причин много, в том числе на это, может быть, повлияло известие о возможной скорой смене губернатора города. Но это пройдет быстро. Уверен,

что уже в ближайшие недели все встанет на свои места.

– Расскажите немного о проектах, над которыми сейчас работает трест ГРИИ.

– В первом полугодии 2011 года наша компания участвовала в тендерах. 3 из них она выиграла, 3 сейчас находятся на рассмотрении, 3 мы проиграли. На настоящий момент это неплохой для нас результат – мы практически закончили первый этап инженерно-геодезических изысканий на земельном участке предполагаемого строительства общественно-делового центра по Лахтинскому пр., 2, будем работать на Северо-Западной ТЭЦ и по заказу КГА выполнять комплекс работ по обследованию

и обеспечению сохранности геодезических пунктов на территории Санкт-Петербурга. Всего за первое полугодие 2011 года трестом выполнены изыскания по 1800 заказам. К сожалению, в основном это мелкие заказы.

Самых крупных из них, более 1 млн рублей, мало – 30, но они составляют 30-40% всего объема.

– В Санкт-Петербурге очень специфические грунты. С помощью инженерных (геологических) изысканий можно ли заранее спрогнозировать стоимость предстоящих работ?

– Грунты в городе действительно в основном слабые, водонасыщенные. И это при определенных условиях делает строительство финансово и технологически более затратным.

Приходится увеличивать длину и диаметр свай, при подземном строительстве (сейчас этот вид работ становится все более распространенным) необходимо предусматривать меры (ограждающие конструкции) по ограничению водопитока и устойчивости бортов котлована, предохранения соседней застройки, находящейся в зоне риска.

Наша задача – дать максимально точную информацию

о составе и свойствах грунтов в месте будущего строительства, а заказчик уже сам определяет стоимость работ при тех или иных геологических условиях и определяет, насколько это ему будет выгодно.

– Качество и организация изыскательских работ в нашем городе сопоставимы с теми, которые могут продемонстрировать в Европе?

– В целом, как нам кажется, мы работаем не хуже. Мы полностью используем импортное оборудование, в основном японского производства, соответствующее программное обеспечение.

По мнению заказчиков (инвесторов) – а у нас в городе сегодня работают и финны, и фран-

цузы, и немцы, и японцы, и др., – качество инженерных изысканий их удовлетворяет. Что касается организации работ, тут, конечно, мы еще отстаем от заграничных. Сроки согласования подземных коммуникаций, которые устанавливают такие «монополисты», как ГУП «Водоканал» и другие, зачастую превышают сроки самих изысканий. Кроме того, за согласование топографической съемки в части подземных коммуникаций берут еще немалые деньги, что, естественно, сказывается на стоимости самих изысканий. В Европе подобные вопросы давно урегулированы законодательно, а у нас с этим пока трудно.

ОАО «Трест ГРИИ»
Санкт-Петербург, ул. Зодчего
Росси, 1-3
Тел. (812) 324-40-50
Факс (812) 315-50-81
E-mail: trust@grii.ru
www.grii.ru

справка

➔ Открытое акционерное общество «Трест геодезических работ и инженерных изысканий» – старейшее и самое крупное предприятие, выполняющее изыскательские работы в Санкт-Петербурге. Коллектив имеет более чем 65-летний опыт работы в условиях мегаполиса. Один из немногих в городе трест ГРИИ может похвастаться тем, что готов комплексно на проекте выполнять геодезические, топографические, инженерно-геологические и другие работы.

АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
«МЕТАЛЛОБАЗА СПБ»

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

ТРУБЫ

- водогазопроводные
- электросварные
- бесшовные
- оцинкованные

МЕТАЛЛОПРОКАТ

- 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

С ДНЕМ СТРОИТЕЛЯ!

Возводя объекты,
вы создаёте прочный каркас бизнеса.
Желаем новых строительных высот,
сведённых мостов, крепких фундаментов!

Евросиб
www.eurosib.biz

ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ



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

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 работают:

Аня Батаева, Алесь Гриб, Ярослава Задорина,
Дарья Литвинова, Владимир Тилес, Анна Сень,
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 рубриках «Точка зрения» и «Личное дело», публикуются на правах рекламы.

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

Свидетельство ПИ № 2-7340.

Издается с февраля 2002 года.

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

Директор по PR: Татьяна Погалова

PR-менеджер: Алена Жигунова

e-mail: pr@stroypress.ru

Технический отдел: Борис Гонт

e-mail: admin@stroypress.ru

Отдел рекламы:

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

Отдел подписки:

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

Отдел дизайна и верстки:

Елена Саркисян, Екатерина Щербакова

Типография: ООО «Профпринт»

194362, Санкт-Петербург, пос. Парголово,
ул. Ломоносова, 113.
Тираж 9000 экземпляров
Заказ № 955
Подписано в печать 05.08.2011 в 17.00



CREDO

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



ЗОЛОТОЙ 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)

ЭкспоФорум выбрал «Эталон»

Алена Филипова / ЗАО «ЭкспоФорум» выбрало группу компаний «Эталон» в качестве генерального подрядчика для строительства первого пускового комплекса конгрессно-выставочного центра вблизи аэропорта Пулково. Строительство, стоимость которого оценена в 14 млрд рублей, должно быть закончено меньше чем через 2,5 года. ➔

Договор генерального строительного подряда заключен с ЗАО «ЛенСпецСМУ», дочерней компанией ГК «Эталон». Сумма сделки составляет 14 млрд рублей, 30% из которых составят собственные средства ЗАО «ЭкспоФорум», а 70% – заемные.

Срок реализации проекта – IV квартал 2013 года. К этому времени, согласно условиям договора, генподрядчик должен сдать под ключ конгресс-центр, 3 выставочных павильона, соединенных пассажем, 2 гостиницы (3 и 4 звезды), 2 бизнес-центра и объекты сопутствующей инфраструктуры общей площадью свыше 200 тыс. кв. м.

Наталья Коноваленко, председатель совета директоров ЗАО «ЭкспоФорум», уточнила, что сейчас проект проходит государственную экспертизу.

Выбор же генерального подрядчика был обусловлен, по ее словам, наличием у него собственных производственных мощностей, а также опыта работы с комплексными и масштабными проектами.

Вячеслав Заренков, председатель совета директоров группы компаний «Эталон», рассказал, что для «Эталона» это первый проект такого плана с точки зрения амбициозности и технологий.

Управлением конгрессно-выставочного центра компания частично планирует заниматься сама, а для управления гостиничной функцией уже сегодня ведутся переговоры с несколькими сетевыми операторами, среди которых Rezidor, Hilton и Intercontinental, решение о сотрудничестве с которыми будет принято в ближайшее время.

Генеральный директор ЗАО «ЭкспоФорум» Анатолий Еркулов пояснил, что в течение двух лет после ввода первой очереди компания примет решение о целесообразности строительства дополнительных мощностей – еще 50 тыс. кв. м павильонов. Господин Еркулов заметил, что при положительном решении и отсутствии претензий договор с текущим подрядчиком, возможно, будет продлен.

справка



Проект конгрессно-выставочного центра планируется реализовать на территории площадью 56,21 га, расположенной в Пушкинском районе Петербурга и ограниченной Пулковским и Петербургским шоссе, рекой и жилой застройкой. Планируемый срок завершения всего проекта – 2018 год. Общий объем инвестиций – 1 млрд USD.

вопрос номера

Началась вторая неделя августа – пора отпусков заканчивается, в город возвращается деловая активность. «Строительный Еженедельник» обратился к читателям с вопросом: «Что будет с ценами на жилье осенью этого года?»

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

Осень – традиционное время оживления спроса на рынке жилья и, соответственно, роста цен на недвижимость. Застройщики вводят в эксплуатацию большое количество объектов. К концу года выплачиваются годовые премии, бонусы, поэтому рынок начинает показывать плавный рост.

Павел Андреев, руководитель Компании ЛЭК:

К осени рынок строящейся недвижимости выйдет на новый уровень активности. Уже сейчас можно констатировать тот факт, что кризис остался позади, и строительная отрасль стабилизируется. К осени средняя цена на новостройки может подняться на 6-8%. При этом наибольшему росту подвергнутся цены на квартиры в новостройках в развитых районах города. Этот рост компенсируют

более низкие цены в строящихся и выводимых на продажу жилых массивах квартальной застройки на окраинах.

Евгений Рязанцев, вице-президент Гильдии управляющих и девелоперов, советник VMB Trust:

Цены на жилье в Санкт-Петербурге осенью в целом останутся на существующем уровне – нет объективных причин для значительного роста себестоимости строительства и платежеспособности населения. Такой ситуация останется, по крайней мере, вплоть до выборов Президента РФ.

Анатолий Соболев, генеральный директор строительной компании «Империал»:

Рост цен в перспективе неизбежен, но в целом будет сопоставим с ростом уровня инфляции, больших скачков до конца года скорее всего не предвидится.

Анна Корсакова, заместитель генерального директора АН «Балтрос»:

По нашим оценкам, рост цен на рынке строящегося жилья по итогам первого полугодия 2011 года составил около 6-6,5%. До конца года этот показатель вырастет еще на 3-4%. На рост цен влияет

несколько факторов: инфляция, рост цен на строительные материалы, а также высокая готовность объектов, которые находятся в продаже. Одна из наиболее явных тенденций года – дифференциация стоимости жилья в обжитых районах города и строящихся жилых массивах. Обжитые спальные районы дорожают быстрее. К их стоимости подтягиваются и новые благоустроенные городские районы с хорошей транспортной доступностью и социальной инфраструктурой. Ценообразование во многом зависит от локации и масштаба проекта: крупные комплексы с областной «пропиской» будут снижать стоимость относительно среднерыночной для реализации большого количества предложения.

Николай Гражданкин, начальник отдела продаж ИСК «Отделстрой»:

В настоящий момент цены на жилье в новостройках растут примерно на 1-2% в месяц. Это соответствует общему уровню инфляции в стране. Но, делая прогнозы на осень, нужно учитывать еще и тот факт, что на летние месяцы приходится основной рост стоимости строительных материалов – бетона,

кирпича, арматуры и пр. Так, например, с начала года стоимость цемента выросла в полтора раза – с 2000 до 3000 рублей за тонну. Естественно, это увеличивает себестоимость строительства, и застройщик вынужден повышать цену квадратного метра. Кроме того, осень традиционно считается периодом повышения покупательской активности на рынке, чему способствуют многочисленные выставки («Ярмарка Недвижимости», «Жилищный проект», «Большой салон недвижимости»). Так что, вероятнее всего, в октябре-ноябре многие компании начнут повышать цены.

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

Важнейшей тенденцией рынка недвижимости является снижение предложения. По некоторым оценкам, оно упало до 7%. Следовательно, логично ожидать повышения цен. Некоторые застройщики уже объявили о росте цен на первичную недвижимость с 1 августа. Однако вряд ли дальнейший рост будет значительным. Скорее всего, на рынке первичной недвижимости этот показатель составит 5-6%, а на вторичном рынке – не более 4%.

кстати

К концу 2011 года решится судьба Ленэкспо

Вопрос о реконцепции территории выставочного комплекса «Ленэкспо» может решиться уже к концу 2011 года.

Об этом на прошлой неделе журналистам заявил Анатолий Еркулов, генеральный директор ЗАО «ЭкспоФорум» (у ЗАО «Ленэкспо» и ЗАО «ЭкспоФорум» общие владельцы). Владельцы Ленэкспо и ранее говорили о том, что в связи с планируемым в конце 2013 года вводом в эксплуатацию международного КВЦ в районе аэропорта Пулково необходимости в выставочных площадях Ленэкспо не будет.

Сейчас собственники проводят консультации с экспертами и аналитиками рынка, а также не исключают, что к работе над комплексным проектом застройки привлекут зарубежные бюро.

На территории в 20 га на Васильевском острове, ограниченной старым Морским портом и Шкиперским протоком, может появиться, по словам господина Еркулова, абсолютно новая зона застройки, представленная гостиницами, жилой и офисной недвижимостью.

Однако выставочная функция будет частично сохранена, поскольку такие мероприятия, как «БаллШоу» и Военно-морской салон, могут проходить только у «большой воды». Анатолий Еркулов пояснил, что локация Ленэкспо слишком хороша, чтобы использовать ее так, как сегодня. «Тем более к 2013 году это будет уже не медвежий угол, а участок, рядом с которым будет проходить ЗСД, а за Ленэкспо будет вантовый мост с развязкой на Средний проспект Васильевского острова», – пояснил он.

Фонд имущества отправил инвесторов в детсад

Денис Кожин / 7 сентября 2011 года в рамках Международного инвестиционного форума PROEstate-2011 Фонд имущества проведет аукцион по продаже земельного участка, предназначенного для строительства детского сада. На торгах впервые будет реализован объект под социальную функцию. ➔

Участок расположен в Выборгском районе по адресу: Железнодорожный переулок, дом 9, лит. П, и продается в собственности инвестора. Площадь земельного участка – 2 959 кв. м. На участке имеется аварийное здание площадью 358,1 кв. м. Оно не представляет исторической ценности и может быть снесено. На его месте можно построить детское учреждение площадью порядка 1 200 кв. м. На реализацию проекта отведено 3,5 года. Начальная цена лота – 2 700 000 руб.

Начальник отдела подготовки инвестиционных проектов ОАО «Фонд имущества Санкт-Петербурга» Елена Тарасова говорит: «Фонд впервые продает участок под подобный проект. Участок расположен в зеленом квартале, его площади хватит для строительства современного детского сада с бассейном и обширной прогулочной площадкой. В городе очевидный дефицит хороших детских садов, так что этот проект можно считать не только социальным, но и экономически эффективным».

Пока однозначного мнения среди участников рынка о том, будет ли такой лот востребован, нет.

Инна Попова, руководитель отдела оценки АРИН, оценивает вложения в строительство детского сада от 30 000 руб. за кв. м. «Любой объект инфраструктуры, например бассейн, увеличит стоимость возведения. Бизнес не слишком доходный, поэтому срок окупаемости составит не менее 10 лет», – говорит госпожа Попова. При этом она отмечает, что участок для будущего детского сада



Фото: Владимир Тугеев

выбран удачно, поэтому интерес к объекту будет обусловлен его выгодным расположением. «Место престижное – Выборгский район, со всех сторон окружено жилой застройкой».

Марк Лернер, генеральный директор компании «Петрополь», более пессимистичен: «Несмотря на то что ситуация в городе с муниципальными детскими садами достаточно сложная и коммерческие детские сады могут быть востребованы, подобные

проекты вряд ли вызовут интерес у инвесторов». По его мнению, срок окупаемости проекта будет очень длительным, поскольку стоимость строительства квадратного метра детского учреждения сопоставима со стоимостью строительства жилья эконом-класса. Больших расходов потребует также оборудование и содержание детского сада, но при этом для того чтобы обеспечить заполняемость, стоимость услуг не должна быть слишком высокой.

справка

➔ Основные сложности создания детских садов – это получение разрешений и согласований. В последнее время нередко на согласование предлагают проекты недвижимости с совсем маленькими детсадами – до 40 мест, а согласно нормам их должно быть не менее 80. Дополнительной сложностью для организации детсада является то, что на одного ребенка требуется 11,3 кв. м при размещении в пристроенном помещении. Участок должен составлять 22,5 кв. м на ребенка. Участники рынка считают, что с точки зрения концепции такой детский сад был бы более успешным в составе многофункционального комплекса, в котором есть и офисная, и торговая, и жилая функция. Такой проект может быть реализован, если компания-арендатор понимает свои преимущества и готова софинансировать проект. По данным Praktis CB, на сегодня спрос на площади под частные детские сады существует только на встроенные помещения в жилых домах.

11 августа отмечает День рождения
Вячеслав Валентинович Кулебякин,
зам. генерального директора ЗАО «ИСК «РАНТ»

Уважаемый Вячеслав Валентинович!

Примите поздравления
по случаю Вашего Дня рождения.

Пусть в Вашей жизни будут только
приятные события, работа приносит
удовольствие, а в семье царят
взаимопонимание и любовь!
Желаю Вам крепкого здоровья,
сил, энергии, оптимизма
и новых побед в бизнесе!

С уважением,
генеральный директор
ОАО «Ленстройдеталь»
Анатолий Леонидович Войтенко

ПЕНСТРОЙДЕТАЛЬ

SetiCity ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНАЯ
КОМПАНИЯ «СЭТЛ СИТИ»

DEVELOPMENT

ПРИБОРЕТЁМ

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

**ПОД СТРОИТЕЛЬСТВО
МНОГООКВАРТИРНОГО ЖИЛЬЯ**
в административных границах Санкт-Петербурга

SetiGroup investor@setcity.ru т.: 33-55-111
(доб. 3363)

Свидетельство о допуске к строительным работам № 0104.01-2009-7810212380-С-003 от 29.12.2010 г.

Независимый Испытательный Центр
Строй Экспертиза
Обследование зданий и сооружений

- Обследование зданий и сооружений
- Испытание строительных материалов и изделий
- Контроль качества строительных работ
- Испытания крепежных элементов на вырыв
- Несущая способность оснований
- Сплошность и длина свай
- Сертификационные испытания

СТРОЙЭКСПЕРТИЗА

195009, Санкт-Петербург, Свердловская набережная, д.14/2 лит. А
Тел.: 8 (812) 225-18-31, 294-50-14, 957-17-61; http://www.stroyexlab.ru;
e-mail: stroyexlab@yandex.ru, stroyexlab@rambler.ru

Свидетельство №СРО-П-012-276-01 от 02.07.2010 г.

колонка редактора

О пирамиде Маслоу

Валерий Грибанов / На этой неделе строители России в 55-ый раз будут отмечать свой профессиональный праздник. Хотя сама по себе эта профессия – одна из древнейших.

А может и самая древняя. Другие отрасли народного хозяйства, которые в обществе принято считать древнейшими, все же зарождались не как профессии, а как хобби скорее. В данном случае я про журналистику (а вы про что подумали?). Оставим сегодня за скобками анализ того, почему журналистику принято считать «второй древнейшей». Потому что, если говорить серьезно, потребность в информации у людей была всегда. Тем не менее, потребность в жилье (если брать во внимание классическую пирамиду Маслоу) для человека все же первична. И цена ошибки при возведении крыши над головой несравнимо выше, чем при неправильной передаче информации (хотя, конечно, в истории человечества случались различные эксцессы). Поэтому случайный человек в строительной отрасли вряд ли продержится долго. Это действительно должен быть профессионал, который, к тому же, по-настоящему любит свою работу – чтобы вкалывать на площадке в любых погодных условиях, нужно быть фанатиком своего дела.

К тому же строительство, помимо прочего, дает гораздо больше возможностей для самореализации. Результат труда журналиста (будем сравнивать с этой профессией – про что же еще говорить журналисту?) существует по сути один день – ровно столько времени, сколько нужно читателям прочесть газету. Со строительным бизнесом в этом плане все гораздо достойнее. Плоды творчества строителей могут существовать сотни лет. То есть возможностей оставить после себя след в истории у работающих в этой сфере несравнимо больше, чем в каком-либо другом сегменте человеческой деятельности. Это тоже к слову о пирамиде Маслоу. Получается, что профессия многогранная, способная удовлетворить и базовые потребности человека, и потребности, которые находятся вверху этой самой пирамиды.

ДОРОГИЕ ДРУЗЬЯ, ЧИТАТЕЛИ, КОЛЛЕГИ И ПАРТНЕРЫ!

Примите наши самые искренние поздравления по случаю Дня строителя!

Мы каждый день пишем о строительной отрасли и знаем, что в ней задействованы миллионы талантливых, успешных, порядочных и трудолюбивых людей. Профессия строителя испокон веков была одной из самых востребованных и уважаемых. Таковой она остается и сейчас, ведь от качественного функционирования этой отрасли зависит экономическая ситуация в каждом городе, регионе и всей стране.

Желаем вам, уважаемые строители, идти в ногу со временем, совершенствоваться, развивать новые проекты и создавать качественно новую комфортную городскую среду. Пусть ваш финансовая стабильность и креативное мышление станут залогом успеха и процветания вашего бизнеса!

С добрыми пожеланиями, коллектив издательско-рекламной группы «Строй-Пресс» (газета «Строительный Еженедельник», портал АСН-Инфо)

«Мы на пороге той фазы, которую крупные мегаполисы мира проходили в течение примерно лет сорока»

Фото: Владимир Тилес



Председатель Комитета по строительству Вячеслав Семененко считает, что кризис в строительной отрасли закончен. О том, как, по его мнению, сегодня обстоят дела на рынке, он рассказал в интервью корреспонденту «Строительного Еженедельника» Дарье Карамышевой.

– **2011 год насыщен событиями в строительной сфере: возобновлялись приостановленные проекты, анонсировались новые, прошла серия торгов по крупным участкам в городе и на границе с областью. Большинство участников рынка называет этот год выходом из кризиса. Вы согласны с этим?**

– Я разделяю позитивные настроения петербургских строителей и считаю главным итогом то, что строительный комплекс вошел в рабочий ритм. Мы уже не задаемся вопросами, закончился кризис или нет. Мы сегодня трудимся, строим планы на день завтрашний, решаем текущие задачи – то есть мы опять перешли к стабильной работе.

Вместе с тем, уверен, что кризис повлиял на политику строительных компаний Петербурга – вряд ли сегодня стоит следовать агрессивной стратегии, строители научились осторожности и взвешенным решениям.

– **В чем выражается факт, что кризис закончился?**

– Лучше всего об успехах, как всегда, говорят цифры. За 7 месяцев 2011 года в Санкт-Петербурге введено в эксплуатацию 259 жилых домов – 1 147 929,0 кв. м. Для нас это означает, что более 18 тыс. квартир готовы к заселению, а значит, в этом году строители идут с опережением, и традиционный подарок ко Дню строителя в виде миллиона метров был готов раньше срока.

– **Каков план Комитета по строительству до конца года и насколько успешно он выполняется?**

– Необходимо каждый год строить не менее 3 млн кв. м жилья. Это цифра, которая позволит решать накопившиеся проблемы, например с коммунальными квартирами, а также сохранить баланс спроса и предложения на рынке. Следовательно,

не будет неоправданных скачков цен на недвижимость.

Контрольные цифры программы Комитета по строительству последние три года составляют не менее 30 млрд рублей. И в 2011 году они не изменились. 2010 и 2011 годы были рекордными по вводу бюджетных объектов – такого количества детских садов и школ еще не вводилось в нашем городе. В программе АИП Комитета по строительству более 100 объектов на этот год. Среди них и медицинские учреждения, школы и детские сады, объекты культуры и безопасности.

Продолжается работа по развитию застроенных территорий. Мы прошли один из важнейших этапов – общественные слушания по проектам планировки. Хочу отметить, что над представленными проектами планировок трудились ведущие европейские архитекторы. В итоге мы получили не просто проекты реновации зданий, а проекты абсолютно новой, современной и комфортной среды проживания. Все территории спланированы так, что социальные объекты находятся внутри кварталов, транспортные потоки спланированы с учетом максимальной безопасности для пешеходов. Во всех кварталах предусмотрены общественные пространства и озеленение.

Постоянную работу ведет управление контроля и надзора в области долевого строительства. С начала года Комитет провел плановые выездные проверки 8 организаций. Всего на 2011 год в плане Комитета по строительству 14 таких проверок.

По программе ГЧП инвесторам предложено поучаствовать в строительстве двух детских садов и двух школ в г. Пушкине. Это наш первый, экспериментальный проект.

– **Как вы оцениваете петербургский строительный комплекс?**

– Я считаю, что петербургский строительный комплекс – один из лучших в стране. У нас в городе создана конкурент-

ная строительная среда, у нас высокое качество строительства, работают очень устойчивые компании. И если раньше Петербург строился как окно в Европу, то сегодня многие западные компании рассматривают наш город уже как окно в Россию. У нас на рынке, например, работает несколько финских и шведских строительных компаний. Причем они не просто строят дома, но еще и приносят с собой новые стандарты качества, управления строительной организацией.

– **Каким вам видится Петербург через 20 лет?**

– Сегодня мы на пороге той фазы, которую практически все крупные мегаполисы мира проходили в течение примерно лет сорока. Ее можно обозначить как «фаза модернизации». И нам необходимо ориентироваться на этот опыт. По сути, сегодняшняя тенденция – так называемое устойчивое развитие городов, которое в основном характеризуется задачами по повышению качества жизни. Это и вопросы транспортной доступности, и экология, и комфорт общественных пространств, и развитие креативных и общественных пространств. Разрастание городов в связи с увеличением количества проживающих, миграция людей в крупные мегаполисы за поиском работы – это сегодня общемировая тенденция. И мы можем использовать общемировой опыт, помня, однако, о наших особенностях. Например, в Петербурге есть историческая центральная часть, что накладывает определенные ограничения в развитии. Однако Петербургу необходимо развитие. Оно может происходить за счет реновации старых жилых кварталов и старых промышленных зон в городской среде. Можно и нужно проводить бережную реконструкцию центра города – анфилады дворов-колодцев в жутком состоянии не найдут своего места в будущем Петербурге.

Общество с ограниченной ответственностью

TPK

Свидетельство СРО №0046.03-2009-7814377908-с-131 от 25.01.2011 г



металлопрокат

шпунт

- шпунт Ларсена Л4
- шпунт Ларсена Л5
- шпунт Л5-УМ
- шпунт Arcelor
- шпунт HSP
- ПШС



- балка
- швеллер
- угол
- труба
- листовой прокат

строительные работы

- погружение шпунта Ларсена
- извлечение шпунта Ларсена
- земляные работы



грунтовые анкеры

- анкер MR-SR
- анкер MR-1
- анкер MR-2
- анкер MR-3
- анкер MR-4
- анкер МК-В



профнастил

- производство профнастила
- изготовление металлоконструкций



Санкт-Петербург, Богатырский пр., д.18, корп. 2, оф.205
(812) 329-8867, 324-9755, <http://www.tpk-stroy.ru>

Стройки работают Дюжина от «ЦДС»

Сейчас группа компаний «ЦДС» ведет активное строительство 12 жилых комплексов на территории Петербурга. «Строительный Еженедельник» проверил, как работают стройки «ЦДС». Выяснилось, что на всех стройках работы ведутся полным ходом, в 2 смены без выходных. ➔

Луначарского, 80

На севере города, между Гражданкой и Озерками, построен высотный 25-этажный жилой дом. Фасад дома выходит прямо на Муринский ручей и парк Сосновка. Дом сдан. Квартиры уже переданы владельцам. Завершились работы над эксплуатационной крышей паркинга, детской площадкой и площадкой отдыха. Территория комплекса благоустроена.

Гагарина, 14

Кирпично-монолитный 18-этажный дом со встроенным паркингом расположен в тихом, зеленом уголке престижного Московского района рядом с парком Победы. Жилой комплекс также введен в эксплуатацию. Работы по благоустройству территории на объекте завершены.

Гагарина, 18

Рядом с предыдущим домом ГК «ЦДС» ведет строительство еще одного нового кирпично-монолитного 18-этажного жилого дома с подземным охраняемым паркингом. Завершены работы на уровне 13-го этажа, кирпичная кладка – на уровне 7-го этажа. Ведутся внутренние работы по установке инженерных систем.

ЖК «Новое Мурино»

На территории, прилегающей к Калининскому району, рядом со станцией метро «Десяткино» ГК «ЦДС» ведется строительство первой очереди жилого квартала «Новое Мурино». Это проект комплексной застройки микрорайона с собственной инфраструктурой – помимо жилых домов будут построены новые школа, детские сады, спортивные сооружения и магазины. Проект включает в себя 13 жилых домов, спроектированных по концепции «полноценные квартиры небольшого метража», и состоит из 1-, 2- и 3-комнатных квартир

оптимизированных планировок.

Первая очередь – 5-подъездный 27-этажный жилой дом, рядом с которым строится полузаглубленный паркинг. На первых этажах разместятся помещения, предназначенные для коммерческого использования. Сейчас залиты ростверки всех 5 секций, закончена заливка стен подвала и стен 1-го этажа.

ЖК «Юнтоловский»

Два кирпично-монолитных 17-этажных дома (Юнтоловский, 29 и 30) строит ГК «ЦДС» в Приморском районе. Сейчас на объекте монолитные работы подошли к концу. На корпусе 29 окончены монолитные работы. Кирпичная кладка – на уровне 15-го этажа. На корпусе 30 монолитные работы также завершены. Кирпичная кладка – на уровне 17-го этажа. Завершены работы по устройству паркинга: заливка фундамента, перекрытий и стен. Ведутся работы по прокладке водопровода и канализации, а также отделочные работы, заливка полов, сантехнические работы, электромонтажные работы. Завершен монтаж лифтов.

ЖК «Северные Высоты»

Новый современный жилой комплекс «Северные высоты» будет располагаться на севере города, в перспективном месте – Бугры. Комплекс состоит из двух корпусов общей площадью 56 тыс. кв. м. Первые этажи займут помещения под коммерческое использование. Для автомобилей предусмотрен заглубленный крытый паркинг. Все квартиры в доме будут передаваться с полной чистовой отделкой.

Работа на объекте, так же как и на остальных стройках, идет полным ходом. Работают в полторы, а иногда и в две смены. На первом корпусе на секциях 1, 2, 3 монолит залит на уровне 5 этажей. На секциях 4, 5 – на уровне 3-го этажа. На втором корпусе идет начало работ по заливке фундамента. Планируется залить 1500-1800 куб. м бетона.

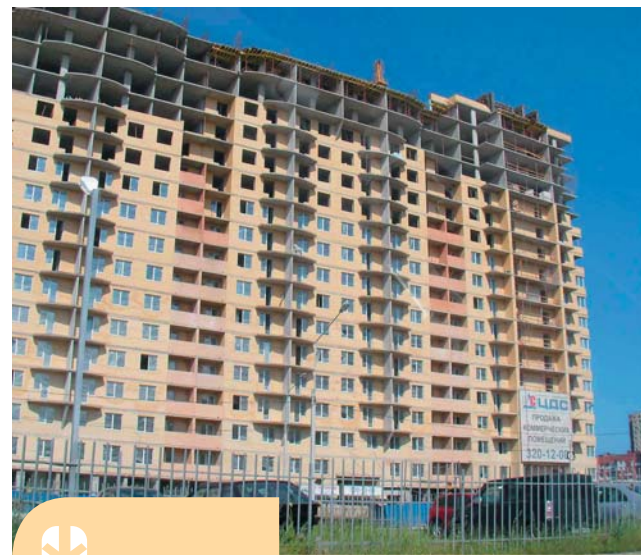
ЖК «Острова»

В активно развивающейся части Красносельского района, на пересечении Ленинского проспекта и проспекта Кузне-

цова, недалеко от берега Финского залива и Южно-Приморского парка возводится новый жилой комплекс «Острова». Комплекс состоит из трех 1-подъездных домов со встроенным подземным паркингом. Первый этаж займут помещения, предназначенные для размещения коммерческих объектов. В корпусе 7 и 8 завершена кирпичная кладка, в корпусе 9 завершены монолитные работы. Идет устройство наружных электросетей.

ЖК в г. Сестрорецке

Новый жилой комплекс, проектируемый ГК «ЦДС», будет расположен в престижном курортном месте – в центре города Сестрорецка, на пересечении Дубковского шоссе и улицы Токарева. Разноуровневый кирпично-монолитный жилой комплекс станет архитектурной доминантой города. Из квартир на верхних этажах будет открываться вид на Финский залив и озеро Сестрорецкий Разлив. 15 минут на автомобиле до Санкт-Петербурга, несколько минут до КАД. На объекте установлен забор. Идут работы по проектированию здания.



ЖК «Юнтоловский»



Строительство ЖК «Кантеле» в Репино



ЖК «Пулковский»



Строительство ЖК «Северные Высоты»



ЖК «Острова»



Строительство на пр. Гагарина, 18

В 2008-2009 годах появились масштабные проекты комплексного освоения территорий. На время кризиса многие проекты были приостановлены, однако в последние месяцы работы по ним возобновились.

Вячеслав Семененко, председатель Комитета по строительству

500 ТЫС. КВ. М

жилья в год собирается вводить группа «ЦДС»

ЖК «Парковый»

В зеленом, уютном и благоустроенном квартале, расположенном между трех парков, в зоне пешеходной доступности от станции метро «Площадь Мужества», началось строительство нового 2-подъездного кирпично-монолитного 25-этажного дома с подземным паркингом. Проект состоит из квартир небольших и средних метражей. На первом этаже расположены помещения для торговли и сферы обслуживания. Сейчас ведутся фундаментные работы.

ЖК «Золотой век», г. Пушкин

«Золотой век» – малоэтажный жилой комплекс (4-5-этажный) с уникальным расположением – рядом с Екатерининским парком с его знаменитыми жемчужинами: Большим и Александровским дворцами, Нижним и Верхним садом, «Залом на острове», Чесменской колонной, прудами и каналами. Работы на жилом комплексе комфорт-класса «Золотой век» идут полным ходом. Работы по устройству подземного паркинга будут окончены в августе 2011 года. Уже возведены стены подвала и первого этажа здания.

ЖК «Кантеле», пос. Репино

Поселок таунхаусов «Кантеле» располагается в престижном Курортном районе Санкт-Петербурга, в окружении соснового леса, на границе Репино и Солнечного, между Зеленогорским (верхним) и Приморским (нижним) шоссе, в 15 минутах ходьбы от ж/д станции «Репино». Поселок «Кантеле» полностью обеспечен внутренними коммуникациями: электричеством, холодной и горячей водой, телефонией, высокоскоростным Интернетом, спутниковым телевидением.

Поселок располагается на закрытой охраняемой территории, оборудованной системой круглосуточного видеонаблюдения. Его обслуживанием занимается собственная управляющая компания, работает торговый комплекс. Территория оборудована площадками для отдыха, занятий спортом, детских игр.

На данный момент в поселке таунхаусов комфорт-класса «Кантеле» готово 10 фундаментов. Кладка ведется на 5 таунхаусах. Готовится 6 мест под фундамент.


ЖК «Пулковский»

Жилой комплекс «Пулковский» возводится в Московском районе, недалеко от пересечения Пулковского шоссе и Дунайского проспекта, в современном, динамично развивающемся районе с хорошей инфраструктурой и удобным транспортным сообщением. В районе присутствует все, что необходимо для комфортной и динамичной жизни: большое количество торговых-развлекательных комплексов, спортивные сооружения, предприятия бытового обслуживания, детские учреждения. В то же время это зеленый, экологически чистый район с парками и скверами.

25-этажный кирпично-монолитный жилой комплекс «Пулковский» состоит из квартир преимущественно с планировками серии «БК-стандарт».

Земляные работы на объекте закончены. Началось устройство свайного поля. Стартовали работы по возведению нулевого цикла здания.

«ЦДС» замахнулся на полмиллиона

До конца года группа компаний «ЦДС» намерена приступить к реализации еще пяти крупных жилых комплексов в разных районах Петербурга. О том, как это удастся сделать, «Строительному Еженедельнику» рассказал генеральный директор группы компаний «ЦДС» Михаил Медведев. 



– Не так давно вы рассказали, что в течение пяти ближайших лет намерены довести объемы жилья, вводимого в эксплуатацию, до 500 тыс. кв. м в год. За счет чего вы добьетесь таких огромных цифр?

– Для этого у нас есть все условия – большой земельный банк, финансовые ресурсы и доверие покупателей. Сейчас рынок переживает стабильные времена – все развивается по предсказуемому сценарию, без потрясений. В целом опасений таких, какие были год или два назад, нет. Продажи растут, дома сдаются, строятся новые объекты. У нас на стадии проектирования и активного строительства находится 15 объектов общей площадью 3,5 млн кв. м, из них 4 – это проекты комплексного освоения территорий.

– Все новые проекты – это комплексное освоение территории. В чем преимущество этого подхода?

– Группа была одной из первых в Петербурге, кто начал отходить от уплотнительной застройки и осваивать новые земли. Раньше практически не было проектов комплексного освоения территорий, дома строились точечно, все мы помним так называемую уплотнительную застройку. Сейчас участки под строительство в сформированном квартале практически не осталось, поэтому проекты комплексного освоения территорий стали более привычны.

В реализации таких проектов для покупателей существует много положительных моментов, которые они оценили. Это и новая инженерия, и однородная социальная среда, и хорошая инфраструктура внутри комплекса: наличие, как правило, охраняемой территории, парковок, в том числе и подземных паркингов, детских и спортивных площадок; зачастую в таких комплек-

сах строятся школы и детские сады, что для будущих жильцов не менее актуально.

Хороший пример, на мой взгляд, – жилой квартал «Новое Мурино». Это проект комплексной застройки микрорайона с собственной инфраструктурой – помимо жилых домов здесь будут построены школа, детские сады, спортивные сооружения и магазины. Проект включает в себя 13 жилых домов, спроектированных как раз по концепции «БК-стандарт». Мы постарались учесть все необходимое для комфорта жителей квартала: с одной стороны – удобный въезд на КАД, станция метро «Девяткино» в 15 минутах ходьбы пешком, расположенные недалеко гипермаркеты (в общем, «цивилизация»), с другой – чистый воздух, обилие зелени, отсутствие промышленных предприятий рядом, и плюс к тому – горнолыжный курорт, находящийся в десяти минутах езды (то есть фактически все плюсы жизни за городом). Вот такой у нас получается «город в городе». То же самое можно сказать и о других наших проектах: мы везде отталкиваемся от конкретного места, учитываем его специфику и строим такие дома или целые кварталы, концепции которых только подчеркивают и развивают преимущества территории.

– В этом году вы говорили о том, что начнете новые проекты расскажите о них?

– Сейчас в планах группы, кроме уже реализуемых проектов в Мурино, Буграх, Девяткино, есть несколько интересных проектов как в ближайших пригородах Петербурга, например в Парголово, так и в городской черте, например недалеко от станции метро «Лесная».

– Сейчас многие застройщики заявляют о планах привлечения средств

через облигации, продажу акций. Вы не планируете такие шаги?

– Нет. Долговая нагрузка у нас относительно небольшая – около 1 млрд рублей, – и увеличивать ее мы не планируем. Что касается продажи акций через IPO, то это имеет смысл в случае желания выйти из бизнеса. У меня таких планов нет. Группа «ЦДС» – для нас это инструмент для строительства жилья, и смысла продавать этот инструмент я не вижу.

Вы всегда ориентировались строительство жилья на эконом-класс, но в последнее время у вас появились проекты и проекты комфорт-класса...

– Группа «ЦДС» одна из первых сформировала свой стандарт для жилья эконом-класса, который успешно реализует в своих проектах. Мы всегда делали акцент на строительство жилья эконом-класса, полагая, что эта стратегия дает возможность устоять в любые времена – и когда все благополучно, и когда, напротив, ситуация на рынке сложная. Каждый хочет жить в комфортном, безопасном, уютном доме, но далеко не у всех есть возможность платить за жилье огромные деньги. А в кризис многим пришлось вовсе отказаться от мечты о покупке квартиры. Появление «БК-стандарта» – полноценных квартир, в которых, однако, не нужно платить за лишние метры в коридоре или на балконе, – стало для них выходом из ситуации. Кроме того, «БК-стандарт», очевидно, впоследствии поможет решить и важную социальную проблему – расселение ветхого фонда. Пока ситуация в городе не критическая, но в скором времени множество зданий окажутся непригодными для проживания, и тогда остро встанет вопрос, куда переселять людей. Наши квартиры – реальная возможность переселить их в хорошее современное жилье, в удобные дома с развитой инфраструктурой.

В строительстве мы сторонники системного подхода: на наш взгляд, сегодня можно успешно работать на строительном рынке, только предлагая продуманные до мелочей проекты. А чтобы такие проекты появлялись, необходимо хорошо понимать, кто наши клиенты, чего они хотят, в чем нуждаются. Поэтому для разных аудиторий мы выбираем разные решения. Так, жилой комплекс бизнес-класса «Пулковский» на пересечении Пулковского шоссе и Дунайского проспекта – это предложение для деловых людей, которые часто находятся в разъездах и которым важна в том числе возможность одинаково быстро добраться из дома и до аэропорта, и до центра города. Поселок таунхаусов «Кантеле» в Репино – оптимальный вариант для тех, кто хочет получить одновременно и городской комфорт, и прелесть жизни за городом. Наконец, «Золотой век» в Пушкине – очень аристократичный проект для ценителей красивых, эстетически продуманных решений в организации пространства, которые при этом предъявляют высокие требования и к качеству жилья, и к атрибутам комфортной жизни.

В каждом случае мы имеем дело с продуманной концепцией, четкой привязкой к местоположению объекта, оптимальным сочетанием цены и качества жилья, не говоря уже об использовании при реализации всех проектов самых современных строительных технологий. Все это объединяет наши бренды, и пока мы руководствуемся этими общими принципами, наши проекты будут успешными.

НОВОСТИ

Недетские инвестиции в дошкольные учреждения

На переговорах о строительстве частных детских садов в Ленинградской области с ЗАО «КОРТА» достигнуты договоренности о предоставлении земельных участков для возведения социальных объектов в нескольких муниципальных образованиях.

Компания-инвестор готова построить 12 детских садов на территории области за три года. В ходе встречи обсуждены возможности такого строительства в Гатчине, Всеволожске, Кировске и некоторых других муниципальных образованиях. Последующее содержание и воспитание в новых детских садах готова осуществлять фирма ООО «Ани Скок».

Губернатор Ленинградской области Валерий Сердюков поддержал инициативу инвестора. Глава региона отметил, что правительству и муниципальным властям нужно создать все условия, чтобы частный капитал успешно решал вопросы социальной политики, создавая конкуренцию государственным учреждениям такого профиля. Тем более что частные детские сады востребованы, несмотря на достаточно высокий уровень родительской платы. «Если новые детские сады наряду со строительством дошкольных учреждений за счет бюджетных средств будут возводиться и на частные инвестиции, проблема дефицита мест будет решаться быстрее», – подчеркнул Валерий Сердюков.

За три года в регионе планируется построить 15 объектов дошкольного образования за счет бюджетных средств, от 140 до 280 мест каждый. В конце этого года будет введен в эксплуатацию новый детский сад в Тосно.

Проблема нехватки мест в детских садах сегодня достаточно остра – необходимо обеспечить местами более 6,5 тыс. детей. Наибольшая очередь в Гатчинском и Всеволожском районах. Пока в Ленинградской области работает всего 6 частных учреждений, оказывающих услуги по дошкольному образованию, присмотру и уходу за детьми дошкольного возраста: в Гатчине, в Сосновом Бору, в Тихвине, деревне Порошкино Всеволожского района. Во Всеволожске и поселке Воейково в коттеджах располагаются группы раннего развития численностью по 15-20 воспитанников.

По словам и.о. генерального директора ООО «Ани Скок» Людмилы Сорчик, в детских садах, построенных на инвестиционные средства, готовы предоставлять места малышам, которым не хватает мест в бюджетных учреждениях, и детям с ограниченными возможностями. По итогам совещания муниципальным образованиям поручено совместно с инвестором в течение месяца определиться с площадками для застройки. Также готовность построить 10 дошкольных учреждений на различное количество мест – от 100 до 280 – выразила Группа ЛСР. По одному детскому саду разместится в Волосовском, Кировском и Ломоносовском районах, три – во Всеволожском и четыре – в Гатчинском. Уже в сентябре 2012 года сады будут построены. Объемы финансирования проекта пока неизвестны, но, по предварительным подсчетам, стоимость одного метра составит 30 тыс. рублей. Компания возведет детские сады за свой счет, а затем в течение трех лет областной бюджет будет выплачивать компании понесенные расходы.

«В Петербурге основной тенденцией ближайших лет станет развитие города вширь»

О том, вышла ли отрасль из кризиса, и что мешает строителям выполнять свою основную функцию, «Строительному Еженедельнику» рассказал президент НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга», председатель Совета директоров холдинга Setl Group Максим Шубарев. ➔



– Можно ли говорить о том, что кризис закончился?

– Последствия кризиса, я думаю, мы будем наблюдать еще долгое время. Но это и неплохо. К примеру, одним из последствий кризиса является растущий профессионализм девелоперов, научных трудностями прошлых лет. Устойчивая стабильность на сегодняшнем рынке – также отголосок и следствие предыдущего спада. А в целом сегодняшняя ситуация развивается довольно благоприятно. Рынок заметно оживился. Застройщики активно выводят новые проекты, темпы и масштабы строительства достигли хорошего уровня. Если раньше многие эксперты прогнозировали провал в объемах ввода жилья из-за кризиса, то сейчас почти очевидно, что его не будет – спасибо активности застройщиков. Отделы продаж строительных компаний отмечают рост спроса на жилье. На рынке земли буквально ажиотаж: количество сделок по покупке земельных участков за последние полгода впечатляет. Крайне позитивный факт – бурное развитие ипотеки. Сейчас доля сделок с участием ипотечных кредитов вернулась на докризисный уровень и составляет в среднем 20-25%, в отдельных компаниях до 50%. Этому послужило и увеличение числа ипотечных программ, и рост доходов и стабильности населения, и снижение кредитных ставок. Думаю, отрасль выходит на новый этап развития, и сложившиеся в этом году тенденции явно подтверждают это.

А какие прогнозы можно дать на следующий год?

– Массовая скупка застройщиками земли выльется в новые проекты 2012-2013 годов. Поэтому объемы строительства не только не упадут, но и, возможно, вырастут. Скорее всего, будет повышаться и общее качество проектов на рынке: пре-

иной по масштабу и качеству уровень работы. Крупные проекты дают большую свободу решений и позволяют по-новому подойти к вопросам архитектуры, благоустройства, сопутствующей инфраструктуры. В частности, в рамках подобных проектов формируется важная тенденция к понижению высотности зданий, что для многих потребителей является безусловным плюсом. Повышается качество нового жилья (планировок, отделки, внешнего вида зданий, благоустройства прилегающих территорий). И если для девелопера такой подход – конкурентное преимущество, для Петербурга в целом это – возможность эволюции, качественного развития в сфере комфорта среды проживания людей.

– Что сегодня препятствует росту жилищного строительства?

– Одна из самых больших проблем для строительных компаний – бюрократизированность процедур согласования исходно-разрешительной документации. К примеру, в Санкт-Петербурге один проект согласовывается в среднем 2 года. А ведь до выхода на строительную площадку застройщик должен получить десятки, а то и сотни согласований. Задержка в их получении серьезно влияет на сроки и стоимость строительства. Очевидно, что нужно сокращать не только сроки согласований, но и число согласующих инстанций. Эта задача напрямую связана с внесением изменений в федеральное и региональное законодательство. Только если удастся решить ее, можно рассчитывать на устойчивое и поступательное развитие инвестиционно-строительного комплекса.

– Как руководитель одной из крупнейших саморегулируемых организаций, скажите, какими путями строительное сообщество может повлиять на данную ситуацию?

– Конкретно в нашей организации существует целое серьезное направление работы, нацеленное на решение данной проблемы. Мы ведем ее по нескольким направлениям. Во-первых, это решение общих проблем и задач на федеральном уровне, то есть работа по совершенствованию отраслевых законов. И, пожалуй, самую важную роль в качестве координационного центра здесь играет Национальное объединение строителей, призванное собирать всю информацию и в дальнейшем доводить ее до нужных инстанций в рамках взаимоотношений с федеральными госструктурами. Во-вторых, часть работы проводится на местах – это диалог с региональными госорганами и отраслевыми ведомствами, в рамках которого мы садимся за стол переговоров и доносим мнение профессионального сообщества до представителей власти. Саморегулируемые организации состоят из конкретных строительных компаний, поэтому к общим целям добавляются задачи, призванные лоббировать интересы членов саморегулируемых организаций. Надо сказать, что в Санкт-Петербурге руководители СРО постоянно контактируют с представителями правительства города, от которых зависит строительный процесс, и всегда получают отклик на предложение обсудить возникающие проблемы.

одолеет кризис, застройщики многому научились, начали более профессионально подходить к формированию предложения. На рынок будет выводиться все больше качественных, продуманных и интересных проектов. В условиях растущей конкуренции девелоперы будут вести гибкую ценовую политику. Думаю, объемы предложения и продаж на рынке пропорционально вырастут, в то время как цены, скорее всего, изменятся несущественно – в среднем по рынку увеличатся на 1-1,5% в месяц.

– Как Вы считаете, с чем будут связаны перспективы развития Петербурга в ближайшие годы?

– В Петербурге основной тенденцией ближайших лет станет развитие города вширь. Территории, прилегающие к границе города, активно застраиваются. Неудивительно, что вопрос о расширении административных границ города в последнее время поднимается все чаще. По сути это логично, поскольку прилегающие к городу проекты лишь формально находятся на территории области, а по инфраструктуре, архитектуре и транспортным коммуникациям тесно связаны с городом и фактически воспринимаются потребителем как его часть.

– Основная застройка пригородных территорий будет происходить за счет проектов комплексного освоения территорий?

– Конечно. Причем комплексное освоение территорий – задача непростая. Далеко не каждая компания в состоянии взяться за такой проект, это требует высокого профессионализма и финансовых возможностей. Однако те, кто в состоянии, неизбежно придут к таким проектам. К сожалению, дефицит свободных участков в городе не оставляет иных возможностей развиваться. Но это и стимулирует девелоперов выйти на

Глобальные проблемы большого города

Алена Филипова / Концепцию социально-экономического развития Петербурга до 2020 года на прошлой неделе за круглым столом обсудили главы городских комитетов, представители бизнеса и эксперты. ➔

Многоуровневая концепция, проект которой сначала был «чересчур технократичным» и «неамбициозным», а потом – «калькой с концепции развития английского Ливерпуля», и в этот раз вызвала неоднозначную реакцию у участников обсуждения.

Цель превратить Петербург в центр инновационной промышленности обозначил Евгений Елин, председатель Комитета экономического развития, промышленной политики и торговли.

Он отметил, что с 2000 года доля Петербурга в общем объеме экономики РФ увеличилась на 25% и составляет сейчас порядка 4-4,5%, также выросла и доля промышленности в экономике города.

Между тем, Вячеслав Семененко, председатель Комитета по строительству, заявил, что необходимо перестать говорить на тему промышленности в центре города. «Нет такого понятия. Есть современная промышленность в современных промышленных зонах, удобных с транспортной точки зрения, с современной логистикой. Промышленность, которая в разрушенных цехах производит инновационный продукт, я себе плохо представляю», – заявил он.

Новые горизонты

Вячеслав Семененко отметил, что рынок недвижимости города перешел на новый этап. «Этап развития рынка недвижимости у Петербурга сейчас очень интересный. Мы немного восполнили дефицит основных направлений: торговой недвижимости, жилья, построили офисные центры, гостиницы. Следующий этап будет сложнее. Пятен под точечную застройку практически не осталось, необходимо заниматься комплексными проектами, превентивно развивая инфраструктуру», – заявил господин Семененко. Он отметил, что все «вкусные» проекты закончились, и город нуждается в длинных и качественно новых инвестициях.

Однако, по словам Вячеслава Семененко, вместо того чтобы привлекать инвести-



ции и заниматься развитием, мы устраиваем конфликтные ситуации, так как не договорились, что такое хорошо и что такое плохо. «Городу не хватает инвестиций и живых денег, чтобы содержать в приличном состоянии старый центр», – заявил он.

Александр Бобков, исполнительный директор ЗАО «ОДЦ «Охта», предложил развивать в Петербурге большие деловые зоны, как в Лондоне и Париже. Иллюстрацией удачного старта этой идеи станет 500-метровый «Лахта-центр», согласования по проекту которого копия планирует получить к осени текущего года.

По словам господина Бобкова, объект Газпрома на Лахте станет не только центром притяжения деловой активности, но и потянет за собой развитие социальной инфраструктуры, а также улучшит транспортную ситуацию, взяв на себя часть потоков, которые устремлены в центр.

Приманка для инвесторов

Чиновники Смольного уверены, что механизмы ГЧП и снятие административных барьеров помогут Петербургу привлечь инвесторов. Город в частности заявил о го-

товности соинвестировать сложные девелоперские проекты.

«Если частная инвестиция идет на сложный проект, и экономика «не бьется», то город, если он в этом заинтересован, должен создать экономически приемлемые условия, то есть механизм соинвестирования. Это касается и реновации жилых массивов, и промышленных поясов, и так называемых серых пятен внутри массивов», – пояснил Вячеслав Семененко.

Администрация планирует брать пример по организации административных процедур со стран Балтийского моря, с которыми Петербург конкурирует за инвестиции.

Алексей Чичканов, председатель Комитета по инвестициям и стратегическим проектам, заявил, что снятие административных барьеров поможет привлечь «драйверов роста». Ведь даже те проекты, которые признаны городом стратегическими, по его словам, сталкиваются с проблемами во взаимоотношениях с чиновниками.

«Что с этим делать – пока сказать сложно», – пояснил господин Чичканов. Однако работать в этом направлении, по его словам, администрация планирует, начав проводить предмониторинг принимаемых законов.

Глава КИСП также отметил, что человеческие, земельные и транспортные ресурсы у города ограничены, поэтому относиться к инвестициям необходимо избирательно.

Глобальное будущее

Петербург, по словам Евгения Елина, причислен к глобальным городам мира. Одним из важных индикаторов глобализации города стало появление большого количества консалтинговых компаний, финансовых институтов, рекламных и юридических фирм. Это свидетельствует о том, что у бизнеса и города есть деньги.

Петербург, по его словам, начал формироваться как крупный международный хаб.

Глава КЭРППИТ отметил, что приоритетами социально-экономического развития Петербурга в среднесрочной перспективе должны стать здравоохранение, транспортная инфраструктура, формирование культурных очагов и эффективная организация городского пространства.

Поддержал он и идею строительства доходных домов, спрос на проживание в которых, по его словам, возрастет в связи с введением новых условий промсборки. Автозаводы Петербурга должны будут набрать порядка 5 тыс. новых сотрудников, поэтому остро встанет проблема расселения новых кадров, и разрешить ситуацию поможет доходная недвижимость, проблеме развития которой городу необходимо решить в ближайшее время.

Алексей Чичканов предложил сосредоточиться на развитии тех бизнесов, которые дают максимальную прибавочную стоимость. «Городу нужны высокотехнологичные производства, а следовательно, и грамотные специалисты, для привлечения которых необходимо убрать административные барьеры, создать оптимальную бизнес-среду, а так же комфортные условия для работы, проживания и досуга», – заявил господин Чичканов.

Что из заявленных идей воплотится в жизнь, решится с приходом нового губернатора, на утверждение которому лягут на стол наработки концепции, сделанные главами комитетов.

цифра

на 25%

выросла доля Петербурга в общем объеме экономики России

NORTH-WESTERN BUILDING CORPORATION
СЕВЕРО-ЗАПАДНАЯ
СТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ
Основана в 1995 году



Никитинская усадьба

С Днем строителя!

Сегодня на территории Санкт-Петербурга строительная отрасль развернула масштабную программу жилого строительства: город все больше обрастает домами-гигантами, не оставляя надежды на развитие комфортной городской среды, соразмерной человеку. В настоящий момент необходима поддержка государством всех рыночных процессов в строительстве, особенно в сфере малоэтажного строительства, где работают в основном малые и средние предприятия. Несбалансированность градостроительных регламентов, неопределенность порядка регулирования вопросов застройки на территории Санкт-Петербурга, слаборазвитая инженерная инфраструктура и транспортное сообщение, долгие процедуры согласования строительных проектов – основные проблемы, которые тормозят развитие малоэтажной застройки. Помощь необходима и муниципальным советам, которые заинтересованы в комплексном развитии малоэтажного строительства на своей территории и в создании комфортной городской среды.

В этот важный момент хочется пожелать не только производителям, но и всем участникам инвестиционно-строительной деятельности, координируя свои действия, стремиться к гармонии в создании качественного жилья и в развитии Санкт-Петербурга на благо его жителей. Здоровья, благополучия, упорства и достижения поставленных целей при реализации новых интересных проектов!

Генеральный директор
Северо-Западной строительной корпорации
Михаил Викторович Голубев

Санкт-Петербург
8 августа 2011 г.

(812) 498-32-47/48 www.szsk.spb.ru



«С приходом нового губернатора ситуация изменится довольно значительно»

Фото: Владимир Тилес



В канун Дня строителя газета «Строительный Еженедельник» обратилась к читателям с вопросом: «Какая главная проблема сегодня стоит перед строительной отраслью?»

Дмитрий Кунис, президент генподрядной компании СТЕР:

– Низкая инвестиционная активность, которая прослеживается не только на строительном рынке, но и в других отраслях. Ее причинами являются страновые риски и отсутствие дешевых денег. Все это отражается на низком спросе на российскую продукцию и услуги.

Алексей Шаскольский, заместитель руководителя департамента оценки Института проблем предпринимательства:

– Главная проблема в том, что не все еще пришли к пониманию: надо строить не то, что можно, а то, что нужно. Сохраняется постулат: если нельзя, но очень хочется, то можно.

Шамиль Юмакаев, директор по экономике ЗАО «Геострой»:

– Сложность сегодняшней ситуации в том, что сейчас очень нестабильны цены на стройматериалы (цемент, бетон, арматура и пр.) и энергоресурсы. Возникший дефицит и перебой с поставками стройматериалов сильно влияют на стоимость и сроки исполнения строительных проектов. В контракте закладывается цена, действующая на момент подписания договора, а в период исполнения стоимость основных материалов резко увеличивается, себестоимость работ возрастает настолько, что порой не покрывается заложенной в контракте прибылью. Цены на жилье растут не так быстро, как цена составляющих – стройматериалов и энергоресурсов. В результате компании, участвующие в работе по контракту, терпят значительные убытки. Виной всему этому нестабильность и непрогнозируемость рынков стройматериалов и энергоресурсов.

Вячеслав Заренков, председатель совета директоров группы компаний «Эталон»:

– Самая главная проблема, которая стоит сегодня перед строительной отраслью, – отставание строительства дорог и социаль-

ных объектов от темпов возведения жилья. В настоящее время компании реализуют масштабные проекты, рассчитанные на тысячи человек. И для их комфортного проживания необходимо наличие развитой социальной и транспортной инфраструктуры. Нужно, чтобы строительство жилья и инфраструктуры велось хотя бы параллельно, но лучше, если эти объекты будут строиться опережающими темпами.

Владислав Николаев, старший консультант отдела стратегического консалтинга компании Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге:

– К основным проблемам, кающимся всех сегментов недвижимости, можно отнести: недостаточно прозрачные правила игры (отмена уже выданных разрешений на строительство, недостаточно прозрачные, особенно для иностранных девелоперов, процедуры согласования); серьезные ограничения по реконструкции и строи-

Устаревшие учебные программы и материально-техническая база, отсутствие квалифицированных преподавателей – все это в значительной мере тормозит развитие отрасли

тельству в центральных районах города, которые существенно осложняют реализацию проектов, увеличивают их период реализации и зачастую делают проекты экономически неэффективными.

Евгений Богданов, член совета директоров Jukka TikkanenOY:

– На мой взгляд, сложностей у строителей сегодня много, но я бы выделил две основные: финансирование и проблемы со сроками по инвестиционным договорам по аренде земли. Денег нет – многие компании значительно потратились в кризис, при этом так сильно рекламируемое банками проектное финансирование строительных проектов по факту не работает, полу-

чить кредит по ставке ниже 10% для многих нереально, а 214-ФЗ не позволяет перераспределять финансовые потоки между различными проектами одной компании. Отсутствие денег не позволяет динамично развиваться. Что касается сроков по аренде, многие проекты в кризис были остановлены, а сейчас разморожены, при этом сроки, указанные в инвестиционных договорах, истекают, думаю, это в скором времени станет массовой проблемой для строителей и решать ее они будут по-разному.

Денис Вястрик, руководитель компании «Тареал», выступающей инвестором жилого района «Ванино» в Ленобласти:

– Отрасль остро нуждается в модернизации. Почти полностью отсутствуют качественные панельные технологии. Сметы и процедуры проектирования, которые привычны с советского времени, неудобны, тяжелы для понимания исполнителями.

К примеру, производятся в основном бетонные ливневые колодцы, тогда как пластиковые гораздо дешевле (в мире) и удобнее в монтаже. Куплено большое количество современных немецких бетоноформовочных заводов, но на них производят старую продукцию, новые виды рынок не принял, соответственно, ее не производят.

Николай Вечер, вице-президент Гильдии управляющих и девелоперов, директор GVA Sawyer Санкт-Петербург:

– Основных моментов, вызывающих некоторую настороженность, два. Первый – локальный. Как мы все уже убедились на печальном опыте других регионов, новый руководитель региона форми-

рует совершенно новые правила игры на строительном рынке, зачастую делая это без оглядки на уже сложившуюся систему отношений. Думаю, что с приходом нового губернатора ситуация изменится довольно значительно. Второй момент – общеэкономический. Изучение данных Росстата за первое полугодие 2011 года наталкивает на не совсем приятное открытие: объем производства стройматериалов растет, а объемы вводимых площадей падают. Как объяснить такой парадокс, никто не может сказать.

Анна Молчанова, заместитель исполнительного директора Национального кровельного союза:

– Проблема острого дефицита квалифицированных кадров и отсутствие нормативной базы, которая отражала бы все современные технологические достижения. Попыткам реформировать нормативную базу, которые идут давно, но, к сожалению, пока почти безуспешно, уделяется немалое внимание и государством, и общественными профессиональными организациями. Про образование же вспоминают крайне редко.

За последние 20 лет на российском кровельном рынке сложилась парадоксальная ситуация: появилось множество прогрессивных материалов и технологий, но рабочих, умеющих с ними работать, не готовят в профессиональных учебных заведениях. Устаревшие учебные программы и материально-техническая база, отсутствие квалифицированных преподавателей – все это в значительной мере тормозит развитие отрасли.

Федор Туркин, генеральный директор ЗАО «РосСтройИнвест»:

– В России остро стоит вопрос о доступном жилье. Чтобы решить эту проблему, строительной отрасли необходимо увеличивать объемы производства, в частности для Петербурга количество построенного жилья должно быть не меньше 4 млн кв. м в год. Естественно, при таких объемах строительства нам необходимо иметь четкое представление о доступных территориях, инженерных коммуникациях и социальной инфраструктуре, поскольку ясность в основных вопросах даст возможность прогнозировать будущую себестоимость квартир.

Елена Агаркова, генеральный директор ООО «ИСТОК»:

– Проблема состоит в том, что мало высококвалифицированных специалистов. Эта тенденция характерна как для городского строительства, так и для пригородного – проблемы здесь общие. Рынок труда исчерпал свои возможности. А если учесть, что пригородным строительством в основном занимаются те же компании, которые строят и в самом Петербурге, то сложности с подбором кадров для города, так и для пригорода становятся основной головной болью руководства таких компаний. Тем более во многих случаях на них же в основном ложится и эксплуатация загородного жилья.

Анатолий Соболев, генеральный директор строительной компании «Империал»:

– Один из ключевых вопросов рынка – это, безусловно, высокие банковские ставки по кредитам и отсутствие должного взаимодействия между государством и бизнесом. Как на уровне принятия законопроектов, так и практической поддержки инвестиционной деятельности. Ситуация вроде бы понемногу, но начинает меняться, однако темпы, которыми происходят эти изменения, удручают.

Дмитрий Брызгалин: «Покупатели стали более требовательны к качеству...»

Кризисные явления в строительной отрасли постепенно сходят на нет. Однако пока платежеспособный спрос восстановился не полностью. Тем не менее на рынке появляются новые игроки. Так, весной этого года об амбициозных планах заявила группа компаний «Город». О том, как он видит ситуацию на строительном рынке города, корреспонденту «Строительного Еженедельника» рассказал генеральный директор ГК «Город» Дмитрий Брызгалин. ➔

– Как Вы считаете, каковы перспективы возврата рынка жилья на докризисный уровень?

– С начала 2011 года покупательский спрос на петербургском рынке жилья заметно вырос. Уже в конце 2010 – начале 2011 годов вновь появился инвестиционный спрос, доля которого в эконом-классе на сегодняшний день достигает более 10%. Замечу, что в период финансового кризиса такие сделки были единичными.

– С чем, по-вашему, связана положительная динамика спроса?

– Дело в том, что в условиях снижения процентной ставки по банковским вкладам вложения в недвижимость вновь стали привлекательным инвестиционным инструментом. Сегодня жилье приобретает не только для собственного проживания, но и для сдачи в долгосрочную аренду или для последующей перепродажи. Такой способ вложения денег считается нормальной мировой практикой. Инвестиционная привлекательность недвижимости объясняется доступным ценовым порогом для частных инвесторов и высокой ликвидностью типовых проектов.

О постепенном восстановлении петербургского рынка жилья свидетельствует и то, что в первом полугодии 2011 года в продажу вышло сразу несколько круп-

ных объектов в различных районах города. Так, в апреле 2011 года ГК «Город» открыла продажи в первой очереди жилого комплекса «Ленинский парк» площадью 170 тыс. кв. м в Красносельском районе. Первые 100 квартир были реализованы всего за месяц, и с 1 июня мы повысили цены.

– Чем обусловлено повышение цен?

– С начала этого года цены на строящееся жилье подняли большинство девелоперов на 5-8%. Объемы продаж постепенно растут во всех сегментах недвижимости, но наиболее ощутимый рост продаж за последние полгода наблюдался в сегменте массового жилья. Это обусловлено в первую очередь отложенным спросом, сформировавшимся в период кризиса, а также возобновлением банковских ипотечных программ и снижением ставок по кредитам, что позволяет застройщикам существенно увеличить продажи. Показательно, что по текущим результатам продаж в ЖК «Ленинский парк» около половины сделок заключается с привлечением ипотечного кредита, предоставляемого банком-партнером «Фининвест» – от 12% годовых с минимальным первоначальным взносом от 10% стоимости жилья. Так, по текущим результатам продаж в ЖК «Ленинский парк» половину сделок составляют именно ипотечные кредиты.

– Получается, ипотечные программы, предлагаемые на посткризисном пространстве, направлены на стимулирование спроса. Насколько это решение эффективно?

– На самом деле платежеспособный покупательский спрос еще не восстановился в полной мере. Ситуация такова, что доходы большинства населения, на которое ориентирован массовый сегмент жилья, снизились по сравнению с докризисным периодом. Многие застройщики на посткризисном рынке были вынуждены провести реконцепцию своих объектов. Прежде всего это касается удешевления затрат на строительные и отделочные материалы (лифты, стеклопакеты, материалы отделки мест общего пользования, элементы благоустройства территории).

Тем не менее покупатели стали более требовательными к набору и качеству инфраструктуры в жилом комплексе. Они хотят иметь все необходимое для комфортной жизни, но вместе с тем не готовы платить за ненужные излишки девелоперов. Клиенты стали предъявлять повышенные требования к архитектуре, придомовой территории, транспортной доступности – должно быть все необходимое, но без лишних опций, которые удорожают и без того высокую стоимость жилья. Поэтому мы предлагаем жилье комфорт-класса, которое пользуется большим спросом, но по цене «эконом». Мы не жертвуем качеством. Скорее, наоборот, делаем ставку именно на его улучшение.

– То есть речь идет о том, что в жилом комплексе предусмотрены дополнительные условия для комфортабельного проживания?

– Именно так. Во-первых, мы строим кирпично-монолитные дома с большим выбором планировок, отвечающих современным требованиям комфорта. В домах предусмотрена улучшенная отделка парадных и холлов и колясочные в каждом подъезде. Корпуса располагаются на благоустроенной охраняемой территории с детскими и спортивными площадками. Предусмотрен подземный отапливаемый паркинг, из которого можно подняться в лифте прямо на свой этаж. На первых этажах комплекса – встроенные коммерческие помещения под магазины шаговой доступности, аптеки, парикмахерские и отделения банков.

В то же время структура спроса на сегодняшний день такова, что наибольшей популярностью в жилых проектах эконом- и комфорт-классов по-прежнему пользуются бюджетные предложения: студии

и однокомнатные квартиры, и мы должны это учитывать.

– Какова же доля однокомнатных квартир и квартир-студий в вашем проекте?

– В комплексе «Ленинский парк» около 70% однокомнатных квартир различной планировки и различного метража, более 20% двухкомнатных, а остальное приходится на трехкомнатные и студии. Кстати, есть и двухуровневые квартиры больших метражей на верхних этажах, из окон которых открываются панорамные виды на Финский залив. Они уже практически все проданы.

– В последнее время застройщики все чаще предлагают квартиры с отделкой, действительно ли это востребовано?

– В нашем жилом комплексе предлагаются квартиры как с отделкой, так и без нее. До кризиса подавляющее число застройщиков ограничивалось квартирами «со свободными планировками» – такой вариант сдачи гораздо быстрее и проще. Сегодня новостройки с отделкой составляют около 20% от общего числа предложений на рынке в эконом-классе.

– А как обстоят дела с транспортной доступностью?

– До комплекса можно добраться за 10 минут на любом наземном транспорте от ближайших станций метро: «Проспект Ветеранов» или «Ленинский проспект». В перспективах развития метрополитена недалеко от комплекса запланировано открытие станции метро «Казаковская». Замечу, что Красносельский район в последнее время активно развивается в плане транспортной и социальной инфраструктуры, вокруг много зеленых парков, но, самое главное, рядом побережье Финского залива.

– Какие объекты в ближайшее время вы собираетесь выводить в продажу?

– В этом году мы начнем реализацию еще одного проекта – ЖК «Прибалтийский», рассчитанного на 130 тыс. кв. м, который расположен недалеко от «Ленинского парка». Об открытии продаж квартир в этом комплексе планируем объявить осенью.

Наш выбор обусловлен тем, что сегмент массового жилья быстрее остальных восстанавливается после кризиса. Жилье в эконом- и комфорт-классах будет востребовано всегда, и наша задача как девелоперов – создавать проекты, отвечающие современным требованиям качества и комфорта, в то же время доступные большому количеству людей.



Жилой комплекс «Ленинский парк»

Парадоксы «Северной долины»



Николай Волков / Ударные темпы, с которыми чуть больше чем за год на севере Петербурга появился новый благоустроенный микрорайон, удивили многих. О том, с чем пришлось столкнуться при строительстве «Северной долины», «Строительному Еженедельнику» рассказал главный строитель комплекса, генеральный директор ООО «Строительное управление – ГС» Евгений Блюмкин. ➔

– Как удалось за такое короткое время отстроить целый район?

– Мы построили 195 тыс. кв. м – это почти 3800 квартир. Первый бетон мы залили на первый этаж 26 февраля 2010 года. В марте 2011-го мы все эти дома сдали. Сейчас строим еще три дома на 84 тыс. кв. м. Почему? Первое – собран коллектив профессионалов. Это и заказчик, который обеспечил и проектную документацию, и подготовку производства, и, самое главное, финансирование.

Чтобы в срок сдать дома, мы должны были лить 4-5 этажей в месяц. В любое время года. Фактически в среднем в месяц мы строили по 4,2 этажа. Поэтому получилось, что монолит у нас стал локомотивом, первый вагон – отделочники, дальше сантехники и т. д. Локомотив должен идти с одной скоростью, соответственно, вагоны тоже должны идти с такой же скоростью. И эту систему нам удалось создать. Конечно, сбои были, но на сегодняшний день все субподрядные организации, которые у нас работают, действуют по этому правилу. И все это благодаря выстроенной производственной системе. Мы взяли за основу и внедрили производственную систему «Тойота» – это апробированная система оптимизации производственных процессов, матрица методов, подходов и решений, которые мы адаптировали к конкретным условиям и специфике отрасли. Суть и смысл ее просты – это оперативный контроль, минимизация затрат, комплекс мероприятий, которые позволяют выявлять резервы совершенствования производственных процессов и добиваться высокой эффективности управленческих решений. Важную роль в этой технологии играет система визуального контроля, которая помогает выявлять слабые места и устранять их.

– На качестве такие скорости не отражаются?

– Нет. Заливается все при определенной температуре и столько-то времени мы должны монолит прогреть, чтобы он

схватился. Соответственно, сделали график, дошли до каждой стены – когда и что должны заливать. Нужно не просто залить 20 кубов, построить конкретные стены. Поэтому доходили до всего, до каждой мелочи. Я благодарен нашим инженерно-техническим работникам, которые были нацелены на эту задачу.

– Мне рассказывали: когда в прошлом году сдавали «Славянку», для того чтобы сделать отделку, группе компаний «Балтрос» пришлось набирать отделочников со всего города.

– Это правда. На сегодняшний день чаще всего жилье сдается без отделки. С отделкой сдается только бюджетное строительство, а это мелочи. В итоге в городе отделочников очень мало. Нам тоже пришлось собирать трудоспособные бригады.

– Насколько сейчас остра проблема с рабочими кадрами?

– Очень остра. Специалисты-каменщики – очень дефицитная специальность. Для того чтобы стать каменщиком, должна быть система профтехобразования. А она ушла. В итоге обучение у нас происходит непосредственно на объектах. А раньше люди приходили, зная хотя бы азы какие-то. А сейчас пока человек от подсобного рабочего дойдет до высококвалифицированного каменщика, проходит лет 5. И так практически любая специальность.

– То есть вводить 4,5 млн в год, как хотят власти, нереально, у нас просто рабочих не хватит?

– Это нереально сегодня. Мы на следующий год закладываем перечень домов – 420 тыс. кв. м, увеличиваем практически в два раза. Я посчитал, нам понадобится около 4 тыс. монолитчиков, примерно столько же каменщиков. Вот уже 10 тыс. Собрать такое количество людей, создать взаимосвязь – это серьезная работа. Мы собираемся строить Юнтолово, 110 тыс. кв. м – это еще около 3 тыс. человек.

– Перекупать бригады пытались?

– Здесь, на площадке, я поставил одно условие: если я узнаю, что кто-то из одной фирмы переманил к себе людей из другой организации, эта фирма здесь работать не будет. Потому что если это допустить – будет свара. Каждая организация должна организовывать внутри себя. Был такой момент, когда попытка в одной организации была. Но это я пресек на корню.

– При таких темпах и объемах, возможно, есть смысл создания своего крупного строительного треста?

– Укрупнение в трест – это очень неплохая вещь, но для этого нужно понимать форму треста. Начиная от башенных кранов, своего производства; а трест ради того, чтобы набрать отделочников, увеличивает только накладные расходы организации. Если же мы создаем свое производство и механизацию, тогда накладные расходы снизятся из-за низкой себестоимости составляющих. Тогда экономически это выгодно. При отсутствии этих составляющих создавать трест бессмысленно.

– Планы по созданию своего производства, механизации есть?

– Сейчас этот вопрос в стадии рассмотрения. Сейчас идут подсчеты, рассматриваются варианты.

– До кризиса, я помню, было желание.

– До кризиса было желание даже построить свои заводы. Но наступил кризис, цены на материалы резко упали, соответственно, необходимость в этом отпала.

Сейчас рынок заработал, и вопрос этот встал вновь. Не стоит вопрос о строительстве, а о покупке. В ближайшие 2-3 месяца стратегическое решение будет принято.

– Насколько увеличилась стоимость работ?

– У нас на сегодня резко возросла цена бетона. Из-за того, что за месяц чуть ли не на тысячу рублей выросла цена цемента. А что случилось? Конкуренции нет. Все находится в руках трех-четырех компаний. Спрос-то не вырос, он остался на прежнем уровне. Где наши антимонопольные службы? Поэтому, естественно, растет стоимость материала, ничего не сделаешь, жилье дорожает.

– Производители бетона говорят, что в кризис слишком сильно упали цены, сейчас потихоньку восстанавливаются.

– А если восстановятся до 6 тыс. рублей за тонну, как до кризиса, то ни о каком доступном жилье говорить нельзя будет. А у государства и у нас стоит такая задача – чтобы люди могли покупать жилье.

досье

Евгений Блюмкин, генеральный директор ООО «Строительное управление – ГС»

Полковник запаса Евгений Львович Блюмкин родился 7 февраля 1958 года в г. Витебске Белорусской ССР. В 1975 году поступил в Ленинградское высшее военное строительное училище, которое закончил по специальности «инженер-строитель». После окончания училища строил спецобъекты и объекты социального назначения в городах: Улан-Удэ-40, Борзе, Нижний Уденск, Петровский завод, Иркутск. В Забайкальском военном округе прослужил 10 лет. В 1990 году был переведен в строительное управление Ленинградского военного округа, где работал инженером производственного от-

дела строительного управления и начальником отдела комплектации строительного управления ЛенВО. В 1996 году был назначен заместителем председателя рабочей комиссии по приему в эксплуатацию строящегося завода 211 КЖБИ. В 1997 году после приемки завода в эксплуатацию приказом МО РФ был назначен первым заместителем директора завода – главным инженером 211 КЖБИ. За время работы в должности главного инженера производство увеличено на тех же площадях: газобетона – в 3 раза, крупнопанельного домостроения – в 1,5 раза. На заводе работало 1100 человек. Предприятие вошло в список 100 лучших предприятий строительного комплекса России.

В 2008 году поступил на работу в ООО «Главстрой-СПб» для организации деятельности генподрядной компании «СУ-ГС».

В 2009 году назначен генеральным директором компании «СУ-ГС», которая в настоящий момент активно строит проект-миллионник «Северная долина».

Награды и поощрения:

- звание «Почетный строитель Российской Федерации»;
- 2007 год – награжден орденом Почета России;
- 2010 год – благодарность ООО «Главстрой-СПб» за значительный вклад в разработку и реализацию основных направлений деятельности ООО «Строительное управление – ГС», за профессионализм и инициативу в работе (с занесением в трудовую книжку).



2-я очередь строительства «Северной долины» идет к завершению



Достраивается первый детский сад жилого района «Северная долина»



Построены четыре детские площадки



Непроданные остатки

Николай Волков / В настоящий момент доля непроданных квартир в уже сданных домах составляет 10-15%. ➔

Сегодня к моменту сдачи дома остается существенно больше непроданных квартир, чем несколько лет назад. Чаще всего это не очень ликвидные квартиры, но есть и те, которые застройщик специально придерживает, чтобы после сдачи дома продать их с максимальной маржой.

«Средний показатель по нераспроданным остаткам квартир после сдачи объекта в качественных проектах находится на уровне 10-12% (например, таковы были показатели на момент сдачи проектов компании Setl City – «Столица» и Nord). Уникальным объектом можно назвать проект «Северная долина», в котором этот показатель составил 1-2% на момент сдачи», – говорит Олег Пашин, генеральный директор ООО «ЦРП «Петербургская недвижимость». «В наших сданных в 2010 году объектах остатков не так уж и много. Из 5 сданных объектов предложение есть только в двух, один из них – в Выборге, там доля квартир в продаже порядка 20%. Это обусловлено не только и не столько особенностями выборгского рынка, сколько тем, что мы намеренно до последнего момента придерживали продажи в одном из двух корпусов жилого комплекса. В единственном из введенных в эксплуатацию в 2010 году петербургских объектов непроданным и осталось порядка 3-4% квартир», – рассказывает Александр Лелин, генеральный директор ЗАО «Ленстройтрест».

Как говорят участники рынка, остатки есть практически в каждом доме. Как правило, это большие 1-комнатные квартиры площадью 45 кв. м и более, большие 2-ком-

натные квартиры площадью 80 кв. м и более и 3-комнатные квартиры площадью от 100 кв. м. Также остаются квартиры неудачных планировок, и те, где мало полезной площади. Например, квартиры с длинными коридорами. Остаются квартиры на 2-м этаже, если 1-й этаж нежилой, – неизвестно, что будет размещено в нежилом помещении под ними. «Хуже продаются квартиры на первых этажах или те, в которых не предусмотрены балконы и лоджии. Мо-

Даже в самые благополучные времена после сдачи любого дома, за редким исключением, оставались непроданные квартиры

гут оставаться квартиры, имеющие неудачные видовые характеристики», – считает Наталья Агрэ, директор по маркетингу и продажам компании KVS. «Обычно нераспроданными остаются квартиры больших площадей, часто двухуровневые. Они дольше находят своего покупателя, к тому же клиенты предпочитают посмотреть на такие квартиры «живьем», а не на их бумажную планировку. Иногда случаются нестандартные ситуации. Например, в доме компании ЛЭК на Варшавской улице, 19, корпус 5, на первых этажах планировалась коммерческая недвижимость, однако затем там была проведена перепланировка и появились новые объемы жилой недвижимости», – рассказывает Александр Коваленко, заместитель генерального директора

«НДВ СПб» (компания – эксклюзивный продавец квартир ЛЭК).

КОТ увеличил объемы остатков

«Сегодня к моменту сдачи дома остается существенно больше непроданных квартир, чем несколько лет назад», – говорит Илья Логинов, директор по продажам компании «Мир недвижимости». По мнению эксперта,

это связано с несколькими обстоятельствами. «Во-первых, появилось много проектов комплексной застройки, в рамках которых продавать приходится большие объемы жилья, запуская одну очередь строительства за другой. Такие объемы предложения в одной локации «переварить» рынку значительно сложнее. Цены на готовые квартиры в таких кварталах, как правило, незначительно отличаются от стоимости квартир на начальных стадиях строительства в объектах точечной застройки. Во-вторых, предложение смещается на окраины, где спрос по определению меньше. Покупатели стремятся приобретать квартиры в обжитых районах и только в случае отсутствия предложения в рамках заданного бюджета перебираются на окраины», – уверен он.

Придержать товар

Кроме того, ряд застройщиков, у которых есть деньги на стройку, со старта сознательно ставят достаточно высокие цены, для того чтобы основные продажи начались, когда дом уже сдан. «В нашей компании продажа квартир начинается на этапе активного строительства объекта, когда кирпичная кладка достигает примерно половины дома. Завершаются продажи через 6-9 месяцев после ввода объекта в эксплуатацию. По нашему опыту могу сказать, что это оптимальный вариант. Покупатели квартир в домах комфорт-класса предпочитают видеть ту квартиру, которую покупают, или аналогичную на другом этаже», – сообщает Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест». С ним согласен Лев Гниденко, генеральный директор ЗАО «Ойкумена»: «Конечно, некоторая часть ликвидных квартир бронируется до сдачи дома, чтобы в конце продать их дороже, но при сегодняшнем среднем уровне спроса процент таких квартир невелик. Застройщики стараются продать любые квартиры на начальной стадии строительства. В итоге не самые ликвидные квартиры остаются непроданными после сдачи дома – сегодня это процентов 15. После сдачи дома они довольно быстро реализуются, несмотря на высокие цены, так как приходит категория людей, не склонная к риску и желающая сразу заехать в новый дом, также со свидетельствами о собственности появляются выгодные ипотечные программы от ведущих банков».

цифра

6-9

месяцев после сдачи дома требуется застройщику, чтобы реализовать оставшиеся квартиры

ПРОДАЮТСЯ ДОЛГИ

Балтийской Металлургической Компании (БМК)

НА СУММУ 114 МЛН РУБ.

и ее владельцев

Васильева С.А. и Козлова А.А.

тел.: +7-911-137-89-46

Sale

Офисные центры манят парковками

Роман Русаков / При строительстве офисных центров девелопер должен принимать во внимание и необходимость организации парковки. По словам специалистов, в бизнес-центрах, оборудованных парковочными местами, ставки на аренду помещений на 20% выше, чем в объектах, паркингов не имеющих. ➔

Специфика Петербурга заключается в том, что офисы концентрируются в центральных районах, где с парковками почти везде напряженно. Как правило, каждый небольшой бизнес-центр, даже расположенный на Невском проспекте, в состоянии предоставить несколько машино-мест во внутреннем дворе для топ-менеджмента и VIP-гостей. Парковка для всех остальных сотрудников не предусмотрена.

Ситуация, как говорят специалисты, изменится, когда на петербургских улицах будут организованы платные парковки с достаточно высокой тарификацией, как в европейских странах. В этом случае оплата машино-места станет неизбежной, а значит, парковочное место непосредственно рядом с офисом будет однозначным преимуществом, которое будет влиять и на заполняемость, и на арендные ставки в бизнес-центрах.

Согласно принятой сегодня классификации норма обеспеченности бизнес-центров составляет 1 машино-место на 100 кв. м арендуемой площади. Но на практике это оказывается недостаточным. «Для бизнес-центров, находящихся в сложившейся застройке, с моей точки зрения, показатель должен быть хотя бы на уровне 1 машино-место на 80-60 кв. м офисной площади. Для периферийных офисных объектов этот показатель должен быть еще выше (особенно если бизнес-центр расположен не в непосредственной близости от метро)», – говорит Николай Пашков, генеральный директор «Найт Фрэнк Санкт-Петербург».

В Colliers International Санкт-Петербург сообщили, что средняя стоимость машино-места на крытой или подземной парковке в бизнес-центрах Санкт-Петербурга в центре города (CBD – central business district) составляет в среднем 800 руб. в день (из расчета 100 руб./час и 8 рабочих часов).



Фото: Владимир Тилес



Проекты многоэтажных паркингов в спальнях районах пока не для всех инвесторов интересны из-за сроков окупаемости

Стоимость аренды фиксированного места в паркинге составляет 11 000 руб./мес.

Стоимость машино-места на открытой парковке ниже, чем в многоярусных и подземных. Некоторые бизнес-центры предлагают охраняемые паркоместа на открытой стоянке бесплатно. Верхняя граница цены открытой парковки в центре города или крытом паркинге в спальнях районах может составлять до 10 000 рублей в месяц за паркоместо.

Сергей Игонин, вице-президент Гильдии управляющих и девелоперов, управляющий партнер компании «АйБи ГРУПП», уверен, что наличие хорошего паркинга

с достаточным количеством машино-мест прибавляет к ставке от 10 до 20%.

Ирина Морозова, начальник отдела маркетинга технопарка Nagatino i-Land (г. Москва), согласна с такой оценкой: «При прочих равных характеристиках бизнес-центров парковка может увеличивать стоимость аренды в среднем на 20%».

Александра Смирнова, руководитель отдела офисной недвижимости ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate, указывает на то, что существует разряд арендаторов, для которых принципиально наличие парковочных мест не только для сотрудников, но и для клиентов. «Это офисы

продаж сервисных компаний, банковских, страховых и т.п.», – говорит она.

Николай Пашков, генеральный директор «Найт Фрэнк Санкт-Петербург», уточняет, что нередки случаи, когда клиенты, особенно крупные, которые ищут для себя офисные помещения, одновременно с запросом по площади блоков выдвигают требования по количеству необходимых им машино-мест. «И далеко не всегда бизнес-центр физически в состоянии выделить нужное количество парковочных мест. Иногда недостаток таковых является причиной отказа компании от одного офисного центра в пользу другого», – говорит Николай Пашков.

«Плата за парковку – оправданный шаг для управляющей компании. Сейчас практически у любого бизнес-центра наблюдается дефицит парковочных мест, поэтому платная парковка – это оптимальный микс заработка для управляющей компании и регулирования количества автомобилей на прилегающей территории. Если мы говорим о европейских странах, то такая практика применяется повсеместно», – говорит Дмитрий Золин, управляющий партнер LCMC.

Бывает, что плата за парковку отменяется на какое-то время, например, в качестве бонуса. «Привлечь бесплатной парковкой не получится, сегодня она бесплатная, а завтра собственник возьмет свои слова обратно», – рассуждает Ирина Морозова.

цифра

50 USD –

среднесуточная стоимость парковки в Европе

Инвесторы выбирают между высотой и глубиной

Роман Русаков / Окупаемость инвестиций в паркинги, в зависимости от того, открытые они или многоуровневые, составляет от нескольких месяцев до нескольких лет.

Наличие парковки увеличивает сроки окупаемости проекта, так как требует дополнительных инвестиций. Соответственно, чем больше инвестиции в зону паркинга, тем хуже будет окупаемость проекта. Но при этом отсутствие паркинга может серьезно повлиять на заполняемость бизнес-центра и на арендные ставки в нем. То есть девелоперу каждый раз нужно находить оптимальный баланс между вложенными в конкретную инфраструктурную составляющую проекта средствами и желаемой доходностью.

«Для объектов, расположенных на периферии, мы бы рекомендовали обустройство наземных парковок, поскольку только это позволит привлечь дополнительных арендаторов. При этом в целях экономии земли возможно также строительство многоуровневых

Девелоперу каждый раз нужно находить оптимальный баланс между вложенными в конкретную инфраструктурную составляющую проекта средствами и желаемой доходностью

паркингов. Однако прямая окупаемость данного объекта за счет арендной платы за парковочные места будет за пределами десяти лет. Например, при планировании нового делового квартала в Пулко-

во мы отказались от строительства крытых паркингов, поскольку это было неэффективным, но при этом были предусмотрены обширные наземные парковки», – рассказала Екатерина Марковец, директор департамента консалтинга и оценки АРИН.

Арендодатели, в особенности в бизнес-центрах класса А в центре города, не связывают уровень арендной ставки с отсутствием достаточного количества парковочных мест – арендаторы выбирают эти

бизнес-центры в основном из-за их местоположения. По оценке Николая Казанского, генерального директора Colliers International Санкт-Петербург, себестоимость строительства подземного паркинга составляет 2-3 тыс. USD за кв. м, многоуровневого –

0,5-1 тыс. USD за кв. м. Пока реализованных проектов с подземными паркингами крайне мало. «Автоматизированный паркинг, первый в городе, есть в Bolloev Center, он позволяет оптимизировать ко-

личество мест в крытом паркинге. Среди заявленных проектов можно выделить проект Quattro Corti, где предусмотрен автоматизированный подземный двухуровневый паркинг на 120 машино-мест. Трехуровневый подземный паркинг европейского класса на 550 мест построен в торговом-офисном комплексе «Стокманн Невский Центр», – говорит Николай Казанский, генеральный директор Colliers International Санкт-Петербург. Председатель правления Северо-Западной палаты недвижимости Павел Созинов считает, что крытые парковки у бизнес-центров могут быть оправданы для топ-менеджмента компаний-арендаторов. «Открытые парковки зачастую используются жителями соседних домов в качестве стоянки», – говорит он. Сергей Игонин, вице-президент Гильдии управляющих и девелоперов, управляющий партнер компании «АйБи ГРУПП», полагает, что инвестиции в парковку под открытым небом равны затратам на работы по благоустройству, не явля-

ются достаточно существенными и зависят от площади паркинга – чем больше площадь, тем меньше удельные затраты на 1 кв. м. Но для парковки емкостью в 100-200 машин такие затраты укладываются в параметры до 100 USD на 1 кв. м. Александр Захаров, директор по коммерческой недвижимости АН «Итака», полагает, что вложения в парковку под открытым небом окупаются достаточно быстро – в течение 2-3 лет.

Инвестиции в создание паркинга (USD за кв. м)



РАУД | ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ

РЕКЛАМА



МЫ ВСЕГДА НА ВАШЕЙ СТОРОНЕ

АРБИТРАЖ БАНКРОТСТВО РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ДОЛГОВ ЭФФЕКТИВНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ

www.raud.spb.ru

О КОМПАНИИ

Группа компаний СМУ-303 – это объединение предприятий, занимающихся проектированием инженерных сетей и сооружений, работами на железной дороге, организацией подготовки и технического обеспечения проектов, инженерными изысканиями, строительством инженерных сетей открытым и закрытым способами.

Основные цели компании

Увеличение экономической эффективности и формирование лучшего предложения на рынке по каждому направлению деятельности.

Преимущества: более 10 лет в строительстве инженерных сетей; передовые технологии; уникальное оборудование; многочисленные заказчики в различных регионах страны.

Направления деятельности

Проектирование; инженерные изыскания; подготовка территории строительства; организация подготовки и технического обеспечения проекта; строительство открытым способом; строительство закрытым способом; работы на железной дороге; производственно-техническая комплектация; консалтинговые услуги.

Структура компании:

СМУ-303 (генеральный подрядчик); ЖДППС (комплексное проектирование); МСУ-78 (строительство инженерных сетей открытым и закрытым способами); ПМС-98 (строительство инженерных сетей методом ГНБ); УМиАТ-98 (аренда автостроительной специальной техники); УПТК-303 (комплексное обеспечение объектов материальными ресурсами); СМУ-303, SE (Европейское акционерное общество).

Оснащенность современной техникой и оборудованием

В работе используется широкий парк современной строительной и специальной техники, насчитывающий более 300 единиц, необходимых для выполнения проектов разных уровней сложности.

Общестроительная техника, бульдозеры и экскаваторы, в том числе на болотном ходу: Caterpillar, Volvo, Hitachi, Arcotrac, Komatsu, Hyundai, Daewoo и другие.

Установки для строительства и исследования трубопроводов: KWH, Rico, Huddig, Lambordini, Frifnek и другие. Установки горизонтального (направленного и шнекового) бурения American Augers; Schmidt, Kranz&Co и Vermeer. Установки Prime Drilling PD 500/150 RP и Prime Drilling PD 100/50 RP, обладающие высокой производительностью и широким спектром возможностей.

Лидерство, основанное на комплексном подходе

Спрос на инженерные сети в современной экономике очень велик, без них невозможно построение инновационного общества. Любое строительство, любое производство без инженерных сетей просто остановится. ➔

Есть компании, которые способны решить даже самые сложные проблемы. В частности, это группа компаний СМУ-303. Объединение предприятий СМУ-303 оказывает полный комплекс услуг по инженерной подготовке территорий и строительству сетей, в том числе с использованием бестраншейных технологий. О проектах и решениях рассказывают сотрудники ГК СМУ-303.

«Главное, чтобы проект был интересным»



Сергей Владимирович Иванов, генеральный директор компании ООО «ПМС-98» (входит в состав групп компаний СМУ-303)

– С чего начиналась компания?
– Сама компания СМУ-303 начиналась с нескольких экскаваторов и КАМАЗов. На первых порах мы зани-

мались в основном аварийными работами – оперативно, чаще всего по ночам, чинили лопнувшие инженерные сети. Потом начали работать на железной дороге, а это особые требования и по безопасности, и по качеству работ. Постепенно и планомерно развивались и превратились в мощную компанию, которая может оказывать весь комплекс услуг по проектированию и строительству инженерных сетей.

– Какие из реализованных проектов больше всего запомнились?

– Те проекты, в которых участвовал сам. Первое строительство газопровода, первая тепловая сеть большого диаметра на пр. Оптиков. Запомнились проекты по инженерной подготовке территорий «Новой Ижоры» и «Славянки». Когда начинали проект в «Новой Ижоре», там было чистое поле, даже для геодезической съемки не за что было зацепиться. Теперь в том месте проложены сети водоснабжения и водоотведения, газоснабжения, электроснабжения, что позволило построить полноценный жилой район.

Из последнего – очень масштабный и нестандартный проект – строительство дюкерного перехода газопровода от железнодорожной платформы пос. Бронка до Цитадельского шоссе в г. Кронштадте. Проект осуществляет компания ООО «ПМС-98», которая выполняет сложные проекты с применением метода ГНБ при прокладке протяженных трубопроводов большого диаметра в сложных горно-геологических и инженерных условиях. Метод «большого бурения» принципиально отличается от аналогичных категорий в сфере работы с машинами малой и средней мощности. Здесь все иначе: объемы строительства, подход к выполнению как общего технологического процесса, так и отдельных операций, необхо-

димость принятия решений на месте, ответственность, риски и т.д.

Задача специалистов компании ПМС-98 по реализации данного проекта сводится к протяжке газопровода из стальных труб диаметром 530 мм под руслом существующего фарватера с выходом на берег Финского залива, в непосредственной близости от уреза воды. Трасса бурения протяженностью 2180 м и глубиной не менее 19 м. При этом проведение работ нового газопровода не должно препятствовать навигации в Финском заливе. В качестве основной буровой машины используется установка ГНБ PRIME DRILLING PD 500/150 RP, вспомогательная установка – PRIME DRILLING PD 100/50 RP.

– Какие заказы для вашей компании наиболее значимы – госзаказы или работа с частными инвесторами?

– Для нас важна работа с любым заказчиком, будь то государственные заказы или частные инвесторы. Важен сам объект, необычность его решений, его необходимость жителям города. Ведь новый заказ – это индивидуальный комплекс инженерных решений, который разрабатывается в зависимости от потребностей заказчика. Группа компаний СМУ-303 предоставляет услуги по выполнению функций проектировщика, генерального подрядчика и подрядчика в этой сфере. Компания выполняет под ключ весь комплекс задач – от изготовления проекта инженерной подготовки территории до сдачи построенных сетей в эксплуатацию. Такой подход обеспечивает принцип единой ответственности перед заказчиком, отсутствие накладок и нестыковок между смежниками, единый, комплексный контроль качества строительства.

Главное, что каждый проект дает специалистам группы компаний СМУ-303 неоценимый опыт.



цитата



Компания СМУ-303 начиналась с нескольких экскаваторов и КАМАЗов.

С.В. Иванов, генеральный директор компании ООО «ПМС-98»

цифра



2180 м

составляет трасса бурения ООО «ПМС-98» для газопровода в Финском заливе

«Работа без пробок»



Евгений Николаевич Доценко, заместитель главного инженера ЗАО «МСУ-78» (входит в состав группы компаний «СМУ-303»)

– **Какие проекты сейчас ведет компания?**

– Из интересных проектов могу назвать реконструкцию канализационных сетей завода Toyota в пос. Шушары. Это достаточно непростой проект. Сложность его связана прежде всего с тем, что работы велись параллельно с основной деятельностью завода – происходил постоянный подвоз комплектующих, вывоз машин. Думаю, без применения технологии бестраншейной прокладки инженерных сетей

выполнить этот проект было бы невозможно. Еще один крупный проект – строительство внешних сетей завода Hyundai. Здесь были выполнены разные технологически сложные работы с применением бестраншейного метода, как, например, закрытый переход под КАД, Горским шоссе.

Все эти проекты мы ведем с применением метода бестраншейной прокладки.

– **Каковы преимущества бестраншейной прокладки?**

– Использование метода бестраншейной прокладки позволяет осуществлять строительство, реконструкцию сетей и замену коммуникаций, не нарушая при этом целостности городской инфраструктуры.

При открытом способе требуется разрушение дорожного покрытия и остановка движения транспорта на время проведения работ по прокладке труб.

Но закрыть любую улицу в центре Петербурга – это практически невозможная задача. Мы решаем эти сложности за счет бестраншейной прокладки с помощью бурения. При любом из бестраншейных способов прокладки труб вначале по обе стороны дороги отрывают рабочий и приемный котлованы, а затем монтируют соответствующие механизированные установки. Метод горизонтально направленного бурения наиболее экономически выгоден, так как сметная стоимость снижается за счет уменьшения материалоёмкости технологий, отсутствия затрат на восстановление участков городской инфраструктуры, автодорог и железно-

рожного полотна там, где велись работы. Работы также ведутся без ущерба для города – автомобили и общественный транспорт продолжают движение без преград.

Бестраншейные методы прокладки коммуникаций сокращают время производства работ, значительно повышают уровень безопасности (отсутствие траншей и механизмов на трассе прокладки), а также не наносят ущерба окружающей среде.

– **Какие новые технологии сейчас используются в вашей компании?**

– Не так давно технический арсенал нашей компании пополнился новой, самой мощной на сегодняшний день в России установкой горизонтально направленного бурения Prime Drilling PD 500/150 PR. Это современный буровой комплекс, который имеет больше возможностей, чем обычно используемая техника. Протяженность прокола, выполняемого этой машиной, может достигать 2,5 км, диа-

метр трубы до – 1200 мм. Возможности данной буровой установки позволяют делать интересные и технически сложные проекты.

мнение

М.Д. Пробриский, директор филиала «Водоотведение Санкт-Петербурга»:

– ЗАО «СМУ-303» проводит работы по замене и строительству сетей водоснабжения и канализации с применением новейших, экологически чистых материалов, поставляемых фирмами HAWLE, KWHPIPE, «ИКА-пласт», Pipelife, WAVIN, BRHARD и т. д. ЗАО «СМУ-303» обладает высококвалифицированным инженерно-техническим персоналом, способным самостоятельно, оперативно и в срок организовать процесс строительства.

мнение

Ю.В.Петров, начальник группы заказчика ДКРС ОАО «РЖД»:

– Качество и выполненный объем работ показали наличие в ЗАО «СМУ-303» профессионального состава рабочих и специалистов, а также современной материально-технической базы. Работы выполнены качественно, в срок и в соответствии с требованиями нормативно-технической документации. Развитая производственная база, собственный парк земельной техники, установки для проведения работ по водопонижению – все это позволяет проводить работы в кратчайшие сроки в сложных гидротехнических условиях.

Проекты за последние 5 лет

➔ Инженерная подготовка территории квартала 59А Северно-Приморской части Приморского административного района Санкт-Петербурга и ввод инженерных сетей в квартал.

➔ Инженерное обеспечение территории г. Пушкин, ограниченной Парковой ул., Гусарской ул., Саперной ул., Красносельским шоссе. Реконструкция Гусарской ул.

➔ Строительство объектов инженерного обеспечения территории юго-восточнее

транспортной развязки на пересечении Западного скоростного диаметра и кольцевой автомобильной дороги вокруг Санкт-Петербурга.

➔ Проектирование и строительство инженерной подготовки территорий производственной зоны юго-восточнее транспортной развязки на пересечении ЗСД и автодорожного обхода Санкт-Петербурга: территория нежилой зоны «Каменка», 1-й этап.

➔ Строительство сетей канализации для обеспечения жизнедеятельности жилого района «Славянка».

➔ Инженерная подготовка территории, проектирование и строительство Военного городка, г. Пушкин.

➔ Проектирование и строительство сетей водоснабжения промзоны Шушары.

➔ Строительство водоводов от насосной станции 2 подъема до насосной станции 3 подъема в Колпино вдоль Лагерного шоссе.

➔ Строительство сетей водопровода и канализации по адресу: Ленинградская область, Ломоносовский район, МО Виллозское сельское поселение, Офицерское Село, 2-й квартал.

Текущие проекты

➔ Инженерная подготовка кварталов жилой застройки «Осиновая роща», в том числе проектирование.

➔ Инженерная подготовка территорий производственной зоны юго-восточнее транспортной развязки на пересечении Западного скоростного диаметра и автодорожного обхода Санкт-Петербурга: территория нежилой зоны «Каменка», 3-й и 4-й этапы.

➔ Реконструкция канализационного коллектора и водоводов на ПВНС, строительство

ПВНС и водоводов на г. Красное Село (1-я очередь).

➔ Выполнение работ по строительству объекта: 3-й Верхний пер. на участке от Главной ул. до Центральной районной магистрали; Центральная районная магистраль на участке от 3-го Верхнего пер. до Парковой ул., включая сети общесплавной канализации, водопровода и теплосети, для обеспечения жилой застройки квартала 15 «Северная долина» Санкт-Петербурга.

➔ Строительство объектов газификации дюкерного перехода на газопроводе Бронка-Кронштадт, от железнодорож-

ной платформы поселка Бронка до Цитадельского шоссе в Кронштадте.

➔ Проект комплексной системы водоочистки Республики Карелия (КСВО РВ). Объем стоков: более 44 000 куб. м в сутки. В проекте участвуют: 12 районов, 33 муниципалитета, 36 населенных пунктов. В данном проекте СМУ-303 выступает техническим консультантом инвестора – Внешнеэкономбанка, предполагается создание сети очистных сооружений и систем водоподготовки в наиболее экологически критичных населенных пунктах Республики Карелия.



Уважаемые коллеги!

Поздравляем вас с Днем строителя!

Созидательный труд строителей всегда высоко ценится. Возводятся новые города и микрорайоны, объекты спорта и культуры, благоустраиваются целые территории.

Не останавливаясь на достигнутом, строители уверенно смотрят в будущее. Пусть на вашем пути встречаются только надежные партнеры, а задуманные проекты будут успешно воплощены в жизнь!

С пожеланиями процветания, коллектив группы компаний «СМУ-303», генеральный директор ПМС-98 С.В. Иванов и заместитель главного инженера МСУ-78 Е.Н. Доценко

НОВОСТИ

⇒ Концепцию развития водного транспорта во внутренних водах Ленинградской области поручил разработать губернатор Валерий Сердюков по итогам рабочего совещания с вице-губернаторами, председателями отраслевых комитетов и руководством ООО «Русский яхтинг».

Компания обратилась в областное правительство с предложением о создании объектов инфраструктуры для маломерного флота на Неве в границах Всеволожского и Кировского районов. Инвестиционная инициатива связана с решением федеральных властей открыть внутренние водные пути для спортивных, прогулочных и туристических иностранных судов вместимостью до 18 человек и необходимостью обновления и строительства новых стоянок для маломерных судов.

По словам заместителя генерального директора ООО «Русский яхтинг» Дмитрия Соколова, в Петербурге существует несколько точек для швартовки судов такого типа. Теперь компанией проработан вопрос о размещении еще 5 причалов с сервисными услугами в акватории Невы на территории Ленинградской области. Это яхтенные стоянки различной вместимости у Невского лесопарка, мемориала «Холм Славы», музея «Прорыв блокады Ленинграда», Невского пятачка, в Шлиссельбургской гавани. Потенциально при создании условий регион мог бы принимать до 30 тысяч яхт во время сезона судоходства.

По мнению председателя Комитета по транспорту и транспортной инфраструктуре Николая Янченко, новую инфраструктуру можно будет использовать не только для яхтинга, но и для организации речных пассажирских перевозок. Комитетом прорабатывается двухэтапная схема развития водных перевозок и путешествий. На первом этапе – создание яхтенной инфраструктуры на реке Нева, а на втором – в Финском заливе, Ладожском озере, на реках Волхов и Свирь. Это потребует привлечения инвесторов, один из которых и высказал свои предложения.

«Развивать новую инфраструктуру водных внутренних путей мы будем комплексно, на основе единой концепции, которая объединит несколько направлений, связанных со строительством причалов не только для маломерных, но и крупных судов, автомобильных подходов, оборудованием пунктов контроля, заправочных станций и даже вертолетных площадок», – отметил губернатор Ленинградской области Валерий Сердюков.

Ответственность «для галочки»

Александр Пирожков / На страховом рынке возникла проблема: страховые компании не горят желанием возобновлять договоры страхования ответственности перед третьими лицами. Страховщики считают ее серьезной, а строители – нет. ➔



Фото: Владимир Тилес



Если саморегулируемая организация не контролирует наличие у строительных компаний полисов страхования ответственности, любое крупное ЧП на стройплощадке может пробить брешь в компенсационном фонде

Страховать ответственность перед третьими лицами строителей обязывает государство. Альтернативой такому страхованию может быть лишь повышенный взнос в компенсационный фонд саморегулируемой организации (СРО), членом которой является строительная компания. Разница в цене вопроса для компаний обычно составляет несколько сотен тысяч рублей. К примеру, вместо 1 млн вноса в компенсационный фонд строительной СРО компания может заплатить всего 300 тысяч, застраховав при этом свою ответственность перед третьими лицами. Осуществление выплат в компенсационный фонд и за страховой полис в прошлом году было непременным условием получения допуска к строительным работам. Но в этом году многие компании продолжают работать по прошлогодним до-

пускам, и поэтому покупать полисы не спешат, сетуют страховщики.

При этом, по словам страховщиков, у многих СРО не создан четкий механизм контроля за наличием полиса. В итоге это может привести к тому, что выплаты придется производить из компенсационного фонда, чего так боятся все СРО, ведь тогда всем членам опять придется его пополнять.



Анатолий Кузнецов, первый заместитель директора САО «ГЕФЕСТ-СПб»,

председатель координационного совета по страхованию в строительном комплексе общественного совета при правительстве Санкт-Петербурга и Ленинградской области:

– В начале 2011 года рынок страхования СРО беспокоила проблема несвоевременной пролонгации договоров страхования. Сейчас совместными усилиями она решается. Если в прошлом году без полиса строительные компании не могли получить допуск от СРО, то в этом году у них уже не было такого стимула. Многие СРО прописали в своих внутренних документах требование о своевременной пролонгации договора страхования или заключении нового.

При введении саморегулирования контроль был переложено на СРО, поэтому они сами заинтересованы в том, чтобы следить

ООО «Адвант-Страхование»
Страхование гражданской ответственности
организаций, входящих в СРО

Гибкая тарифная политика.
Оформление необходимого пакета документов
в течение 2 рабочих дней с момента обращения
в компанию.



АДВАНТ
СТРАХОВАНИЕ

Санкт-Петербург,
Саперный пер., д. 24
тел.: 702-60-02
факс: 702-60-01
www.advant-insur.ru
info@advant-insur.ru

за наличием полисов страхования у своих членов. В противном случае возмещение третьим лицам будет выплачено из компенсационного фонда. Для того чтобы этого не произошло, СРО необходимо организовать процесс контроля за своевременным возобновлением индивидуальных договоров страхования всех членов вне зависимости от того, производят ли они в данный момент работы или нет. Контроль должен заключаться не только в предоставлении «галочки» в графе «Полис», но и во внимательном изучении каждого договора страхования.

В «ГЕФЕСТе» сегмент страхования ответственности членов строительных СРО за первое полугодие 2011 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года вырос на 16% и составил почти 30 млн рублей. Рост произошел за счет увеличения страховых сумм в договорах страхования. В первом полугодии средняя страховая сумма составляла 13,5 млн рублей, в то время как в прошлом году – около 9,6 млн рублей.

Александр Верещагин, юрист НКСП «Региональное объединение»:

– Если органы СРО следят за пролонгированием договоров страхования и вовремя реагируют на бездействия членов СРО по пролонгации договоров страхования, то проблемы невозобновления договоров страхования ответственности членов СРО не возникает. А если рассматривать картину в общем, то это проблема может стать острой, если член СРО будет выполнять работы с имеющимся свидетельством о допуске, но без договора страхования (если страхованию предусмотрено условиями членства СРО), и наступит страховой случай или несколько страховых случаев, которые не будут покрываться страховкой. Последствия могут быть серьезными.

Опасения страховщиков насчет того, что у строителей в этом году исчезла мотивация

купить страховой полис, потому что им не надо, как в прошлом году, получать допуск к работам, являются неоправданными. Поскольку если правилами саморегулирования СРО предусмотрено страхование, то, соответственно, члены СРО обязаны непрерывно страховаться. Если общим собранием членов СРО будет выбрано внесение всеми членами дополнительно денежных средств в компенсационный фонд вместо страхования членами СРО гражданской ответственности, то только тогда страховщикам необходимо будет опасаться по поводу отсутствия мотивации у членов СРО для заключения договоров страхования. Но суммы, предусмотренные законом по внесению денежных средств в компенсационный фонд при отсутствии у СРО требований к страхованию, являются существенными, поэтому не каждая СРО может позволить принять решение отказаться от требований к страхованию и произвести увеличение взносов в компенсационный фонд.

В нашей СРО наличие полисов страхования ответственности контролируется специалистами с помощью специальных программ, которые облегчают контроль членов СРО.



Татьяна Мокрова, заместитель генерального директора по правовым вопросам ООО «Авант-Страхование»:

– Невозможно однозначно дать оценку проблемы невозобновления договоров страхования ответственности членов строительных СРО. В нашей компании не пролонгировано примерно 65% таких договоров. При

этом сборы компании по этому виду страхования практически остались на прежнем уровне, как и общее количество заключенных договоров. Полагаю, что невозобновление договоров в связи с переходом к другому страховщику или в связи с прекращением деятельности строительной организации не критично для СРО. Конечно, смена страховщика может осложнить процесс урегулирования убытков, поскольку не всегда однозначно можно определить момент причинения ущерба, соответственно, определить, кто из страховщиков будет возмещать этот ущерб. Но в любом случае, полагаю, что это уже вопрос взаимодействия страховщиков, и интересы СРО не пострадают. Проблемы должны возникать только в том случае, если строительная организация реально осуществляет деятельность, но не имеет действующего полиса.

Замена государственного регулирования строительной отрасли путем лицензирования и перевод ее на саморегулирование в первую очередь направлена на создание системы имущественной ответственности СРО за вред, причиненный вследствие недостатков работ, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства. Полагаю, что государство, уйдя от системы лицензирования, перенесло бремя ответственности на само строительное сообщество в лице СРО. Соответственно, в наличии у каждой строительной организации полиса страхования ответственности строителей прежде всего заинтересована сама СРО, поскольку при отсутствии страховой защиты выплаты за нерадивого члена придется осуществлять из компенсационного фонда, то есть за счет остальных членов данного СРО. Возможность проверки наличия полиса страхования ответственности строителей имеется именно у СРО, на которую действующим законодательством возложено не только право, но и обязанность контролировать деятельность своих членов.

НОВОСТИ

➔ **ЗАО «Строительная компания «Темп»** в июле 2011 года получило нового партнера по ипотечному кредитованию физических лиц – ОАО «Альфа-Банк». Благодаря заключенному между компаниями соглашению покупателям квартир стал доступен более широкий набор ипотечных продуктов. ОАО «Альфа-Банк» аккредитовало все объекты компании «Темп», находящиеся в продаже: ул. Бадаева, д. 6, корпус 1; ул. Бадаева, д. 14, корпус 2; ул. Бадаева, д. 14, корпус 4; ул. Бадаева, д. 8 корпус 3. Банк выдает жилищные кредиты в рублях и долларах США сроком до 25 лет. Специально для клиентов компании «Темп» процентная ставка устанавливается от 11,7% годовых. Первоначальный взнос может составлять 10% от стоимости квартиры.

➔ **Распоряжением Комитета** по градостроительству и архитектуре правительства Санкт-Петербурга предоставлено разрешение на отклонение от предельных параметров разрешенного строительства в части, касающейся увеличения максимальной высоты зданий, строений и сооружений до 500 м для объекта капитального строительства на земельном участке площадью 139 401 кв. м по адресу: Санкт-Петербург, Лахтинский проспект, 2, корп. 3, лит. А. На данном участке планируется строительство современного общественно-делового района «Лахта-центр» с широкими общественными функциями, развитой социальной и транспортной инфраструктурой.

событие

Инвесторы из Нового Уренгоя построят торговый центр в Петербурге

Денис Кожин / В 2013 году в Приморском районе Петербурга может появиться новый торгово-развлекательный центр площадью 58 тыс. кв. м. Проект реализует «Индустрия Групп», дочерняя структура «Мостострой-12» (Ямало-Ненецкий АО, г. Новый Уренгой).

Проект будет реализован на пересечении улиц Планерной, Шаврова и Шуваловского проспекта. Инвестиции составят 58 млн EUR. Об этом сообщил генеральный директор «Индустрия Групп» Осман Дедич. «Разрешение на строительство пока не получено, идет проектирование», – отметил господин Дедич. Тем не менее он рассказал, что ввод торгового центра намечен на начало 2013 года. Основным инвестором проекта выступает ООО «СП Фоника» (также входит в холдинг «Мостострой-12»). «Индустрия Групп» уже выбрала Jones Lang LaSalle эксклюзивным агентом по маркетингу и сдаче в аренду помещений в будущем ТРК. Как сообщили в Jones Lang LaSalle, концепция ТРК предусматривает площадь, пригодную для аренды,

в объеме 30 тыс. кв. м. Это позволит разместить полный спектр товаров и услуг для всей семьи: супермаркет (2000 кв. м), магазин электроники и бытовой техники (2000 кв. м), спортивный универмаг (1500 кв. м), универмаг детских товаров (1300 кв. м), кинотеатр (4000 кв. м), семейный развлекательный центр (2000 кв. м), универмаги модной одежды, а также более 100 магазинов сетевых федеральных и международных брендов. Проект предусматривает двухуровневую подземную парковку для посетителей ТРК. Участники рынка полагают, что, несмотря на насыщенность Приморского района качественными торговыми площадями, новый ТРК будет востребован. Людмила Рева, директор по развитию бизнеса ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate, указывает на то, что объект запланирован в зоне активного жилого строительства и станет первым торговым комплексом районного уровня, рассчитанным на жителей новостроек Каменки и Юнтолово. «К моменту фактического ввода объекта в эксплуата-

цию жилые комплексы уже смогут генерировать поток посетителей и тем самым нивелируют удаленность объекта от станций метрополитена. Можно ожидать, что в ближайшее время в этой локации появятся и другие проекты торговых комплексов. При высоком уровне насыщенности Приморского района торговыми площадями он интересен ритейлерам», – говорит госпожа Рева. Зоя Захарова, руководитель отдела проектов и аналитических исследований АРИН, напоминает также, что к 2013 году в непосредственной близости от земельного участка, на котором планируется строительство ТРК, будет открыта станция метро (согласно генплану развития линий метрополитена), что значительно повысит привлекательность ТРК с точки зрения торговых арендаторов. «На мой взгляд, ТРК такого уровня в данной локации будет востребован при наличии грамотной управляющей компании и концепции комплекса, отвечающей реалиям рынка. Все остальные характеристики для данного места положительные, поэтому проект должен быть успешным и эффективным», – рассуждает госпожа Захарова.



С ДНЕМ СТРОИТЕЛЯ!

Уважаемые строители!

Примите самые сердечные и искренние поздравления с профессиональным праздником – Днем строителя!

Это праздник миллионов жителей России, связавших свою жизнь со строительной отраслью.

В этот день хотим сказать спасибо всем, кто проектирует, строит и реконструирует наши дороги, жилые дома, заводы и целые города.

Желаем успехов и удачи в вашем нелегком, но благородном труде, большого личного счастья и благополучия вам и вашим семьям на долгие годы!

Коллектив САО «ГЕФЕСТ»

МОСКВА
ул. 1-я Тверская-Ямская, д. 21
тел./факс: (495) 777-1188
insurance@gefes.ru

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
В.О., 6-я линия, д. 35 В
тел.: 8 (812) 327-74-26, факс: 8 (812) 327-09-54
info@spb.gefes.ru

Лицензии ФССН Минфина РФ: С № 1641 77 от 23.07.09; П № 1641 77 от 23.07.09

– Каково положение на рынке ипотеки Агентства и как оно изменяется?

– Мы являемся региональным оператором федерального Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК). Наши отношения с банками заключаются в том, что мы гарантируем банкам восстановление их ликвидности после выдачи ими ипотечных кредитов по нашим программам.

В период развития системы ипотечного кредитования мы взяли на себя некоторые функции банков. Консультанты Агентства знакомили потенциальных заемщиков с условиями ипотечного кредитования, проверяли его платежеспособность и предмет залога – покупаемую квартиру – и проводили оформление ипотечной сделки. Теперь эти функции в основном отошли к банкам-партнерам.

– С какого времени Агентство поменяло свои функции?

– Активно мы стали менять свою работу в текущем году. Это связано с тем, что помимо программ АИЖК мы с марта запустили собственную программу «Петербургский ипотечный стандарт». Она отличается более либеральными условиями для заемщика. В ближайшем будущем – как мы планируем, в следующем



Сергей Милютин: «Взять кредит по минимальной ставке удастся немногим»

Санкт-Петербургское ипотечное агентство (Агентство) на этапе становления рынка ипотеки задавало на нем правила игры. Теперь оно меняет свои функции, но влияние на рынок сохраняет, рассказал «Строительному Еженедельнику» начальник отдела развития Агентства Сергей Милютин. ➔

году – при накоплении портфеля ипотечных кредитов в несколько миллиардов рублей разместить «пилотный» выпуск ипотечных облигаций. Средства от продажи облигаций мы будем тратить на выкуп ипотечных кредитов. Таким образом, мы собираемся привлекать деньги на развитие ипотеки с финансового рынка, что в перспективе может повлиять и на снижение процентной ставки.

– Доля Агентства на ипотечном рынке Санкт-Петербурга сократилась?

– В прошлом году, когда банки ощущали последствия кризиса, мы занимали около 13% рынка, на котором работало 5 основных банков-операторов, в этом – снизилась до 4% при 20 активных операторах. Но это нас не очень тревожит, потому что сам рынок увеличился в 2,5 раза и имеет устойчивую тенденцию к расширению. К тому же во втором полугодии наметилась тенденция по увели-

чению числа кредитов, выдаваемых банками – партнерами Агентства, в связи с тем, что мы выпустили на рынок новую, более либеральную к заемщикам программу. Она привлекательнее для заемщиков не столько из-за низких ставок – от 11,5%, – сколько за счет снятия некоторых ограничений, что позволяет значительно расширить круг потенциальных заемщиков.

– Насколько сильно, по вашим наблюдениям, снижение ставок по ипотечным кредитам увеличивает спрос на них?

– Сильного влияния мы не замечаем, и это объяснимо. Заемщики сейчас более информированы по поводу того, что процентная ставка – не решающий фактор при выборе банка-кредитора. Взять кредит по минимальной ставке, декларируемой тем или иным банком, удастся очень немногим лицам. Для этого заемщик должен выполнить многие условия и соответствовать многим критериям, по сути, он должен быть близок к некоему выбранному банком идеалу, а он достижим единицами.

справка

➔ Партнерами Санкт-Петербургского ипотечного агентства являются Петербургский социальный коммерческий банк (ПСКБ), Энегомашбанк, банк «Фининвест» а также местные филиалы Тверьуниверсалбанка, Национального торгового банка, ПромСервисБанка, Ланта-банка, банков «Образование» и МИРАФ. Объем выдачи ипотечных кредитов банками – партнерами Агентства в первом полугодии 2011 года составил около 500 млн рублей. Всего было выдано около 250 кредитов. За аналогичный период прошлого года банки – партнеры Агентства выдали 380 ипотечных кредитов на сумму около 650 млн рублей.

Полную версию интервью читайте на www.asninfo.ru



С Днем Строителя!

ВТБ

Мир без преград

Северо-Западный региональный центр Банка ВТБ поздравляет всех строителей с их профессиональным праздником и желает им крепкого здоровья, счастья, неиссякаемого оптимизма, а также

исполнения намеченных планов и достижения новых профессиональных высот на благо дальнейшего развития одной из фундаментальных отраслей экономики!

www.szrc.vtb.ru, (812) 329-8-329

ОАО Банк ВТБ. Генеральная лицензия Банка России № 1000

Некредитуемый загород

Роман Бизюков / Несмотря на бурное восстановление ипотечного кредитования, загородное жилье по-прежнему остается вне поля интересов банкиров. Хотя что в буклетах многих кредитных учреждений ипотека загородного жилья имеется, реально загородные строения кредитуют считанные единицы банков. ➔

Картина на рынке загородного кредитования складывается поистине жалкая. По итогам первого полугодия доля кредитов на покупку (строительство) жилого дома составила 0,2% от совокупного количества выданных кредитов и 0,51% от их совокупного объема. «Загородные программы в Петербурге практически не развиты. Лишь немногие банки региона предоставляют кредиты на покупку загородной недвижимости на выгодных условиях, остальные либо не кредитуют этот сегмент рынка, либо предлагают программы с непривлекательными для клиентов условиями», – без всякого оптимизма сообщили в банке «Санкт-Петербург».

В отличие от городского рынка жилищного кредитования, где схемы работы с квартирами – в общем-то, типовым продуктом – давно отработаны, за городом – сплошной нестандарт. Оценка которого – даже не самая большая проблема, хотя и это фактор повышенного банковского риска: стандартную квартиру легче оценить, а значит, и продать, а с загородными объектами все наоборот. Поэтому даже в тех несчастных случаях, когда загородный объект стал предметом рассмотрения в банке, оценка его окажется наверняка ниже цены предложения. И тем не менее проблем гораздо больше.

Можно было бы рассчитывать на создававшиеся до кризиса альянсы застройщиков и банкиров, банкиров и риэлторов. Но дело в том, что рынок загородного домостроения не особенно выигрывает у ипотечного. Там застой: спрос настолько мал, что застройщики все чаще переносят заявленные на лето сроки сдачи своих проектов ближе к осени. Предложение, за малым спросом, накопилось так, что превысило уровень 2008 года, то есть докризисный. Товар в ассортименте, и его количество вдвое больше, чем в 2008-м. А спрос – вдвое же меньше. Не проданы, приводит статистику «Петербургская недвижимость», 70% объектов в присутствующих на рынке 250 коттеджных поселках. Это ни

Крупнейшие игроки на ипотечном рынке Петербурга по итогам II квартала 2011 года

№ п/п	Наименование банка	Объем выданных кредитов		Прирост выдачи кредитов во II кв. по сравнению с I кв. %	Количество выданных кредитов		Прирост выдачи кредитов во II кв. по сравнению с I кв. %
		I полугодие 2011 млн руб.	II кв. 2011 млн руб.		I полугодие 2011 ед.	II кв. 2011 ед.	
1	Северо-Западный банк Сбербанка России	5582	3057	28,7	2761	1558	29,5
2	Газпромбанк	1903	1006	37,1	746	415	57,2
3	ВТБ 24	1862	1112	48,5	878	546	64,5
4	Банк «Санкт-Петербург»	1098	670	79,7	523	337	101,8
5	Абсолют Банк	868	546	69,6	420	260	62,5
6	Дельта Кредит	796	480	51,9	443	270	56,1
7	Банк «Открытие»	562	285	2,9	183	92	1,1
8	Райффайзенбанк*	444	276	64,3	162	102	70,1
9	Росбанк	273	179	89,9	169	112	96,5
10	Нордеа Банк	147	92	67,3	64	41	78,3

Примечание: * – данные управленческой отчетности. Источник: данные банков, Санкт-Петербургского ипотечного агентства.

много ни мало 13,5 тыс. домовладений, что вполне соответствует всему объему предложения петербургского загородного рынка в моменте (по данным БН.ру). Так что кредитование на первичном рынке, где, вроде бы, развиваться оно должно без проблем по причине подготовленной документации объектов и относительной простоты оценки, не развивается вообще. «За наличием отсутствия» самого рынка.

Другая проблема в том, как ведут себя банки. Активизировавшись до кризиса (включая только что вышедших на рынок жилищного кредитования и операторов, до того работавших только с федеральной ипотечной программой), сегодня они присутствуют на рынке сугубо номинально. Среди негосударственных банков покупку или строительство домов кредитует банк «Открытие», большинство остальных предлагают ипотеку, по сути, лишь в рекламных проспектах: выдачи у них в этом году не было, либо были единичные. То же касается и государственного ВТБ 24. Возможно, есть выданные кредиты у Сбербанка, но он не склонен предоставлять детальные сведения.

Если на таком объеме кредитования возможно говорить о статистике, то она такая: средняя сумма кредита на покупку

(строительство) дома – около 4 млн рублей. Для сравнения: средняя сумма займа на покупку квартиры на вторичном рынке Петербурга – 2,3 млн рублей, на первичном – 2,6 млн рублей.

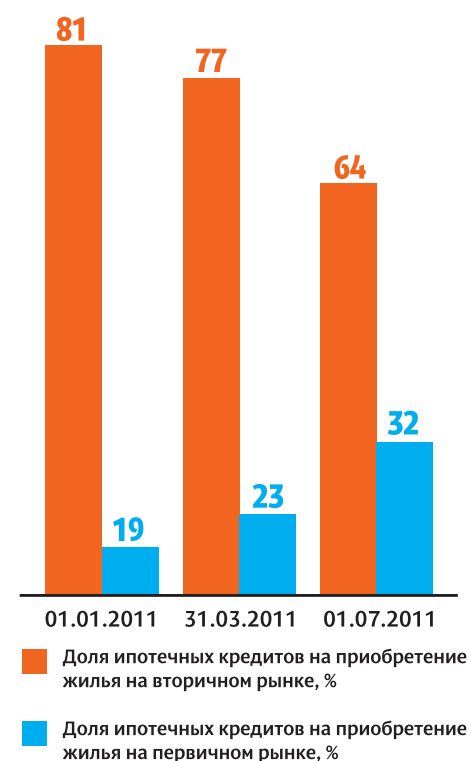
В общем-то, сегодня купить именьице в кредит можно, прибегнув к кредитованию под залог имеющейся недвижимости. Сдав, грубо говоря, петербургскую квартиру в «ломбард». Такими кредитами очень активно занимаются НОРДЕА-банк и тот же банк «Открытие», хотя и у них статистика резко пошла в рост после запуска программ для малого бизнеса. Сейчас банк «Открытие» – лидер в номинации «самые крупные кредиты», как раз те, которые в основном требуются для приобретения

загородного жилья. Но таким вариантом пользуются не столько желающие обзавестись дачей, сколько предприниматели под развитие своего дела.

Кстати, у этого вида кредитования всегда была ставка выше, нежели в классической ипотеке. Ситуация будет меняться в связи с действиями Сбербанка, который начал уравнивать эти ставки, и за ним неизбежно подтянутся остальные.

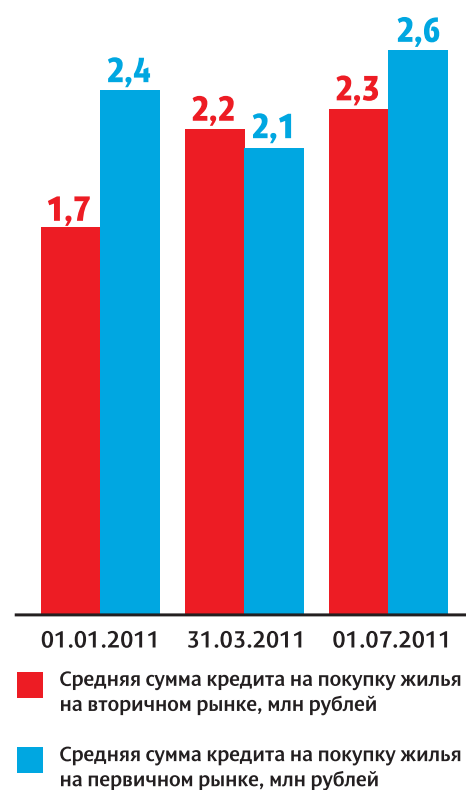
Наконец, на этот практически отсутствующий рынок довольно высокий порог входа. Только-только появляющихся после кризиса предложений с первоначальным взносом процентов в 10, как в городе, здесь не встретишь. Скорее всего, придется заплатить треть и более.

Соотношение жилья, приобретаемого в ипотеку на первичном и вторичном рынке недвижимости



Источник: данные банков.

Суммы займов на новое жилье



Источник: данные банков.

Дорогие партнеры и коллеги!

Желаем крепкого здоровья, достижения новых высот и своевременной реализации всего запланированного!

С наилучшими пожеланиями, коллектив компании «1С:Бухучет и Торговля» (БИТ)

WWW.PRORAB.RU **320-20-55**

Игорь Тупальский: «Я думаю, что мы еще всех удивим»

Восстановился ли рынок сноса после кризиса, много ли в Петербурге памятников, которые простоят еще 200 лет, и готовы ли застройщики опять заниматься редевелопментом промышленных территорий – об этом «Строительный Еженедельник» беседует с президентом группы компаний «Размах» Игорем Тупальским. ➔

– Когда мы два года назад общались, было понятно, что рынка сноса не существует. Никто ничего не делал, стройки стояли. Сейчас рынок появился? Или так же никто ничего не сносит, никто ничего не строит?

– Я считаю, что рынок ожил, потому что количество проектов, которые у нас в работе, достаточно велико. Может, дело даже не в проектах как таковых, а в том, что у инвесторов наконец-то появились деньги, и они достаточно активно стали вкладывать деньги в строительство. Рынок ожил. Вне всякого сомнения, пошел процесс активного жилищного строительства.

– Если вы раньше в основном занимались сносом и производными типа вторичного щебня, интересными проектами со сносом, то сейчас доля именно сноса составляет какой процент?

– В нашей группе снос составляет не менее 70%.

– Остальное – инженерная подготовка?

– Нет, остальное – генподрядные работы. Мы активно участвуем не просто в сносе, мы активно участвуем в сложных работах, реконструкциях, связанных с памятниками архитектуры, и готовы в этом плане очень активно развиваться.

Если разделить рынок сноса, то существуют два отдельных рынка. Первый рынок связан именно с желанием инвесторов получить освобожденное «пятно» в центре города, где объединенная охранный зона. Второй – это редевелопмент промышленных территории, заводов и тому подобное.

О компании

Игорь Тупальский, известный как создатель и бессменный руководитель первой в России компании, специализированной на услугах демонтажа, – Ассоциации по сносу зданий, – вошел в управление группы компаний «Размах» в январе 2011 года. ГК «Размах» создана в России в том числе с привлечением средств иностранных инвесторов. Среди наиболее крупных проектов компании в 2011 году – реконструкция зданий на наб. Адмиралтейского канала и ул. Галерной в Санкт-Петербурге, комплексная подготовка площадок под строительство, включая демонтаж ветхих сооружений, в Санкт-Петербурге и Нижнем Новгороде, демонтаж цехов на Мурманском судоремонтном заводе. Общий объем демонтажных работ компании в первом полугодии составил более 200 тыс. куб. м.



Это два разных рынка, и я бы их не смешивал, потому что с точки зрения работы в центре для нас интересно не просто что-то снести, а снести и заново построить. Или снести частично и построить то, чего не хватает.

Наша работа по сносу и ювелирному демонтажу должна сопровождаться восстановлением и укреплением, и мы к этому относимся очень серьезно. Это не какой-то завод сносить, скажем, в Колпино или Тихвине, или на Ижорском заводе обрушить какой-то цех. Там все очень просто: места полно, никто никому не мешает, делайте что хотите. В центре города работа аккуратная, сначала скальпелем удалить умершие части, а потом что-то шить – это гораздо сложнее. Поэтому я бы два этих рынка не смешивал. Сама ниша работы в центре города по аккуратному и частичному демонтажу и восстановлению – в моем понимании это высший пилотаж.

– Насколько сейчас много подобной работы?

– По центру заказов много. Вопрос в следующем: мы не за все беремся. Причина проста – общественный резонанс сейчас таков, что ко многим проектам необходимо относиться очень осторожно. Мы же говорим о том, что для нас важно не снести и получить за это деньги, мы хотим участвовать в развитии города, а в Петербурге развитие очень тесными узлами переплетается с сохранением истории. Нам предлагали участвовать в сносе Литературного дома, но я отказался сразу. Я знал, что там не идет речи о реконструкции, а браться за снос исторического объекта и при этом не иметь отношения к его реконструкции или воссозданию – слишком дорого с репутационной точки зрения. Сложный общественный резонанс вредит больше, чем наличие или отсутствие какой-то прибыли. Поэтому мы сознательно отказались от Литературного дома.

Кроме того, проекты, которые требуют тонкого и аккуратного подхода, очень долго разрабатываются. Мы готовы идти по пути того, чтобы вначале обсудить, является ли это сооружение памятником, нужно ли его сохранить, или нужно частично убрать и частично восстановить.

– Мне кажется, что в данном случае этот разговор будет бесконечным, потому что бесконечно количество людей, с которыми надо будет разговор этот вести.

– На сегодняшний день сформировано общественное мнение о том, что уничтожение памятников – это зло. И в этом разговоре почему-то абсолютно не слышны другие голоса, а является ли это тем злом: о котором мы говорим?

– Не является ли большим злом то состояние, в котором они находятся?

– Да, до тех пор, пока эти дома не начнут падать реально. Если быть честным, то, я ручаюсь, потратив немного денег, можно взять любой дом на выбор и доказать, что он давно уже там стоит на честном слове, абсолютно несложно.

– Доказать – не проблема...

– Я о том, что мы никогда не видим. О том, в каком состоянии находится дом внутри. Взять тот же дом Пропера. Когда мы начали разбирать в этом доме внутренние перегородки и перекрытия, сняли штукатурку, выяснилось, что дом не просто «мертвый» – количество трещин таково, что непонятно, как он вообще стоял. Но стоял ведь!

– Хорошо строили.

– Что значит строили? Все очень просто: бутовый фундамент, который за 200 лет превращается в муку, и деревянные перекрытия. Когда мы стали все вынимать, то когда сняли черновой пол, остались только балки. Эти деревянные балки начали падать, потому что они сгнили. Сняли все со стен, оказалось, их тоже нужно срочно усиливать. Пока стена была закрыта штукатуркой, дранкой, всего не видно. Кажется, что целый, все в порядке, даже фасад отремонтировали за госсчет. Красиво. Как только смотришь во внутрь – ужас.

Одна из основных проблем этих старых домов – раньше не было центрального отопления, стояли печи и камины. Соответственно, средняя стена любого такого дома представляет собой решето, чистое решето. Кроме того, когда печь работает, что осаждается на стены? Сера и сажа. Сера при взаимодействии с водой образует сернистую кислоту, поэтому сам дымоход является основой разрушения любого дома. Там уже извести нет, она уже вся изъедена. Реально, для того чтобы такие дома сохранить, в первую очередь надо под давлением залить бетоном дымоходы. Поэтому в отношении старых домов то, что дома снаружи и изнутри выглядят хорошо, – это наше большое заблуждение, которое рано или поздно, может, лет через 20-30, но все-таки даст о себе знать. Кроме того, меняется нагрузка на почву, гидротехнические условия и течения подземных рек...

Я хочу сослаться на историю нынешней гостиницы W на Вознесенском. До того как снести этот дом, у 8 зданий вокруг были усилены фундаменты, все подвалы были залиты жидким стеклом, иначе они бы не стояли.

Идея такой тонкой работы не по сносу, а по комплексной работе – сносу-реконструкции – именно в центре Санкт-

цитата



Развитие города неизбежно пойдет в трех направлениях: редевелопмент промышленных предприятий, реновация зон сложившейся застройки и комплексное освоение пригородных земель.

Сергей Ярошенко, генеральный директор компании KSV

цифра



70% –

доля работ по сносу зданий в группе «Размах»



Демонтаж воинской части в Подмосковье и инженеринговая подготовка территории под строительство жилого комплекса для нужд Министерства обороны РФ



Комплексная инженеринговая подготовка площадки на территории Мурманского судоремонтного завода (включая снос ветхих зданий и сооружений)

Петербург становится просто необходимой. Есть много интересных проектов: гостиницы на Марсовом поле и на Конюшенной площади, дом Абазы, идеи создания парковок внутри старых зданий... Мы даже готовили отдельную программу по монтажу автоматических парковок внутри старых зданий. Идея, в принципе, простая: оставляется 4 наружных стены, которые являются памятниками, вынимаются все «любимые» деревянные перекрытия, монтируется автоматический паркинг, все накрывается крышей, меняются окна, делается реставрация фасадов – получается что-то приличное. Если ничего не делать, то эти дома просто рассыплются – вчера вечером я был на Средней Подъяческой рядом с Никольской площадью, – на это же без слез не взглянешь. Там половина домов стоит с заколоченными окнами и дверями. Почему? Потому что это уже никому не нужно, никто там жить не собирается. Все перекрытия давно уже сгнили, а кататься на скейтборде по наклонной плоскости в своих квартирах мало кто хочет. Нельзя забывать, что самые большие разрушения исторические здания получили в период своего массового перевода в коммунальный фонд в советские времена. Люди получили «чужое», что, как всегда, никто не хранит. Никто не сохраняет. Сколько было покрашено-перекрашено химическими красками дорогого декора в этих старых домах, сколько было возведено непонятных самодельных перекрытий и перепланировок. Я уже не говорю о массовом воровстве и сознательном вандализме. Вот когда был нанесен непоправимый ущерб. Поэтому идея реконцепции этого старого ветхого фонда в паркинги, о которых мы говорим, сейчас приобретает явные очертания. В центре места для паркингов нет, заглубляться в землю по стоимости, учитывая питерскую геотехническую и гидрологическую ситуацию, в принципе, невозможно. Каждый метр вниз стоит таких денег, что лучше не надо.

– Со сносом в центре Петербурга все понятно. Вернемся к другой теме. Вы говорили, что есть второй рынок – это рынок редевелопмента бывших промышленных территорий.

– Да. И здесь мы стояли почти три года. Практически все крупные заводы трикотажного и машиностроительного поясов города выкуплены. Сейчас из какого-то реального редевелопмента можно отметить только несколько проектов – это ЛенСпецСМУ, который купил «Вагон-

маш» и завод им. Калинина на Васильевском острове, и начинающийся в августе-сентябре проект редевелопмента завода «Электросила». Появились новые инвесторы у завода «Самсон», их интересуют площадки и на Московском проспекте, и на Лиговском.

В общем, на этот рынок постепенно возвращаются деньги. С другой стороны, именно такая трехгодичная пауза дала возможность подумать, а все ли правильно мы делаем в коммерческой недвижимости. Я общался с очень интересным архитектором, который пропагандирует мысль совмещения бизнес-центров с жильем в одном здании. Ведь с точки зрения энергетических затрат строительство чисто бизнес-центра убыточно. Отопление, электроэнергия, канализация задействованы полдня, грубо говоря, с 8 до 6, а вторые полдня – с 6 до 8 – это просто выкинутые деньги. Ведь на Западе есть много таких бизнес-центров, где одновременно и бизнес, и люди. Но мы к этому еще не готовы, у нас ментальность другая.

– Третье, чем вы занимаетесь, и то, что в последнее время было наиболее перспективно, – проекты комплексного освоения и подготовка под них тер-

риторий. Сейчас все застройщики живые, предпочитают брать чистое поле и строить там.

– Предпочитать-то предпочитают, вот только вопрос, о котором мы говорили: поле – это хорошо, а коммуникации где?

– Тащить.

– Если мы понимаем, что один метр коллектора водоканала стоит миллионы рублей, а надо протащить несколько километров, мы получаем цифру, которая граничит с безумием. Если брать как индикатор рынка самые успешные девелоперские компании – ЛенСпецСМУ и «ЮИТ», – у них чистые площадки кончились. В Приморском районе их уже нет.

Кроме того, многие пустые в данные моменты площадки – это просто болото. Любая работа с болотом, мелиорация, выемка торфа, засыпка песком, если это переложить на один квадратный метр жилья, то получится цифра, сопоставимая со сносом и подготовкой территории в центре города, где коммуникации уже есть. Все же деньги научились считать после 2008 года. Поэтому никто не готов иметь дополнительную нагрузку лишних 100 долларов на каждый квадратный метр возводимого жилья.

– Хорошо поговорили про рынок. Хотите поговорить про вас – что сейчас из себя представляет группа «Размах»?

– На сегодняшний день существует несколько моих партнеров, с которыми мы создали группу «Размах», для того чтобы бизнес перестал быть бизнесом одного человека. Во-вторых, несмотря на то что мы нормально пережили кризис, вопрос финансовой подпитки все равно был. В итоге была создана группа «Размах», учредителям которой важно, чтобы мы не только работали и зарабатывали, но и объективно занимали лидерские позиции. Я рад, что не исчерпал кредит оказанного мне доверия: по итогам первого полугодия мы показали отличные результаты по обороту и чистой прибыли. Помимо Петербурга активно работаем в Москве, Мурманске, Нижнем Новгороде.

По обоюдному решению сторон Ассоциация по сносу зданий вошла в «Размах». В итоге в группе возникли совершенно разные направления. Сам «Размах» – это и сложные генподрядные работы, и реконструкция. Ассоциация по сносу зданий – это технологии демонтажа, 15-летний опыт работы, сотрудники, которые никуда не делись. Компания как выполняла роль лидера сложных технических демонтажных и подготовительных работ и одного из главных переработчиков строительных отходов на Северо-Западе, так и выполняет. Ничего не изменилось. Структура «Размаха» четко разделена по направлениям. «Размах» – это следующий этап развития, когда мы пришли к тому, что можем не только готовить площадки, копать землю и сносить здания, но еще и выполняем очень сложные генподрядные работы. Я думаю, что в ближайший год мы, наверное, вас удивим масштабами именно строительных работ группы «Размах», так же как и удивим осенью сложными демонтажными работами, которые будет проводить Ассоциация по сносу зданий.

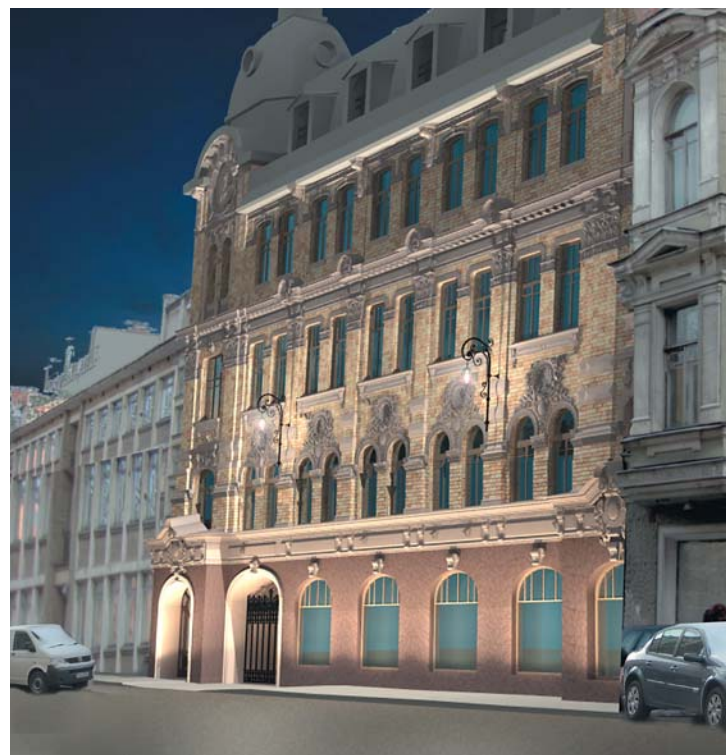
– Где удивлять будете?
– В Петербурге.

– На каком объекте?

– Пока говорить рано. Впереди большая работа, как говорил один бывший губернатор.



Рабочие проекты реконструкции комплекса зданий на наб. Адмиралтейского канала и ул. Галерной (дом Пропера) в Санкт-Петербурге



мнение



Сергей Фролов, технический директор СРО НП «Строители Петербурга», руководитель управления саморегулирования ССОО:

➔ – Переход строительной отрасли на саморегулирование позволил практически очистить рынок от недобросовестных строительных компаний.

Основная проблема, с которой столкнулось саморегулирование в сфере строительства, – это коммерциализация СРО. Сейчас мы трудимся над тем, чтобы понять, как с этим бороться. Была попытка разработать проект ФЗ «О внесении изменений в Градостроительный кодекс», но те предложения, которые были сделаны, не прошли. Профессиональное сообщество решило, что такой проект закона не достигнет своей цели. К примеру, проектом устанавливался верхний предел членов СРО в количестве 1 тыс. человек, но мы ведь понимаем, что коммерческие СРО просто могут внутри себя разделить на более мелкие и продолжать существовать. С этой проблемой должно бороться государство и действующие законы.

Еще одним фактором, мешающим нормальной деятельности СРО, является постоянное с определенной периодичностью изменение законодательных актов. Государству необходимо ввести мораторий на изменение законодательства хотя бы в течение года-двух, а потом принять такие изменения, которые были бы действенными. Из-за постоянного изменения законодательства строительным СРО просто не хватает времени для того, чтобы заниматься совершенствованием стандартов своей деятельности. Необходимо соблюдать требования законодательства, накапливать опыт, изучать опыт стран ЕС, делать выводы и после давать конструктивные предложения по совершенствованию работы СРО. А главное – дать строительным СРО поработать в условиях стабильного законодательства в течение нескольких лет.

Саморегулирование в строительстве: очистить зерна от плевел

Екатерина Костина / Прошло два года с момента перехода строительной отрасли на путь саморегулирования. Представители профессионального сообщества утверждают, что этап становления отраслевых СРО за плечами. Однако строительный рынок должен решить еще множество проблем, среди которых борьба с «коммерческими» СРО, сохранение средств компенсационного фонда от мошенников, а также совершенствование законодательной базы саморегулирования. ➔

На Северо-Западе работают 36 саморегулируемых организаций, которые объединяют более 13 тыс. строительных предприятий. По мнению представителей отрасли, именно саморегулирование создало благоприятные условия для развития строительного рынка. Так, Алексей Белоусов, вице-президент саморегулируемой организации НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга», депутат Законодательного собрания Санкт-Петербурга, координатор НОСТРОЙ по СЗФО, считает, что если в период действия лицензий строительная компания самостоятельно решала проблемы, которые могли касаться всего комплекса, то в новых условиях лоббированием интересов строительного бизнеса занимаются СРО. Действительно, за последние полтора-два года отрасль показывает стабильный рост: планируется, что объем строительства в 2011 году увеличится на 10-15% по сравнению с предыдущим периодом. С января по июль текущего года в Санкт-Петербурге в эксплуатацию уже введено 1,148 млн кв. м нового жилья. Однако, по словам господина Белоусова, саморегулированию нужно решить еще многие проблемы. «Нужно заполнить пробелы в законодательной базе, на основе которой работает система СРО. В основном они связаны с мерами повышения эффективности контроля за деятельностью СРО и сохранения средств компенсационного фонда, а также с предотвращением работы «коммерческих» СРО, в том числе за счет введения уголовной ответственности пре-

дательного собрания Санкт-Петербурга, координатор НОСТРОЙ по СЗФО, считает, что если в период действия лицензий строительная компания самостоятельно решала проблемы, которые могли касаться всего комплекса, то в новых условиях лоббированием интересов строительного бизнеса занимаются СРО. Действительно, за последние полтора-два года отрасль показывает стабильный рост: планируется, что объем строительства в 2011 году увеличится на 10-15% по сравнению с предыдущим периодом. С января по июль текущего года в Санкт-Петербурге в эксплуатацию уже введено 1,148 млн кв. м нового жилья. Однако, по словам господина Белоусова, саморегулированию нужно решить еще многие проблемы. «Нужно заполнить пробелы в законодательной базе, на основе которой работает система СРО. В основном они связаны с мерами повышения эффективности контроля за деятельностью СРО и сохранения средств компенсационного фонда, а также с предотвращением работы «коммерческих» СРО, в том числе за счет введения уголовной ответственности пре-

цифра

36

саморегулируемых организаций Северо-Запада объединяют более 13 тыс. строительных предприятий

ступающих закон руководителей саморегулируемых организаций», – констатировал эксперт.

Против «коммерческих» СРО

Руководители крупных СРО Санкт-Петербурга и Ленобласти сошлись во мнении, что самой главной «болезнью» саморегулирования в отрасли являются «коммерческие» СРО – партнерства, которые во главу угла ставят собственное финансовое благополучие, торгуют допусками, не заботясь о проведении контрольных мероприятий. Бой «коммерческим» СРО объявили национальные объединения саморегулируемых организаций, Минрегион, Ростехнадзор, другие ведомства, но

мнение



Антон Савицкий, председатель совета НКСП «Региональное строительное объединение»:

➔ – Одна из основных задач, которые, на наш взгляд, необходимо решить, чтобы саморегулирование отрасли работало полноценно, – это строгое определение функций и обязанностей участников отрасли, в первую очередь национальных объединений и Ростехнадзора.

Для оптимального построения работы необходимо, чтобы эти функции не пересекались, а дополняли друг друга, при этом оставаясь в рамках концепции саморегулирования.

Например, было бы логично, если функция контроля работы саморегулируемых организаций оставалась бы полностью в компетенции Ростехнадзора, а основной функцией и задачей национальных объединений была бы консолидация СРО.

мнение



Эдуард Полонуер, директор НП «ПО ПСМИ»:

➔ – Как должен идеально работать институт саморегулирования, понимают немногие. Зато на слуху претензии в адрес так называемых коммерческих СРО, за «торговлю допусками». Речь «всего лишь» идет об облегченном приеме в некоторые

СРО кого попало, иными словами, тех, чья подноготная явно не дотягивает до общепринятых стандартов. Но во-первых, все это требует прямых доказательств, а во вторых, этих самых «стандартов» как раз саморегулирование так и не выработало. И стало быть, самоочищение строительных рядов все еще впереди. В этом смысле саморегулирование – урок всем нам по части ответственности и порядочности.

С Днем Строителя!

Желаем Вам интересных проектов и надежных партнеров, уверенности в завтрашнем дне и бесконечной энергии, чтобы, не зная усталости, выполнять намеченные планы!

РЕКЛАМА
Регистрационный номер заявки СРОС-10107122009 от 07.12.2009 г.
Региональное объединение

привлечение к ответственности недобросовестных партнерств – это очень сложный и трудоемкий процесс.

По словам Алексея Белоусова, петербургские СРО выступили с инициативой создания рабочей группы по проблеме коммерциализации деятельности саморегулируемых организаций. Это предложение было поддержано НОСТРОЙ как реально действенная мера в борьбе с «коммерческими»

дении предварительной квалификации для компаний, участвующих в размещении государственного заказа на выполнение строительных работ. В тексте обращения отмечается, что при проведении электронных аукционов фирмы-однодневки, участвующие в конкурсах и снижающие цены контракта на 30-40% и более, срывают их выполнение, заставляя тем самым заказчиков объявлять и проводить новые конкурсы.

Развитие саморегулирования в строительстве тормозится в том числе из-за информационной закрытости деятельности строительных и проектных компаний – членов СРО

СРО. В рабочую группу вошли координатор НОСТРОЙ по СЗФО, руководители СРО Северо-Западного федерального округа, а также представители «коммерческих» СРО. «Благодаря созданию рабочей группы крупнейшая «коммерческая» СРО региона вступила в режим диалога, в результате которого организация дала согласие на проведение добровольной аудиторской проверки НОСТРОЙ с целью выявления нарушений и их устранения в дальнейшем», – прокомментировал Алексей Белоусов.

За изменение 94-го ФЗ

Участники строительных СРО активно включились в работу, связанную с обсуждением изменения законодательства в сфере государственных закупок. На одном из заседаний НОСТРОЙ представители профессионального сообщества приняли решение написать премьер-министру РФ Владимиру Путину письмо с предложениями Национального объединения о вве-

Все это, безусловно, влияет на сроки проведения аукционов и ставит под угрозу качество и безопасность строительных работ.

По словам Кирилла Иванова, директора НП «Ассоциация «ДОРМОСТ», актуальная идея – это создание отдельной статьи в 94-м Федеральном законе, либо отдельного законодательного акта, посвященного непосредственно строительным торгам. «Основные позиции, которые мы сегодня отстаиваем: введение предквалификации, отмена электронных торгов, определение понятия «демпинг» и введение в состав конкурсных комиссий и рабочих (экспертных) групп представителей саморегулируемой организации», – прокомментировал господин Иванов.

В свою очередь, Илья Константинов, президент СРО НП «Центр объединения строителей «СФЕРА-А», также считает, что тендеры остаются проблемой на строительном рынке, так как проводятся на основании аукционов, где основным критерием победы является цена, а качество ре-

зультатов строительства от этого только страдает. «Малые предприятия привлекаются к строительству в основном для проведения субподрядных работ. Они участвуют в проектах стоимостью до 50 млн рублей. Как раз на аукционах с вышеуказанной стоимостью и проводятся незаконные сговоры участников. Поэтому я считаю, что систему нужно менять в корне, и на смену аукционов должны прийти тендеры в формате конкурсов», – заключил специалист.

Впрочем, давно не секрет, что если система саморегулирования будет правильно выстроена, наличие такого института заставит заказчика пересмотреть свои подходы к ценообразованию, диктату цен, необходимости корректировки проектно-сметной документации, урегулирования и оптимизации процессов сдачи-приемки работ и так далее. «Речь идет о построении хорошей цеховой культуры», – уверен Кирилл Иванов.

За информационную открытость

По мнению Ильи Константинова, развитие саморегулирования в строительстве тормозится в том числе из-за информационной закрытости деятельности строительных и проектных компаний – членов СРО. «Сегодня отсутствует необходимый обмен информацией о проектах компаний, реальной работе на стройках. Госструктуры и общественные советы по делам СРО мало способствуют решению данного вопроса, кроме того, практически нет интереса со стороны СМИ к освещению проблем отрасли, деятельности НОСТРОЙ, НОП и НОИЗ и так далее», – конкретизировал он. По словам господина Константинова, назрела необходимость в создании информационных баз данных,

МНЕНИЕ



Владимир Кобзаренко, директор НП «Строители Ленобласти»:

– Саморегулирование развивается эволюционным путем.

Участники строительного рынка уже определились с выбором партнерств и решают свои задачи с их помощью. Проверка компаний при вступлении в СРО, а также текущий контроль над их работой мотивируют наших партнеров улучшать систему безопасности строительства, качество выполнения работ, а также повышать квалификацию своих сотрудников. Мне кажется, в будущем рынок отсеет СРО, которые занимаются нецелевыми задачами и формируют сомнительные компенсационные фонды. Эволюция требует времени.

где бы была отражена вся ситуация по состоянию объектов строительства. «Мы не сможем контролировать «обнальные» строительные компании, но в силах обеспечить абсолютную публичность информации о проектах, которые реально не осуществимы на практике. Именно так мы сможем помогать людям», – уверен Илья Константинов.

В свою очередь, Никита Загускин, председатель совета НП «БСК», председатель Комитета по страхованию, финансовым рискам и конкурсным процедурам Национального объединения проектировщиков, предлагает ввести институт аварийного комиссариата в строительстве по аналогии с автомобильным страхованием. «Наше партнерство является первопроходцем в этом деле, многие наши компании уже пользуются данной услугой. Специалисты строительного аварийного комиссариата производят фото- и видеофиксацию следов произошедшей аварии, предварительно оценивают нанесенный ущерб, а также оказывают помощь, в том числе юридическую, членам СРО, тем или иным образом связанным с аварией», – пояснил Никита Загускин. Эксперт уверен, что, несмотря на то что в каждом отдельном случае саморегулируемая организация исходит из презумпции добросовестности всех субъектов, связанных с урегулированием аварийной ситуации, создание нового органа очень важно. Это связано с тем, что компенсационный фонд СРО представляет большой интерес для недобросовестных действий со стороны лиц, которые могут претендовать на выплаты из него.

МНЕНИЕ



Кирилл Иванов, директор НП «РОССО-ДОРМОСТ»:

– Строительный комплекс как работал, так и работает, вне зависимости от процес-

сов реализации саморегулирования. Наступило ли какое-либо качественное улучшение? В строительной среде – если да, то опять-таки вне зависимости от СРО. Другое дело – выход из кризиса. Во многих компаниях произошел существенный отток квалифицированных кадров. Компенсировать эти потери, помочь организациям восстановить квалификационный уровень – одна из задач СРО.

Проблемы есть не у саморегулирования. В связи с введением саморегули-

рования создалось определенное количество офисов, которые никогда как структуры, обслуживающие интересы бизнеса, не работали. Они просто не знают, что строительному бизнесу необходимо. В результате они начинают искать проблемы, пытаются решать их «от печки». В результате изображается кипучая деятельность, создается бурный бумаговорот. Возьмем техническое регулирование. Очень красивое словосочетание. Настолько красивое, что только сочетание из 7-11 цифр может стоять рядом. Вот где настоящее частно-государственное партнерство. Государство, частные компании, строительные союзы, национальные объединения –

все тратят средства на одну и ту же статью, главу, тему НИОКР.

Лично мои самые большие чаяния сегодня связаны с реализацией нового закона о федеральной контрактной системе. Если удастся создать документ, хотя бы на 80% соответствующий концепции Минэкономразвития, то в значительной степени разом будут закрыты почти все основные проблемные вопросы строительства – госзакупки, ценообразование, техническое регулирование, нормотворчество, диктат чиновника, снизятся коррупционные риски, повысится прозрачность принятия решений, мы перейдет от регулирования рынка к рыночному регулированию и пр.



**СОДРУЖЕСТВО
СТРОИТЕЛЕЙ**

ПОЗДРАВЛЯЕМ С ДНЁМ СТРОИТЕЛЯ!

"Содружество Строителей" предлагает льготные условия вступления в рамках праздничной акции! Подробную информацию вы можете получить в нашем офисе, на сайте фирмы и по телефону

- индивидуальный подход и бесплатные консультации по всем вопросам
- рассмотрение документов и выдача свидетельств о допуске к работам в кратчайшие сроки

8 (812) 606 61 64

СПб, Малая Разночинная, дом 9, литер А

www.sodstr.ru

Риэлторы стремятся к самоконтролю

До конца 2011 года в России может быть создано национальное объединение на базе вновь образующихся саморегулируемых организаций. На данный момент в России существуют три добровольных саморегулируемых объединения агентств недвижимости. Именно в добровольном, а не в обязательном регулировании эксперты видят будущее рынка. ➔

«Я считаю, контроль сферы услуг на рынке недвижимости нельзя вводить «сверху». Поэтому именно идея добровольного саморегулирования, самоконтроля в данном случае является наиболее перспективной. Нельзя не поддер-

жать инициативу петербургских риэлторов, зарегистрировавших первое в СЗФО саморегулируемое сообщество – НП «Объединение агентств недвижимости», – отметил Сергей Зимин, заместитель полномочного представителя

Президента РФ в СЗФО. На подходе регистрация в качестве СРО Ассоциации риэлторов Кемеровской области, Южной палаты недвижимости (Ростов-на-Дону), Вологодской области. Депутат Государственной Думы РФ Виктор Плескачевский призвал участников первых СРО подать пример другим профессиональным сообществам не только в Петербурге, но и по всей России. «Это очень позитивная новость. Еще одна отрасль российского бизнеса сделала внушительный шаг в сторону саморегулирования. Что, на мой взгляд, должно стать следующим шагом? Прежде всего должны появляться новые аналогичные СРО. И еще первые должны помогать всем последующим», – отметил он. По словам Нины Карпенко, председателя правления

СРО НП «Профессиональные риэлторы Омской области», проведены переговоры с рядом регионов, готовых создать новое национальное объединение. На данный момент идею создания национального объединения поддержали 10 профессиональных сообществ России. «Основной функцией Национального объединения СРО риэлторских услуг будет контроль над деятельностью данных СРО в части соблюдения принятых ими стандартов и правил ведения риэлторской деятельности», – прокомментировал новость депутат Законодательного собрания Санкт-Петербурга Алексей Белоусов. «С момента отмены государственного лицензирования риэлторской деятельности на рынке недвижимости не существует механизма контроля, механизма регулирования. Если государство ушло из этой обла-



Сергей Зимин: «Контроль сферы услуг на рынке недвижимости нельзя вводить «сверху»

Мнение



Павел Созинов, председатель правления Северо-Западной палаты недвижимости:

– Создание национального объединения не может вестись кулуарно. Должна быть проведена серьезная подготовительная работа. Планируется проведение первого съезда Национального объединения СРО в рамках Гражданского жилищного форума, который пройдет в Петербурге в конце сентября.

сти, то логично предположить, что рано или поздно контролирующие и организующие функции будут возложены на сам бизнес. Сейчас тактической задачей становится создание Национального объединения СРО», – отметил Дмитрий Колчин, исполнительный директор Ассоциации риэлторов Кемеровской области.

«В настоящее время вопрос о создании Национального объ-

единения СРО еще только прорабатывается. Достаточно сложно создать единые профессиональные стандарты деятельности, актуальные для разных регионов. Уже сейчас очевидно, что придется использовать практический опыт различных субъектов РФ», – прокомментировал Владислав Назаров, президент НП «Объединение агентств недвижимости».

Строители Петербурга обзаведутся технопарком



Василий Коголовский / Строительный технопарк, который планируется построить в Петербурге на ул. Трефолева, впоследствии может получить участки еще по шести адресам. Об этом было заявлено в ходе заседания Общественного совета по вопросам координации деятельности саморегулируемых организаций в Санкт-Петербурге в сфере строительства.

О создании технопарка строители города говорят уже давно. В начале нынешнего года предложения и проекты во-

плотились в поручение губернатора о подготовке концепции этой новой структуры, а также в обращение городского правительства в Федеральный фонд содействия развитию жилищного строительства с просьбой предоставить под будущий технопарк участок на ул. Трефолева, 45. Сегодня концепция готова. Предполагается, что технопарк станет площадкой, на которой строители и производители стройматериалов смогут развивать свои идеи, отрабатывать новые технологии и материалы, популяризовать их. Здесь, во-первых, должно быть

помещение, где заинтересованные компании смогут представить свою продукцию, технологии, оборудование, материалы для распространения и популяризации. Во-вторых, на Трефолева предполагается создать лабораторную базу, где можно было бы анализировать технологии на предмет того, насколько они применимы в Петербурге. В Москве такая лаборатория действует уже семь лет. Третья составляющая – учебный центр, в котором представители компаний, желающих применить новые материалы, смогли бы получить соответствующие образо-

вание и подготовку. И наконец, четвертая – производственно-складская база. «Идет активное взаимодействие с Фондом РЖС по поводу выделения «пятен» земли, – сообщил начальник управления перспективного развития городского Комитета по строительству Игорь Шикалов. – Губернатор уже направила в фонд письмо с просьбой о выделении участка по ул. Трефолева, 45. Это территория площадью 0,8 га и здания, подходящие для пилотного проекта. Есть проекты еще по шести участкам в городе по 1,5-2 га. Фонд РЖС готов передать их в собственность города. Проект постановления городского правительства о концепции технопарка дорабатывается и может быть согласован и завизирован в ближайшие дни. Ожидается, что после этого вице-премьер Игорь Шувалов в течение полутора месяцев подпишет документы по передаче первого участка». Город, со своей стороны, привлечет инвесторов и обеспечит инженерную подготовку этих участков, на которых смогут разместиться и новые производства.

В рамках действующего закона

Общественный совет вернулся также к теме борьбы с коммерциализацией СРО. Однако его подходы несколько изменились. Сегодня речь более не идет о проекте федерального закона по пресечению деятельности «коммерческих» СРО. «Никто не собирается менять законодательство, борьба возможна только на основе существующих правовых норм», – подчеркнул первый вице-президент Национального объединения строителей СРО, член совета НОСТРОЙ Александр Вахмист-

ров. «Существующие административный и уголовный кодексы позволяют воздействовать на СРО, которые нарушают закон, этого достаточно, – поддержал Олег Бритов. – Прежние проекты решений были отклонены как не имеющие оснований и перспективы». Работой по пресечению деятельности «коммерческих» СРО, в массовом порядке выдающих допуски, занимается Ростехнадзор. Он уже заявил о недействительности допусков, выданных НП СРО «СтройРегион». Правда, при этом некоторые федеральные заказчики оказались перед угрозой срыва госконтрактов.

Мнение



Сергей Петров, депутат Государственной Думы РФ:

– Проблематика так называемых коммерческих СРО понятна, но их идентификация неоднозначна, поэтому и борьба с ними не так проста. Навесить ярлык, заявить, что одна СРО действует в рамках действующего законодательства, а другая – нет, возможно. Но таким образом мы подходим к опасной черте конкурентных отношений между СРО, а привносить еще и этот вопрос в рыхлое законодательное поле вряд ли стоит. Речь в этом случае может идти уже о монополизации рынка, а не о добросовестной конкуренции. Так что следует неспеша разбираться в этом многослойном вопросе.

– Олег Алексеевич, каким был уходящий год?

– К 55 Всероссийскому Дню строителя Санкт-Петербург пришел с хорошими показателями. Введено в строй более миллиона квадратных метров жилья, что соответствует планам, намеченным правительством северной столицы. Полагаю, что до конца года темп, который был взят петербургскими строителями, не снизится.

Год был очень насыщенным для отрасли в целом. Много изменилось в системе саморегулирования с законодательной точки зрения, в плане формирования норм и стандартов, функционирования системы в целом. Состоялись два съезда Национального строительного объединения, в работе которых приняли активное участие петербургские строители. Там были определены главные болевые точки – такие, например, как коммерциализация СРО, использование средств



Олег Бритов: опыт Союза востребован всей Россией

В преддверии Дня строителя принято подводить итоги и формировать планы на будущее. О том, какими видятся итоги уходящего строительного года Союзу строительных объединений и организаций, рассказал исполнительный директор Олег Бритов. ➔

компенсационного фонда и многие другие, и намечены пути их решения. Не будет преувеличением сказать, что роль и авторитет общественных строительных организаций значительно выросли.

– Известно, что Петербург в целом и СОО в частности являются родной многих инициатив по развитию системы саморегулирования.

– Действительно, Союз стал своего рода генератором инициатив, направленных на успешное развитие и укрепление системы саморегулирования. Например, именно нами впервые воплощена идея создания системы общественных советов по координации деятельности СРО в сфере строительства. Ее главными идеологами стали президенты нашего Союза Александр Вахмистров и Роман Филимонов. Система общественных советов давно и успешно работает, создавая благоприятные условия для установления организационно-правовых основ, форм и методов работы СРО, регулируя взаимодей-

ствие строителей и органов власти. Таким образом, у нас функционирует устойчивая система, направленная на решение общих задач. Также Петербург стал первым городом, где зародился такой институт, как Единый третейский суд. Сейчас третейские суды создаются по всей стране.

Опыт нашего Союза по организации системы саморегулирования мультиплицируется на всю Россию. Мы транслируем его коллегам посредством организации семинаров, конференций, издания методических пособий – их выпущено более 10 тысяч, и этот опыт очень востребован.

– В течение года Союз ведет большую социальную работу.

– В рамках этой работы мы ежегодно организуем награждение государственными ведомственными наградами лучших строителей. В этом году церемония награждения пройдет 10 августа в Большом зале Жилищного комитета. Продолжается реализация проектов поддержки детских и социальных учреждений.

Знаковым событием 2011 года стало завершение общестроительных работ в Храме Первоверховного Апостола Петра – Храме строителей, который возводился под патронажем президиума Союза. Кроме

того, в этом году у нас в восьмой раз прошла традиционная спартакиада строителей «За труд и долголетие».

Решение проблем граждан – участников долевого строительства, пострадавших от недобросовестных застройщиков, является также одной из наших главных социальных задач. Такая деятельность ведется во многих регионах, но у нас эта работа идет системно и регулярно при поддержке правительства города. В этом году нам удалось урегулировать жилищные вопросы нескольких десятков человек.

– Говоря об итогах года, нельзя не спросить о планах на будущее. Что главное?

– Задача общественных объединений заключается в том, чтобы координировать деятельность строительного сообщества для решения проблем развития строительного комплекса. И роль нашего Союза заключается в создании комфортных условий для функционирования строительной отрасли, для налаживания взаимно полезного диалога между бизнесом и органами власти ради того, чтобы росли миллионы квадратных метров жилья, и Петербург активно развивался.

НП «Альянс Пожарной Безопасности» получило статус СРО

Алена Филипова / Государственный реестр саморегулируемых организаций пополнен новым членом.

СРО НП «Альянс Пожарной Безопасности» зарегистрировано в Росреестре 21 июня 2011 года под номером 0193. ➔

«Это переход на новый уровень, который позволит нам повышать качество работ участников нашего партнерства», – заявил Вячеслав Лебедев, генеральный директор СРО НП «АПБ».

Интерес к получению добровольных допусков уже проявили многие члены партнерства, которые понимают, что такой документ будет свидетельствовать о том, что данная организация соответствует уровню требований СРО НП «АПБ». Это, безусловно, является дополнительным знаком качества, на который при принятии решения о сотрудничестве будут ориентироваться заказчики. К тому же члены партнерства смогут в будущем, после отмены лицензий МЧС и вступления в силу законопроекта № 305620-5 «О внесении изменений

в Федеральный закон «О пожарной безопасности» и в статью 14 Кодекса РФ об административных правонарушениях по вопросам деятельности СРО в области пожарной безопасности», без разрыва производственного процесса продолжать оказывать услуги в области



Участники круглого стола обсудили актуальные вопросы обеспечения пожарной безопасности

обеспечения пожарной безопасности.

В условиях переходного периода профессионалы отрасли могут получить квалифицированную помощь в части разъяснения спорных моментов законодательных инициатив и их последствий.

СРО НП «Альянс Пожарной Безопасности» осуществляет работы по консультированию своих членов. Так, с ноября 2010 года каждый третий четверг месяца на базе Ленинградской торговой-промышленной палаты проводятся заседания экспертов рынка

по актуальным вопросам и проблемам отрасли.

Встречи проводятся в рамках собраний Совета проектировщиков, постоянными участниками которых являются представители научно-исследовательских институтов и надзорных ведомств: службы госу-

дарственного строительного надзора и экспертизы Санкт-Петербурга и Комитета государственного строительного надзора и государственной экспертизы Ленинградской области. Совет проектировщиков – это совместный проект СРО НП «Альянс Пожарной Безопасности» и ООО «Проактив Безопасность», сформированный с целью создать условия для взаимодействия всех участников процесса в цивилизованных рыночных условиях и сделать работу более профессиональной, а значит – качественной.

В рамках недавно прошедшего заседания Совета проектировщиков собравшиеся обсудили необходимость разработки специальных технических условий на проектирование противопожарной защиты зданий класса функциональной пожарной опасности Ф4.4, необходимость учета 6 раздела «Требований к огнестойкости зданий и безопасности людей при пожаре» СНиП 31.06.2009 при разработке раздела проектной документации «Мероприятия по обеспечению пожарной безопасности» и при экспертизе проекта, изменения, вно-

симые в приказ Министерства регионального развития РФ от 01.04.2008 № 36 «О порядке разработки и согласования специальных технических условий для разработки проектной документации на объект капитального строительства» и противоречия в ответах из ДНД и ВНИИПО МЧС России. Следующее заседание Совета проектировщиков состоится 18 августа 2011 года в 10.00 по адресу: Санкт-Петербург, Малый пр. В.О., 22, лит. А, БЦ «Соверен», конференц-зал (3-й этаж).

справка



СРО НП «Альянс Пожарной Безопасности» было образовано 17 декабря 2010 года с целью объединения профессиональных организаций, выполняющих работы в области пожарной безопасности. На данный момент в партнерстве состоят 33 организации.

Саморегулирование и проблемы проектирования

О том, что волнует проектировщиков в сегодняшней нормативно-правовой российской действительности, а также о задачах, реальных возможностях и перспективах саморегулирования рассуждает председатель совета СРО НП «Союзпетрострой-Проект» Роман Рыбаков. ➔

Ровно два года минуло с июля 2009 года, когда первым в Санкт-Петербурге и двенадцатым в России некоммерческое партнерство «Союзпетрострой-Проект» было зарегистрировано в качестве саморегулируемой организации (СРО). За это время накоплен значительный опыт работы, основным содержанием которой стала разработка требований к самим участникам проектной деятельности и работам, ими осуществляемым в сфере обеспечения безопасности строительства, а также контроль соблюдения членами СРО требований этих документов.

НПП «Союзпетрострой-Проект» успешно выполняет то, ради чего первично затевалось саморегулирование – замена государства в части выдачи лицензий на профессиональную деятельность. Речь идет не только о формальном сборе взносов и выдаче допусков. Серьезное и ответственное отношение членов совета и штатного персонала СРО помогло отработать сбалансированную систему проверок наших членов на соответствие требованиям по получению допусков, много делается для повышения качества проектирования, регулярно проводятся семинары по различным техническим вопросам, организовано повышение квалификации работников в государственных учебных заведениях с последующей аттестацией по видам работ, через Интернет налажены информационные потоки по новостям саморегулирования, по обмену опытом, по изменениям в нормативных и руководящих документах.

За эти годы стало ясно, что, во-первых, саморегулирование в области проектной деятельности можно считать состоявшимся в части замены государства при выдаче лицензий.

Во-вторых, успешно выполняется тезис одного из влиятельных теоретиков менеджмента XX века Питера Друкера: «Чтобы создать результативную организацию, нужно заменить власть ответственностью». Эта субсидиарная ответственность членов СРО укрепляется в процессе выдачи свидетельств о допусках и контроля выполнения требований стандартов нашего СРО.

При этом необходимо отметить, что саморегулирование – это не только и не столько замена государственных лицензий на допуски СРО к работам, сколько распространение принципов саморегулирования на все процессы, происходящие в бизнес-сообществах. В соответствии с Федеральным законом № 315-ФЗ на СРО возлагается функция «представлять интересы членов саморегулируемой организации в их отношениях с органами государственной власти Российской Федерации, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, органами государственной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления». СРО имеет право «от своего имени оспаривать в установленном законодательством Российской Федерации порядке любые акты, решения и (или) действия (бездействие) органов государственной власти Российской Федерации, органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления».

самоуправления, нарушающие права и законные интересы саморегулируемой организации, ее члена или членов либо создающие угрозу такого нарушения». Эти права не удается реализовывать в настоящее время, потому что СРО не стали еще достаточно весомым элементом общественного управления из-за по-прежнему сильного влияния государства и незаконности формирования всей структуры системы саморегулирования. Не начало по-настоящему действовать Национальное объединение проектировщиков. В НОПе кипит, по выражению М.М. Жванецкого, «огромная внутренняя жизнь, хоть и без видимого результата, но с огромными новостями, так радующими сидящих тут же, этакое состояние запора при бурной работе организации». А ведь пора приступить к конкретной работе, определенной уставом НОПа, в частности помочь СРО в налаживании контактов с руководством регионов для реального их участия в решении вопросов регионального строительного комплекса.

Два года работы позволили руководству СРО приблизиться к проблемам, являющимся постоянной заботой проектировщиков. Прежде всего, нельзя считать работу проектных организаций спокойной, позволяющей «просиживать штаны» в уютной обстановке офисов, непрерывно изучать нормативную документацию и что-то рисовать на бумаге. К сожалению, не-

Осложняет работу проектировщиков неуважение со стороны участников строительного процесса. В этом виноваты и сами проектировщики

спешность в проектировании, крайне необходима для продумывания технических решений и достижения необходимого качества, сменялась нервозностью и постоянной спешкой. Правильные решения обрастают изменениями, вынужденно вводимыми под давлением многочисленных согласующих, контролирующих и экспертных государственных организаций и заказчика. Нередко эти изменения не улучшают технико-экономические показатели объекта проектирования, однако всю ответственность за безопасность объекта проектировщик несет сам и ни с кем, по действующему законодательству, не разделяет.

Подавляющее большинство из 278 членов нашего СРО проектируют внутренние инженерные системы и наружные сети, сооружения инженерно-технического обеспечения. Инженеров различного профиля больше всего среди строителей по сравнению с архитекторами и конструкторами, но наша работа называется архитектурно-строительным проектированием. В Градостроительном кодексе вопросы инженерии занимают очень мало места, при этом непрерывно ставятся задачи совершенствования инженерной инфраструктуры городов и поселков при недостаточном внимании к ее проблемам. В то же время имеющаяся нормативная документация в основ-



ном разработана для объемных сооружений. Положение «О составе разделов проектной документации и требованиях к их содержанию», утвержденное постановлением Правительства РФ от 16.02.2008 № 87, просто не учитывает особенностей проектирования инженерии и объектов городской инфраструктуры, перепутав их определения, составы и стадии проектирования. Это яркий пример влияния государства на процесс проектирования – положение безоговорочно принято всеми органами экспертизы (государственными и негосударственными) к точному исполнению и по букве, и по духу. В результате все замечания по проектной документации касаются только соответствия требованиям по-

ложения. Проектировщики, которые должны думать о технических и технологических решениях, обеспечивающих безопасность объекта строительства, вынуждены посвящать все рабочее время решению головоломки по обозначению документов и придумыванию, чем бы заполнить ненужные текстовые части разделов проекта. При этом только ленивый не давал предложений по изменению постановления № 87, еще в феврале 2011 года Минрегионом совместно с НОПом были собраны и рассмотрены предложения по его изменению, но воз и ныне там. А ведь необходимо просто изменить подходы к стадийности проектирования, уточнить формулировки видов объектов, по которым определяется состав и комплектность документации, и ослабить безапелляционность самого документа, сделав его рекомендательным, как и большинство нормативов, кроме технических регламентов, утверждаемых федеральными законами. Кроме того, необходимо уменьшить объем документации, представляемой на экспертизу и согласования. Если учесть, что любой документ переделывается от 2 до 5 раз по замечаниям заказчика, подрядчика, других согласующих инстанций и, конечно, органов экспертизы, а для согласований требуется до 3 комплектов полной документации, то понятны объемы перерабатываемой бумаги.

Кстати сказать, количество вносимых изменений совершенно не свидетельствует о низком качестве проектирования, а тем более о допущенных нарушениях безопасности для проектируемого объекта. Просто по времени и нервным потерям легче исправить документацию, чем доказать зачастую несведущим, но амбициозным контролерам, что они не правы.

В качестве примеров избыточности можно привести ПОС, содержащий по действующим еще с советских времен МДС чудовищный объем ненужных подрядчику сведений (кадры, механизмы, условия обустройства строителей, требования сангигиены, мероприятия по ООС (при этом делается также избыточный отдельный раздел ООС) и т. д.). Надо еще отметить требования по пересчету сметной документации по индексам на момент начала экспертизы, хотя документация может попасть на экспертизу через год после ее составления, а стройка может начаться еще через год. А сколько усилий и средств, включая поспойное исследование грунтов, тратится на разработку и согласование проекта технологического регламента, который является детищем не федерального, а местного петербургского нормотворчества!

Практика проектирования, особенно в части инженерии, показывает следующий порядок распределения объемов работ, выполняемых при проектировании (на стадии «проектная документация», требующей экспертизы):

30% – подготовка исходных данных;

30% – собственно проектирование;

40% – согласования и приемка документации.

При этом реальное распределение по времени вообще непредсказуемо.

Несмотря на неоднократные выступления руководства России о необходимости сокращения сроков проектной подготовки строительства, практически нет никаких подвижек по уменьшению объемов и сроков согласований. Мы опираемся в многочисленных согласователях, экспертов и приемщиков. Сегодня основная задача всех контролеров – для подтверждения своего статуса задать побольше вопросов, а потом потихонечку разбираться. Это резко снижает качество проектирования, так как легче (как уже отмечалось) принять замечания, чем отстаивать правильность своего решения.

Осложняет работу проектировщиков, вынужденных хвататься в современных условиях за любой заказ по любой цене, неуважение со стороны всех участников строительного процесса. В этом виноваты и сами проектировщики. Важную роль в выборе проектировщика с принятием на себя ответственности за безопасность объекта и качество проектирования может и должна играть саморегулируемая организация. Трудно переоценить роль проектных СРО и Национального объединения проектировщиков в организации грамотной корректировки действующих нормативов. Просто необходимо, чтобы сами проектировщики участвовали в разработке нормативов по оформлению и комплектности проектно-сметной документации.

Несмотря на сложившуюся ситуацию, некоторые подвижки происходят (по крайней мере уже чувствуется желание перемен). Есть основания быть оптимистом и верить, что саморегулирование облегчит и улучшит работу проектировщиков, а это, в свою очередь, значительно повысит безопасность объектов строительства за счет повышения качества и уменьшения сроков подготовки проектов.

Партнерство для зарубежного инвестора

Международный валютный фонд под термином «государственно-частное партнерство» (ГЧП) подразумевает договоренности, «в рамках которых частный сектор предоставляет активы и услуги инфраструктуры, традиционно предоставляемые органами государственного управления». В петербургском Комитете по инвестициям и стратегическим проектам государственно-частное партнерство определяют как «долгосрочное взаимовыгодное сотрудничество государства и частного сектора в целях эффективной и качественной реализации общественно значимых проектов».

Директор отдела по работе с ключевыми клиентами России и СНГ СВ Richard Ellis Гайк Папоян говорит, что в России сегодня активно применяются механизмы государственно-частного партнерства. «Таких проектов в масштабах страны совсем немного», – рассказывает Гайк Папоян.

Большинство российских ГЧП-проектов относятся к инфраструктурной сфере. Впрочем, как отмечается в одном из исследований Международного валютного фонда, опыт разных стран показывает, что экономическая инфраструктура, к примеру транспорт, обычно является более очевидным кандидатом для ГЧП. Этот механизм позволяет органам госуправления избежать расходов на инфраструктуру или отсрочить их, не отказываясь при этом от связанных с ними выгод. Господин Папоян говорит, что в России механизмы ГЧП практически не затрагивают девелоперские проекты в области коммерческой и жилой недвижимости, в то время как города на Западе «сплошь застроены ГЧП-проектами». «Именно этим и объясняется тот факт, что в государственно-частном партнерстве в России участвуют в основном западные компании, российские же чаще всего выступают только подрядчиками. Такая ситуация и при строительстве ЗСД, и Орловского тоннеля, и трассы Москва – Петербург. У иностранцев есть опыт участия в таких крупных и длительных проектах, им этот механизм понятен и интересен», – поясняет эксперт.

По мнению Гайка Папояна, не очень активное использование схем государственно-частного партнерства на российском рынке обусловлено рядом факторов. Во-

Марина Акатова / Механизм государственно-частного партнерства, в последние годы активно внедряемый в российскую экономику, пока вызывает интерес преимущественно у зарубежных инвесторов. Большинству российских компаний выгода от участия в ГЧП неочевидна. Возможно, поэтому схема крайне редко применяется в девелопменте. ➔



Фото: Владимир Тилес



Большинство российских ГЧП-проектов относятся к инфраструктурной сфере

первых, власти готовы предлагать бизнесу партнерство, только когда речь идет о крупных и длительных стройках. Большинство реализующихся сегодня в России ГЧП-проектов рассчитаны на 20-30 лет. «Российские девелоперы не привыкли к таким срокам и рассчитывают на гораздо более короткие периоды окупаемости. То есть из того, что предлагается властями, нет проектов, которые были бы интересны бизнесу», – говорит эксперт, отмечая, что, с другой стороны, государство сегодня также не готово вкладывать средства в девелоперские проекты. «Ему не интересны «лег-

кие» проекты, которые на данный момент преобладают на рынке. Для государства они недостаточно масштабные. К примеру, ВЭБ рассматривает вложения только от 2 млрд рублей», – добавляет господин Папоян.

Эксперты уверены, что в будущем механизм ГЧП будет применяться более активно. Однако для этого необходимо, чтобы власть и бизнес нашли точки соприкосновения. Государство должно начать участвовать не только в инфраструктурных или транспортных проектах, но и развивать другие направления. Девелоперы, в свою очередь, должны пересмотреть свой взгляд

на долгосрочные инвестиции. Кроме того, необходима корректировка существующего законодательства, заключает Гайк Папоян. По мнению вице-президента ГК «Балтрос» Константина Симакова, Россия сейчас в отношении ГЧП на перепутье. В мире есть страны, которые активно применяют такие схемы, но есть и государства, где их не используют в принципе. В какую сторону качнется маятник на российском рынке, зависит от очень многих факторов, в том числе от успешности реализации уже запущенных проектов, прогнозирует Симаков.

Петербург в авангарде

Марина Акатова / Петербург является одним из лидеров среди российских регионов по применению механизмов государственно-частного партнерства.

В городе заявлено семь инфраструктурных ГЧП-проектов, сообщили в Комитете по инвестициям и стратегическим проектам Петербурга. В их числе – строительство скоростной автомагистрали Западного скоростного диаметра, Орловского тоннеля под рекой Невой, мусороперерабатывающего завода в поселке Янино, Северной водонапорной станции, а также создание и эксплуатация объектов образования на территории Пушкинского района Санкт-Петербурга, проект Дворца искусств на Васильевском острове и раз-

витие аэропорта Пулково. Общая стоимость проектов, которые реализуются в городе с использованием механизма ГЧП, составляет порядка 332,34 млрд рублей. В ближайшее время эта цифра может возрасти. Планируется, что в 2011-2012 годах в городе может появиться 3 новых ГЧП-проекта. В КИСП пока не готовы рассказать, о каких именно стройках идет речь. Известно только, что все они будут относиться к социальной сфере. Развитие ГЧП-проектов в Петербурге стимулировало принятие в 2006 году городского закона «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах», который повысил прозрачность механизма и сократил ограничения по формам его применения. Константин Симаков на-

зывает документ «весьма разумным и гибким», однако оговаривается, что его применение во многих случаях проблематично в силу приоритета федеральных законов перед региональными. «В первую очередь необходимо внести изменения в федеральное законодательство. Насколько нам известно, такие попытки предпринимаются прежде всего для обеспечения возможности реализации ГЧП в виде контрактов жизненного цикла в отношении строительства и дальнейшего содержания автомобильных дорог общего пользования», – рассказывает Константин Симаков.

По словам руководителя практики инвестиционных и ГЧП-проектов в России Hannes Snellman Анатолия Суходолова, до настоящего времени практика реализации ГЧП бы-

ла неоднозначной. Из большого количества анонсированных в городе ГЧП-проектов заключения соглашения – остальные были либо приостановлены (Орловский тоннель), либо будут финансироваться за счет бюджета (надземный экспресс (ЛРТ)), либо им предоставили второй шанс (ЗСД). Кажущаяся неспешность в реализации, по мнению руководителя отдела инвестиционного консалтинга ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate Александра Волошина, во многом связана с их масштабностью. Помимо этого, как считает эксперт, следует учесть, что на начальном

этапе применения инструмента ГЧП каждый проект является уникальным. Первый успешно построенный на основе государственно-частного партнерства объект позитивно скажется на перспективах применения схемы и привлечет инвесторов. Александр Волошин уверен, что блокирующие факторы в механизме реализации схемы ГЧП сегодня отсутствуют. И по мере практического применения инструмента должна расширяться сфера его применения. Уже сейчас появляются новые направления в ГЧП, например в сфере комплексного освоения больших территорий, напоминает он, добавляя, что

перспективно и направление редевелопмента промышленных территорий, где государство должно взять на себя выделение и частичную подготовку новых площадок для производств. Несомненно, дальнейшее применение механизмов ГЧП в Петербурге во многом будет зависеть от успешного завершения этапов строительства и начала эксплуатации созданных объектов в рамках реализуемых проектов, соглашается Анатолий Суходолов. Однако, как считает эксперт, до 2013-2014 годов делать выводы о перспективности ГЧП в России «несколько преждевременно».

цифра

332,34

млрд рублей – общая стоимость проектов, которые сегодня реализуются в городе с использованием механизма ГЧП

Строительное образование: взгляд профессионала

Сегодня строительная отрасль как никогда остро нуждается в грамотных специалистах. После некоторого падения спроса на строительные специальности последние несколько лет интерес к профессиональному строительному образованию возвращается. Хорошая профессиональная подготовка будущих строителей – это залог успешного развития отрасли. ➔

В преддверии Дня строителя мы решили побеседовать с директором СПб ГОУ СПО «Колледж строительной индустрии и городского хозяйства» Натальей Смирновой.

– Ваше учебное заведение существует уже свыше 80 лет. Чего удалось добиться за это время? Каковы основные достижения?

– СПб ГОУ СПО «Колледж строительной индустрии и городского хозяйства» гордится своей богатой историей. И для нас это в первую очередь традиции и высокий уровень строительного образования. Приятно осознавать, что наши достижения признаны, о чем свидетельствует ряд заслуженных наград. В 2006 и 2007 годах – победитель олимпиады «Лучший по профессии» среди средних специальных учебных заведений Санкт-Петербурга, Ленинградской области и Северо-Западного региона; на конкурсе «Строитель года – 2008» – победитель в номинации «Лучшее учебное заведение в сфере подготовки кадров для строительной отрасли». В 2011 году колледж включен в реестр «Надежная репутация» и признан лауреатом конкурса «Лучшие колледжи СЗФО». Ну и сам за себя говорит открытый на базе колледжа в апреле 2009 года Ресурсный центр «Строительный технопарк».

– Расскажите, пожалуйста, по каким программам вы осуществляете обучение.

– На данный момент колледж осуществляет обучение по 8 специальностям:

- строительство и эксплуатация зданий и сооружений;
- архитектура;
- производство неметаллических строительных изделий и конструкций;
- производство тугоплавких неметаллических и силикатных материалов и изделий;
- монтаж и эксплуатация внутренних сантехнических устройств, кондиционирования воздуха и вентиляции;

– садово-парковое и ландшафтное строительство;

– строительство и эксплуатация городских путей сообщения;

– экономика и бухгалтерский учет (по отраслям).
Обучение проходит на двух площадках по адресам: Миргородская ул., 24-28 и ул. Руставели, 33. Поступать можно как после окончания 9-го, так и после 11-го класса. Довольно много абитуриентов приходит продолжать образование после окончания профессионального училища или лицея. По всем специальностям набираются бюджетные группы. Обучение осуществляется как в очной, так и в вечерней и заочной формах.

– Какие специальности наиболее востребованы?

– Наиболее востребована профильная специальность колледжа – «строительство и эксплуатация зданий и сооружений». Мы выпускаем настоящих профессионалов своего дела. Большой интерес вызывают специальности «архитектура» и «садово-парковое и ландшафтное строительство». Эти специальности творческие, и ребята на них приходят по-настоящему талантливые. К тому же мы одно из немногих в городе учебных заведений, где готовят техников-керамиков (специальность «производство тугоплавких неметаллических и силикатных материалов и изделий»).

– Какие предпочтения у абитуриентов этого года?

– В этом году всплеск спроса на специальность «строительство и эксплуатация городских путей сообщения». Специальность для нас новая, этим летом состоялся первый выпуск. Первые годы специальность была не очень популярна, так как не все родители и студенты понимали, «о чем» она. Но вот настало и время «дорожников» – конкурс уже более полутора человек на место, а документы мы еще продолжаем принимать.

– Проводите ли вы научную работу, участвуете ли в конференциях, семинарах?

– В колледже регулярно проходят научно-практические конференции, круглые столы, семинары и мастер-классы ведущих компаний отрасли – социальных партнеров колледжа. В марте этого года прошел семинар научно-производственной фирмы «ВАПА» для специалистов строительных организаций и компаний по содержанию жилого фонда. В апреле колледж принял организаторов учебного процесса из образовательных учреждений Центральной Финляндии. Прошли круглые столы в рамках ежегодной, уже 4-й международной конференции «Строительное образование», совместно с филиалом российско-германской внешнеторговой палаты в СЗФО РФ провели семинар, посвященный проблемам дуального обучения.

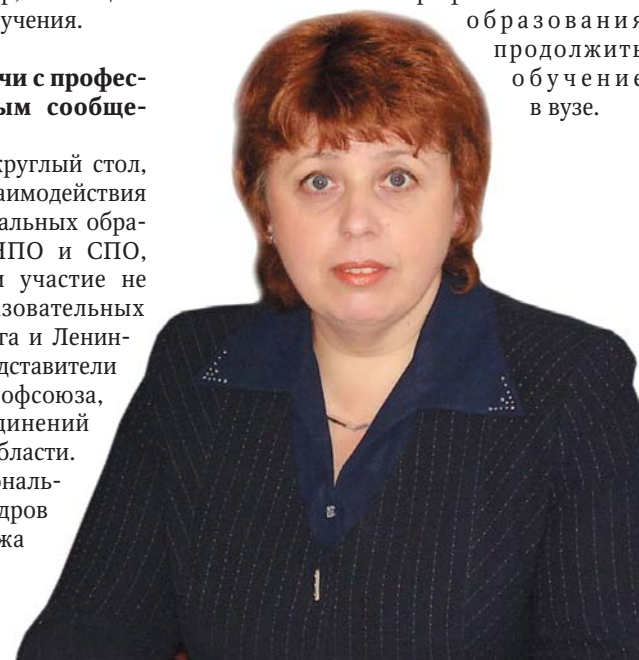
– Проводите ли вы встречи с профессиональным строительным сообществом?

– Да. В мае мы провели круглый стол, посвященный проблемам взаимодействия работодателей и профессиональных образовательных учреждений НПО и СПО, в работе которого приняли участие не только представители образовательных учреждений Санкт-Петербурга и Ленинградской области, но и представители профильных комитетов, профсоюза, профессиональных объединений компаний отрасли города и области. А в июне совместно с Национальным фондом подготовки кадров (Москва) на базе колледжа проведена стажировка для

руководителей образовательных учреждений РФ по теме «Современные управленческие и обучающие технологии в профессиональном образовании».

– Как проходит приемная кампания в этом году? Чувствуете ли вы повышение спроса на ваши специальности?

– Главной особенностью приемной кампании 2011 года является повышение спроса на специальности для выпускников после 9-го класса, что напрямую связано с постперестроечным «бэби-бумом». У многих поступающих уже сложились целые строительные династии: встречаются абитуриенты, у которых наш колледж закончили не только мама и папа, но и бабушки-дедушки – наши выпускники. Многие планируют после получения среднего профессионального образования продолжить обучение в вузе.



Наталья Смирнова, директор СПб ГОУ СПО «Колледж строительной индустрии и городского хозяйства»



Стажировка руководителей образовательных учреждений Российской Федерации



Студенты колледжа в каменной мастерской на практике



Лаборатория по контролю за качеством работ и испытанию строительных материалов

цитата



Новый виток строительства невозможен без новых молодых квалифицированных кадров.

Александр Вахмистров,
первый вице-президент НОСТРОЙ

цифра



81 год

исполнился в этом году СПб ГОУ СПО «Колледж строительной индустрии и городского хозяйства»

Повысить квалификацию легко!

Получить рабочую строительную специальность сегодня можно благодаря институту дополнительного профессионального образования. В рамках такого обучения можно и повысить имеющуюся квалификацию, ведь специалистам строительной отрасли важно постоянно совершенствовать свое мастерство. ➔



Возросла потребность в повышении квалификации по работам, связанным с безопасностью при проектировании и строительстве зданий

На базе СПб ГОУ СПО «Колледж строительной индустрии и городского хозяйства» успешно функционирует центр дополнительного профессионального образования. Выбор специальностей очень широк: это и подготовка квалифицированных рабочих, и повышение квалификации специалистов среднего звена, и совершенствование навыков работы с профессиональными компьютерными программами, и курсы «для души». Все занятия проходят на базе Ресурсного центра «Строительный технопарк» в современно оборудованных лабораториях и мастерских, перечень которых непрерывно растет.

Так, в апреле открылся штукатурный центр «КНАУФ», теперь колледж может предложить освоить не только ручной способ нанесения штукатурки, но и механизированный. А в июне совместно с нашими социальными партнерами – ОАО «Монолитстрой» – в колледже была создана мас-

терская по обучению бетонным и арматурным работам.

Одно из преимуществ центра в том, что программа обучения согласовывается с заказчиком, и график занятий составляется непосредственно под группу, возможны занятия в вечернее время, по выходным дням.

И строителям, и «для души»

Основные клиенты центра дополнительного профессионального образования – организации сферы строительства и ЖКХ, направляющие на обучение группы сотрудников. Второе место занимают студенты колледжа, которые успешно пользуются возможностью получения дополнительного образования без отрыва от основной учебы. Сторонние же обучающиеся в основном посещают компьютерные курсы, чтобы «идти в ногу со временем», и курсы флористического дизайна, что называется, «для души».

В последнее время возросла потребность в повышении квалификации по отдельным видам работ, касающихся безопасности при проектировании и непосредственно строительстве зданий и сооружений. На эти программы в колледж часто приходят специалисты, имеющие основное высшее образование. А в последние два-три года все чаще на вечернее и заочное отделение приходят абитуриенты, желающие к своему высшему (например, экономическому) образованию добавить строительную специальность по программе СПО.

Виртуальный колледж

Во время реализации приоритетного национального проекта «Образование» СПб ГОУ СПО «Колледж строительной индустрии и городского хозяйства» начал создавать систему «виртуальный колледж». Аудитории оснастили мультимедийными средствами, активно используются возможности онлайн-конференций, развивается дистанционное обучение. В сфере строительства колледж может предоставить действительно качественные образовательные услуги и студентам колледжа, и слушателям курсов ЦДПО.



г. Санкт-Петербург, ул. Руставели, 33
ул. Миргородская, 24-28

Приемная комиссия:
298-6509; 298-8311; 717-4085
stroyindustry@yandex.ru
www.ksi.edu.ru

Центр дополнительного профессионального образования:
717-4186; 717-2789
tehnoparks.ksi@yandex.ru
www.tehnoparks.com

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

ИННОВАЦИИ

Строительный технопарк

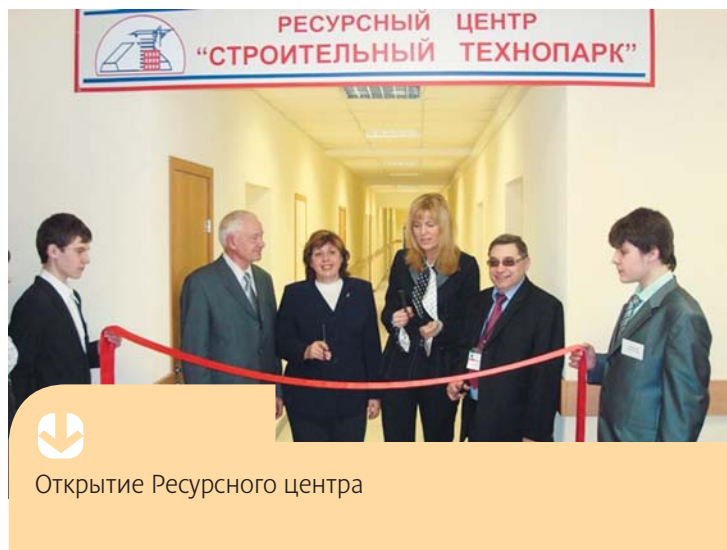
В определенный момент анализ ситуации, сложившейся на рынке труда в строительной отрасли и в системе среднего профессионального образования, показал необходимость пересмотра и изменения технологий и методов обучения, необходимость внедрения инновационных учебных программ в образовательный процесс.

Так, в 2008 году в рамках приоритетного национального проекта «Образование» Колледж строительной индустрии и городского хозяйства стал победителем II этапа конкурсного отбора государственных образовательных учреждений начального и среднего профессионального образования, внедряющих инновационные образовательные программы подготовки рабочих кадров и специалистов высокотехнологичных производств.

В результате на базе колледжа создана модель многофункционального ресурсного центра непрерывного профессионального образования по обучению в области современных строительных технологий «Строительный технопарк». Открытие Ресурсного центра состоялось 2 апреля 2010 года во время проведения Санкт-Петербургского образовательного форума – 2010.

Ресурсный центр «Строительный технопарк» позволяет в полной мере реализовать современные тенденции в подготовке специалистов по проектированию, строительству и обслуживанию высокотехнологичного оборудования предприятий строительной индустрии. Поддержка строительного сообщества и заинтересованность профильных комитетов правительства Санкт-Петербурга дают возможность преобразования многофункционального Ресурсного центра «Строительный технопарк» в многофункциональную образовательную, внедренческую и технопарковую структуру.

Основная цель технопарка – подготовка и переподготовка специалистов, обладающих знаниями современных технологий, оборудования и материалов строительной отрасли и способных использовать свои знания в практической деятельности. На базе Ресурсного центра сегодня можно получить образование и повысить квалификацию по следующим направлениям: отделочник-универсал, каменщик-печник, сварщик, слесарь-сантехник, дизайнер-флорист, профессиональная работа с программами AutoCAD и ArchiCAD и др.



Открытие Ресурсного центра



Штукатурная мастерская

«Строймастер-2011»: с лучшими традициями от Владивостока до Калининграда

Яна Гулина / 1 августа 2011 года в Торгово-промышленной палате РФ состоялась церемония награждения лауреатов I этапа Национального конкурса профессиональных строителей «Строймастер-2011». ➔

В этом году «Строймастер» вышел на новый уровень, впервые соревнования состоялись во всероссийском масштабе. В конкурсе приняли участие более 500 специалистов, представленных саморегулируемыми организациями со всех регионов страны. Сегодня он проходит при поддержке Министерства регионального развития РФ, Правительства города Москвы, Национальной федерации профессионального образования, Торгово-промышленных палат Санкт-Петербурга и РФ, Национальных объединений строителей, проектировщиков и изыскателей, региональных администраций и деловых кругов России.

– Мы собрались сегодня на особенном торжестве. Наш вечер посвящен знаниям, умениям и мастерству людей, работающих в строительной сфере. Они доказали, что могут многое, и победили в соревнованиях первого Национального конкурса профессиональных строителей «Строймастер-2011», – эти слова из уст ведущего прозвучали в самом начале церемонии, а затем на сцену вышел президент Национального объединения строителей Ефим Басин, чтобы лично поприветствовать лауреатов и вручить им дипломы и награды.

– Уважаемые коллеги, дорогие друзья! – обратился к собравшимся президент НОСТРОЙ. – Действительно, сегодня торжественный момент подведения итогов такого масштабного и массового мероприятия, как конкурс профессиональных строителей «Строймастер-2011». С введением саморегулирования мы стараемся восстановить лучшие традиции строительной отрасли советского периода. Наша с вами задача – снова создать систему подготовки кадров



Ефим Басин поздравляет победителей конкурса

«Строймастер» вышел на новый уровень, впервые соревнования состоялись во всероссийском масштабе. В конкурсе приняли участие более 500 специалистов

и повышения квалификации, поднять ее на новый уровень, на новую ступень возвести само значение профессии «строитель». Конкурс включен в программу подготовок

к празднованию Дня строителя – это наш профессиональный праздник, который будет нынче отмечаться в 55-й раз, и именно этому празднику мы посвящаем сегодняшние итоги. Хочу отметить, что в конкурсе приняли участие около 1000 человек, около 500 из них стали лауреатами по 14 номинациям. Я хочу поздравить всех победителей. «Строймастер-2011» – это серьезное мероприятие, это ответственная работа, способствующая привлечению в отрасль молодежи и повышению авторитета нашей профессии.

В этот вечер было сказано много теплых слов в адрес строителей, для вручения наград на сцену выходили: вице-президент Национального объединения строителей, член совета НОСТРОЙ, председатель комитета по профессиональному образованию Александр Ишин; заместитель руко-

водителя аппарата Национального объединения строителей Лариса Барина; член совета Национального объединения строителей, председатель координационного совета по развитию системы подготовки рабочих кадров, президент СРО «Центрстройэкспертиза-статус» и СРО «Проект» Михаил Воловик; член совета Национального объединения строителей, председатель комитета по системам инженерно-технического обеспечения зданий и сооружений, генеральный директор НП СРО «Межрегиональное объединение лифтовых организаций» Иван Дьяков; вице-президент ТПП РФ Александр Захаров; председатель профсоюза строителей РФ, сопредседатель оргкомитета конкурса «Строймастер» Борис Сошенко; руководитель конкурсной комиссии Национального конкурса профессиональных строителей «Строймастер» Александр Роботов и др.

И еще один очень важный момент: Национальное объединение строителей решило наградить трех победителей конкурса штукатуров, который прошел зимой 2010 года, поездкой на обучающий семинар в Австрию на базе фирмы АРДЕКС Бауштофф. Это мероприятие организует Минэкономразвития России совместно с Торгово-промышленной палатой РФ, а НОСТРОЙ полностью оплатит визы, поездку и проживание Сергею Звереву – победителю конкурса штукатуров (ООО «СКОПА», СРО «Мособлстройкомплекс»), частному предпринимателю Андрею Ермилкину, Георгию Владычаку (ООО «Шэврет», член НП СРО «Центрстройэкспертиза-статус») и Надежде Кнышевой (ОАО «Комбинат строительных конструкций «Ржевский», член НП «СРО «ТОС»).

Член совета Национального объединения строителей, председатель координационного совета по развитию системы подготовки рабочих кадров, президент СРО «Центрстройэкспертиза-статус» и СРО «Проект» Михаил Воловик заявил:

– Сейчас мы четко понимаем, что проведение подобного рода конкурсов без системы саморегулирования было бы невозможно. Без СРО во главе с Национальным объединением строителей очень трудно было бы собрать людей, организовать весь этот процесс.

Кроме того, нам удалось частично выполнить предложение президента НОСТРОЙ Ефима Басина о бесплатном участии в конкурсе «Строймастер» – номинация «Ветераны строительной отрасли» уже является бесплатной.

Хочу отметить, что в этом месяце исполняется год с того момента, когда Президент РФ Дмитрий Медведев на заседании Госсовета обратил внимание на необходимость повышения престижа рабочих профессий. Фактически сейчас уже можно подводить некоторые итоги проделанной работы. Я могу сказать, что конкурс «Строймастер» – это четкий показатель того, как НОСТРОЙ реализует это поручение, причем действия по повышению престижа рабочих профессий носят системный характер. Сегодняшняя церемония – это уже третья церемония награждения – говорит о том, что мы будем развиваться дальше и двигаться только вперед.

мнение



Максим Афанасьев, начальник участка ЗАО «Геострой», г. Санкт-Петербург, номинация «Лучший молодой специалист строительного комплекса России»:

➔ – Я участвую в конкурсе в первый раз, все очень понравилось. Однозначно необходимы такие конкурсы в России, они развивают, стимулируют молодых специалистов. Мне приятно участвовать в конкурсе и как молодому специалисту, и как человеку.

мнение



Рита Доронина, заместитель директора ООО «Альянс-Прим», г. Владивосток, номинация «Лучший руководитель организации строительного комплекса России»:

➔ – Я считаю, что конкурс «Строймастер» – это очень правильная и актуальная идея, которая с успехом воплощается в жизни. Вообще, строительство – это такая отрасль, которая всегда находится в доминанте, она всегда будет востребована, и, соответственно, ее нужно постоянно развивать, а «Строймастер» выступает как один из элементов этого развития. Сегодня здесь находятся однозначно неординарные люди – те, кто имели или имеют отношение к каким-то серьезным объектам, которые действительно создают, и поэтому они имеют право на самые лучшие звания и награды.

мнение



Вера Меляшинская, начальник производственно-технического отдела ООО «СпецРемДиагностика», г. Москва, номинация «Ветеран строительной отрасли»:

➔ – Я совершенно не ожидала, что меня номинируют. Было очень приятно, хотя слово «ветеран» немного пугало. Но потом я стала воспринимать это по-другому. Все-таки ветеран – это опыт. А сам конкурс очень нужен – строителям необходимо не просто денежное поощрение, а осознание того, что их заметили, оценили. Люди должны знать, что теперь все не как в лихие 90-е, когда все покупалось. В конкурсе «Строймастер» победа зарабатывается трудом. Это важно.

Вадим Войтановский:

«Городу нужен единый центр сопровождения строительных проектов»

Депутат Законодательного собрания Санкт-Петербурга Вадим Войтановский предлагает создать инновационный проект, в рамках которого будет сформирован единый постоянно работающий центр комплексного обслуживания инвестиционно-строительных проектов. ➔



Здесь планируется открыть единый центр

Условием эффективно работающего центра станет принцип «одного окна», где проблемы, с которыми сталкивается инвестор, будут обсуждаться не кулуарно, а открыто

Три просторных этажа офисного здания на Благодатной улице, 63, готовы стать постоянно работающей координационной, консультационной и информационной площадкой для поддержки инвестиционно-строительных проектов в городе.

«Создание такого центра позволит решить целый комплекс задач, – уверен Вадим Войтановский. – Во-первых, он может стать универсальной площадкой для взаимодействия всех заинтересованных сторон успешного развития инвестиционно-строительных проектов: власти, бизнеса, общественности. Сегодня очень часто инвестор, застройщик сталкивается с трудностями при продвиже-

нии инвестиционных проектов. Успеха достигают обычно застройщики, опирающиеся на мощный административный ресурс, в противном случае развитие проектов становится делом длительным и трудоемким. Многие уходят с рынка, так и не решив, казалось бы, не столь существенных проблем. Центр обслуживания инвестиционно-строительных проектов мог бы стать местом, где можно было бы эффективно решать вопросы взаимодействия бизнеса и власти. Немаловажно, чтобы законодательные инициативы бизнеса были вовремя услышаны.

Это может быть тендерная площадка, где застройщики, изыскатели, проектировщи-

ки и производители строительных материалов найдут себе поставщиков.

Здесь инвестор, заключив договор, может получить юридическую поддержку, правовое сопровождение проекта, а также в досудебном порядке решить возникающие споры.

В едином центре также можно было бы разрешать трудные ситуации с проблемными объектами, обманутыми дольщиками, не дожидаясь социальных взрывов.

Важнейшим условием эффективно работающего центра станет принцип «одного окна», где проблемы, с которыми сталкивается инвестор, будут обсуждаться не кулуарно, а открыто, где все смогут быть услышаны, а главное – услышаны!».

Здание на Благодатной, 63, идеально подходит для организации такого центра. Его площадь составляет 3,6 тыс. кв. м. На первом этаже здания можно разместить постоянно действующую выставку современных строительных материалов. Например, технологий повышения энергоэффек-

тивности, борьбы с обледенением кровель. На втором и третьем этажах центра разместятся офисы компаний-партнеров, конференц-залы для проведения совместных мероприятий и дискуссий.

По словам Вадима Войтановского, петербургский строительный рынок уже давно нуждается в появлении центра именно комплексного сопровождения строительных проектов. Инициатива создания такой площадки исходит от инвесторов, законодательной власти, от представителей разных направлений строительной индустрии, общественности, которых не может не беспокоить снижение качества строительства на рынке и срывы сроков сдачи домов. «Безусловно, решение этой проблемы мог бы взять на себя городской Комитет по строительству, но уверен, бизнесу по плечу самостоятельно потянуть эту задачу, – считает Вадим Войтановский. – Именно сейчас, когда контрольные функции государства ослабевают, значение социальной ответственности бизнеса сильно возросло, и мы готовы поддержать его инициативы. Все ваши предложения и пожелания по поводу создания такого центра вы можете направлять нам, мы обязательно на них ответим».



Уважаемые коллеги!

Примите искренние поздравления с профессиональным праздником – Днем строителя!

Работа строителя – это прежде всего огромная ответственность.

Представители немногих профессий могут похвастаться тем, что их труд останется на века – но, к сожалению, и не каждый построенный объект выдержит испытание временем. Основные ориентиры, стоящие сегодня перед строителями, – это качество и безопасность. Ведь именно от архитекторов, проектировщиков, строителей зависит, каким будет город через год, через десять лет, каким его увидят наши дети и внуки. Сегодня сделано немало, но впереди большая работа! Желаю вам неиссякаемой энергии, мира и стабильности, плодотворной работы и успешного решения задач в деле развития строительного комплекса Санкт-Петербурга, а также оптимизма, крепкого здоровья, и самое главное – никогда не утрачивать чувства гордости за свою профессию – одну из самых прекрасных на земле!

Депутат Законодательного собрания Санкт-Петербурга В.Н. Войтановский

мнение

Вадим Войтановский, депутат ЗакСа Санкт-Петербурга, заместитель председателя постоянной комиссии по городскому хозяйству, градостроительству и земельным вопросам ЗакСа Санкт-Петербурга:

➔ – Какие законодательные вопросы стоят сейчас перед городским парламентом в части строительства?

– Большая работа предстоит в области контроля качества строительства. Несмотря на то что все основные законы уже приняты, необходимо следить за их надлежащим исполнением. Также особого внимания заслуживает выполнение градостроительных нормативов при проектировании новых домов, особенно это касается парковок, озеленения территории, объектов социальной инфраструктуры. Важной задачей также является градостроительное планирование. Важно, чтобы выставляемые на торги участки под строительство город заранее обеспечил инженерной инфраструктурой. Еще одна задача, стоящая перед городским правительством, – сохранение исторического центра города.

О КОМПАНИИ

ООО «Строительная компания «Империал» -

генеральный подрядчик, застройщик, и проектировщик зон промышленного и делового значения, производственных предприятий и объектов их инфраструктуры (промышленное строительство).

Компания осуществляет следующие виды работ:

- возведение производственных цехов предприятий, административных зданий и сооружений различного назначения и сложности с использованием металлоконструкций и железобетона;
- проектирование и прокладка наружных и внутренних сетей электроснабжения, водоснабжения и канализации, газопроводов низкого и высокого давления;
- монтаж и пусконаладочные работы промышленного оборудования и технологических линий.

СК «Империал» является участником саморегулируемой организации «Региональное строительное объединение» (свидетельство № 0165-СМР-2011-7840403865-03 от 28.04.2011) и «Региональное проектное объединение» (свидетельство № 0109-ПР-2011-7840403865-03 от 26.04.2011).

Бизнес-процессы компании прошли официальную аттестацию и соответствуют современным нормам и стандартам:

- менеджмент качества (ISO 9001-2008);
- система экологического менеджмента (ISO 14001-2007);
- система управления охраной труда (OHSAS 18001:2007).

Строительная компания «Империал» - член Российского союза строителей и участник Торгово-промышленной палаты Санкт-Петербурга.

Факты:

в 2010 году компанией «Империал» введено в эксплуатацию 47 тыс. кв. м площадей промышленного и делового назначения, более 20 км инженерных сетей. Оборот компании за прошлый год составил 1 млрд 600 млн рублей.

Заказчики и партнеры компании:

«Бета-Тек Констракшн»
«БазэлЦемент»
Nissan Motor Co
«OCB Стекловолокно»
«ХайдельбергЦемент Рус»
«CH2M Hill»

Координаты компании:

Россия, 196084, г. Санкт-Петербург, ул. Заставская, д.3 а
e-mail: stroy@sk-imperial.ru
тел./факс: 458-86-53, 458-86-57

Анатолий Соболев: «Стремимся доказать, что умеем работать лучше многих»

Успешно пережив финансовый кризис, одна из динамично развивающихся строительных компаний Санкт-Петербурга «Империал» наметила новый путь развития. Решение стратегических задач позволит ей уже в ближайшем будущем составить на рынке строительных услуг достойную конкуренцию не только отечественным, но и высокопрофессиональным зарубежным генподрядчикам. Таково мнение генерального директора СК «Империал» Анатолия Соболева. ➔



– Анатолий Анатольевич, сейчас принято считать, что кризис миновал, но, насколько известно, Ваша компания застала экономические потрясения в начале своей деятельности. Традиционный вопрос: как Вы преодолели их?

– Да, безусловно, мы, как и большинство наших коллег, вынесли хороший урок из этих испытаний. Так получилось, что именно в начале кризисного 2009 года наша компания распространила свои услуги за границами Северо-Западного округа, выступив подрядчиком в ряде крупных региональных проектов. Тогда это был серьезный шаг, связанный с определенным риском для нас. Вы помните, как на волне возникшей паники обваливались договорные отношения даже проверенных годами сотрудничества компаний, замораживались недостроенные ими целые кварталы зданий.

К счастью, в тот момент нам очень повезло с заказчиками. Все они умели дорожить буквой и духом партнерских договоров, были хорошо обеспечены в организационном и финансовом плане. Это позволило вести работы на объектах спокойно, без суеты и оглядки на возможные «катаклизмы» рынка. Да, это, безусловно, была удача для нас, но мы прекрасно видели всё, что несет за собой кризис. Тогда многие из наших коллег балансировали на грани банкротства.

– Какие строительные проекты «Империал» ведет сегодня?

– На данный момент мы принимаем участие в нескольких крупных проектах в Цент-

ральном регионе России. Во-первых, это комплекс работ в Рязанской области – по возведению корпусов цементного завода. Замысел организовать производство с плановой мощностью до 7,8 млн тонн клинкера в год принадлежит нашему давнему партнеру – компании «Базэлцемент», это один из крупнейших строительных проектов в регионе. Второй объект находится в Туле, это строительство завода «Гурово Бетон», который создается на инвестиции известного мирового производителя цемента и бетона, германского концерна Heidelberg Cement Group. Пуск этого предприятия запланирован на конец нынешнего года. С началом его работы объем производимых материалов составит в России более 4 млн тонн в год, что весьма существенно для российского рынка.

Мы участвуем также в инвестиционном проекте завода ОАО «OCB Стекловолокно» в городе Гусь-Хрустальный Владимирской области. Это предприятие – один из крупнейших мировых производителей стекловолокна в мире.

– Какие непосредственно работы выполняет Ваша компания на указанных объектах?

– Возведение основных и вспомогательных корпусов предприятий, сложный монтаж крупногабаритных несущих металлоконструкций, инженерное проектирование, иными словами, ресурсоемкие этапы строительства, за которые возьмется далеко не всякая местная компания.

– А как обстоит дело с рынком генподрядных услуг в целом?

– До кризиса бывало, что крупные девелоперы стремились выполнять генподрядные работы самостоятельно, создав в своих структурах соответствующие подразделения, но сейчас такая модель бизнеса выглядит неэффективной. Одно из двух – или ты девелопер, или генподрядчик, обладающий соответствующей материально-технической базой, опытом и кадрами – высококвалифицированными специалистами. Только тогда можно обеспечить высокое качество выполняемых работ, избежать потерь времени и денежных ресурсов, быстро возвести порученный объект.

Помимо структурных изменений произошли качественные изменения в строительстве. Нынешний заказчик предъявляет высокие требования к поставщикам, подрядчикам, субподрядчикам. В контрактах с генподрядными организациями прописаны жесткие условия, касающиеся цены за выполненную работу, качества и времени сдачи объектов. Последнюю пару лет топ-менеджмент строительных компаний направлял свою энергию не на развитие, а на сохранение своих компаний. В связи с этим даже крупные игроки рынка брались за небольшие объекты площадью 500-700 кв. м.

Сейчас ситуация уже не столь плачевна, отрасль постепенно возрождается, новые контракты заключаются на более выгодных условиях, компании могут себе позволить взвешенно принимать решения о целесообразности строительства объектов. И тем не менее, ныне по-прежнему хорошее время для любого строительства. Столь низких цен на строительные услуги, которые не учитывают ни амортизацию основных средств, ни возврат инвестиций, не будет уже, наверное, никогда.

– Можно ли считать участие «Империала» в проектах, связанных с перестройкой и модернизацией промышленных зон и предприятий, трендом последнего времени?

– Вы верно заметили: в последнее время мы привлекаемся именно к таким работам, и подобная ситуация очевидна, ведь о модернизации как о важнейшем векторе обновления экономики страны постоянно говорит и президент страны. Не секрет, что индустрия серьезных отраслей требует скорого и серьезного обновления, ведь десятки производств выпускают продукцию еще на технологических линиях 20-30-летней давности. Качество выпускаемой продукции крайне отстает от мировых стандартов.



С недавних пор появились и собственные инвестиционные замыслы, которые, я надеюсь, в скором времени превратятся в реальные дела.

Анатолий Соболев, генеральный директор СК «Империал»



1,6 млрд

рублей составил оборот ООО «СК «Империал» в 2010 году



Строительство нового делового квартала

Вместе с тем промышленные территории заводов и фабрик зачастую представляют собой если не развалины, то крайне изношенные фонды и малоэффективное хозяйство. Реконструкция и модернизация предприятий за последние 10 лет проводилась по схеме заимствования западных технологий – приобретение необходимого оборудования и опыта под ключ. Это, естественно, отразилось на изменении стандартов строительства промышленных объектов. Сейчас компаниям-подрядчикам приходится осваивать новые форматы промышленных зданий, реформировать свои технологические цепочки, менять культуру строительства по многим позициям. Думаю, что я озвучу реальный факт: будущие 5-7 лет пройдут в России под знаком модернизации и технологического переоснащения, а значит, сектор «серьезного» подрядного строительства будет задействован, что называется, по полной.

– То есть у Вас уже существуют конкретные приоритеты в реализации своих услуг?

– Если говорить прямо, то именно такие проекты являются наиболее привлекательными и перспективными для генподрядных и подрядных компаний. И на то есть несколько причин. Это и отсутствие обычных трудностей и хлопот, какие неизбежны при строительстве социальной инфраструктуры и жилья. Добавим к этому, как правило, хорошее финансирование объектов и наличие наработанного годами опыта. Ведь заказчик или инвестор, прежде всего, заинтересован в качестве работ и в соблюдении сроков их выполнения, а значит, все процессы планирования, принятие инженерных решений и поставок стройматериалов подчинены более или менее строгому графику. Это упрощает нам жизнь, но и предьявляет повышенную ответственность.

мнение



Алеся Крусанова, заместитель генерального директора по развитию и управлению ООО «СК «Империал»:



Когда создавалась компания «Империал», мы понимали, что

завоевать доверие заказчиков можно только безупречным качеством проводимой работы и бескомпромиссной ответственностью перед заказчиком. И в настоящее время мы держим свои обязательства, о чем свидетельствуют

многочисленные отзывы и благодарности, полученные нами от крупнейших российских и зарубежных компаний-заказчиков.

Сегодня строительный бизнес для нас стал более понятным, чем когда все только начиналось, так как мы смогли четко определить свои выигрышные позиции. Это прежде всего относится

прежнему большинству иностранных компаний получает за один и тот же объем работ существенно большее вознаграждение, чем российская компания.

– Что так?

– Потому что сейчас на рынке сложилась такая ситуация.

У иностранных компаний деловая репутация лучше, и это, в свою очередь, дает им возможность получать контракты на более выигрышных условиях.

– А Вы стремитесь доказать, что умеете работать не хуже и, следовательно, имеете право получать равные с ними условия и вознаграждение?

– Да, это одна из наших целей. Но сразу оговорюсь, что важнее заработка цели, которые мы ставим перед нашей командой, их безусловное достижение и, как результат, подтверждение нашей профессиональной репутации.

– Но для столь амбициозных планов, как я понимаю, необходимы постоянные изменения и в самой организации, и в принципиальных подходах к делу?

– Над этим мы упорно работаем ежедневно, совершенствуя корпоративное планирование и управление, развивая контрольные функции на объектах, повышая общее качество работ, иначе просто не сможем соответствовать высоким стандартам, уже сложившимся на рынке строительных услуг. Да и амбиции окажутся дутыми, если забыть об этом.

– Это, конечно, хорошо, что компания работает с регионами страны, а есть ли проекты в родном Санкт-Петербурге?

– Безусловно, они есть. Мы и головной офис компании не собираемся никуда переносить. За три последних года нами было реализовано несколько крупных контрактов. Среди них работы на строительстве завода «Ниссан», в Морском порту Усть-Луги, а также сооружения для предприятий энергетического сектора Ленинградской области. В общей сложности оборот компании в этих проектах только в 2010 году составил сумму порядка 1 млрд 600 млн рублей. Хочется верить, что это всего лишь начало. Ведем переговоры с заказчиками, действующими в рамках программ модернизации производств, а с недавних пор появились и собственные инвестиционные замыслы, которые, я надеюсь, в скором времени превратятся в реальные дела.

– Иными словами, в ближайшем будущем мы услышим о собственных проектах компании «Империал»?

– Да, и, поверьте, это будут значительные и интересные проекты.

мнение



Александр Ярмольский, заместитель генерального директора по строительству ООО «СК «Империал»:



Завышенные сметы строительства, затянутые сроки сдачи объектов – многие помнят, чем еще недавно грешили почти все отечественные строители.

Но уже сегодня большинство коллег принимает решение менять свои деловые подходы и приоритеты в бизнесе – больше обращают внимание на свою репутацию и стараются играть по-честному. Приняты законы и строительные нормы, многие из которых еще недавно тяжело и спорно воспринимались сообществом, и это уже шаг вперед, демонстрирующий системные преобразования в отрасли, например, в таких важных ее аспектах, как ценообразование и тендеры.

Кстати, создание таких новых форм, как СПО, не показатель ли того, что рынок демократизируется – теперь и у строителей есть реальная возможность самим регламентировать поле своей деятельности, повышать эффективность ремесла.

мнение



Александр Ризванович, коммерческий директор ООО «СК «Империал»:



Кризисы – это всегда две стороны одной медали: первая – плохая, нарушающая стабильность, а вторая, выведенная самой жизнью, – в кризис выживает сильнейший. Некоторое время назад мы сделали серьезный мониторинг отраслевого сектора. Полученные результаты удивили и вдохновили нас, ведь несмотря на достаточно серьезное количественное присутствие на рынке компаний, заявляющих о себе как генподрядные, у по-настоящему серьезных заказчиков строительства не так велик выбор исполнителей, способных соответствовать возросшим требованиям рынка. Время сверхзаработков заканчивается. Мне кажется, что пройдет еще немного времени, и с рынка уйдут те, кто рассчитывает на суперприбыль в строительстве. Уйдут компании-временщики, которых достаточно много, и мы этому рады: сколько сейчас судов из-за того, что строили без документов, с нарушениями, а ведь такая ситуация ложится пятном на всех строителей.

к практике строительства промышленных объектов и их инфраструктуры. И в этом направлении компания планомерно повышает свой практический опыт и репутационный капитал. Мы просто хотим прочно и по праву занять этот свой сектор рынка, делая то, что не умеют или не хотят делать остальные.

Девелоперы усложнили консультантам задачи

Денис Кожин / Рынок консалтинга, как говорят специалисты, стремится к оборотам трехлетней давности. Цены на услуги компаний, работающих в этой сфере, уже вернулись на докризисный уровень. ➤

Кризисные изменения на рынке недвижимости, вслед за перипетиями на финансовых рынках, затронули сферу консалтинга, причём одной из первых. До кризиса на волне роста рынков жилой и коммерческой недвижимости, притока иностранных инвестиций, большого количества новых проектов спрос на консалтинговые услуги был высок и стабилен. В конце 2008 – начале 2010 годов многие компании начали оптимизировать свои расходы, и сфера консалтинга, как и маркетинга, подпала под статью сокращения расходов, отчасти из-за того, что на них пытались сэкономить в первую очередь.

«На данный момент можно говорить о восстановлении объемов заказов по консалтингу на уровне около 70-75% от докризисного, и полном возврате к докризисным ценам на услуги консультантов», – говорит Николай Вечер, директор GVA Sawyer в Санкт-Петербурге, вице-президент ГУД.

Меньше классики

До кризиса было достаточно много проектов, не представляющих сложности для опытных специалистов. Сейчас клиенты все чаще обращаются с более сложными задачами – проектами, имеющими неоднозначное местоположение, финансовую нагрузку, серьезные ограничения и т.д. Классический консалтинг, который был востребован до кризиса, видоизменился, говорят специалисты, работающие в этой области. Разработка концепции и анализ наилучшего исполь-



Фото: Владимир Тилес



Классический консалтинг, который был востребован до кризиса, видоизменился, говорят специалисты, работающие в этой области

зования сегодня не составляют, как до кризиса, наибольшую часть обращений. Увеличилось количество запросов на изучение спроса, динамики продаж. Появился спрос на услуги по оптимизации стратегии существующих объектов или проектов, реконструкции объектов, реконструкции по сокращению издержек и повышению доходности, на оценку залогового имущества и т.д.

«Стало меньше работы по классическим концепциям, зато увеличилось количество работ по оптимизации и корректировке концепций существующих проектов. Практически по всем, даже небольшим проектам сегодня можно (а зачастую и просто необходимо) проводить реконцепцию. Особенно в тех проектах, где изначально концепция создавалась без привлечения профессионалов или нарушалась последовательность ее создания. С учетом волны кризиса, я думаю, пересматривать нужно все проекты. Это не значит, что

реконцепция повлечет за собой радикальную переделку всего объема проекта, но некий аудит сделать нужно, хотя бы для того, чтобы понимать, проходит ли проект через новые условия рынка. Потом цена ошибки будет колоссальна – это потраченное время и деньги, исчисляемые миллионами», – говорит Николай Казанский, генеральный директор Colliers International Санкт-Петербург.

Жилье без консультации

Сегодня роль консалтинга в сфере жилой недвижимости крайне невелика в проектах точечной застройки, поскольку там либо используются типовые проекты (жилье эконом-класса), либо проект есть результат работы архитектора (жилье бизнес-класса и элитное). Если речь идет о проектах комплексной застройки относительно больших территорий, более 40-50 га, то обычно при-

глашают консультантов, которые должны провести маркетинговые исследования, определить оптимальное для данного проекта соотношение жилой и коммерческой недвижимости, сформировать структуру генплана участка и написать бизнес-план на основе конкретной финансовой модели.

«В сфере коммерческой недвижимости обычно без консультантов не обойтись, поскольку спрос и предложение здесь значительно более сбалансированы, чем в жилых проектах. Следовательно, и роль маркетингового обоснования значительно более серьезна. В проектах коммерческой недвижимости консультант довольно часто сопровождает весь строительный цикл объекта, следя за тем, чтобы отклонения от проекта, практически неизбежные в процессе строительства, не приводили к серьезным изменениям инвестиционных параметров. В тех случаях, где роль концепции очень значительна, например в торговой недвижимости, консультанты зачастую выступают и эксклюзивными брокерами, на деле реализуя свою концепцию. В целом сейчас девелоперы стали значительно более взвешенно подходить к прединвестиционной фазе проекта, что, несомненно, повышает роль консультантов», – говорит Николай Вечер, директор GVA Sawyer в Санкт-Петербурге, вице-президент ГУД.

мнение



Николай Пашков, генеральный директор «Найт Фрэнк Санкт-Петербург»:

➤ – За время кризиса произошла довольно заметная дифференциация среди консалтинговых компаний – целый ряд из них, с моей точки зрения, не смог сохранить кадровый потенциал и довольно сильно проиграл в профессиональном отношении. Периодически читая отчеты конкурентов, встречаясь с разными людьми во время работы над проектом, я делаю вывод, что разрыв между несколькими лидирующими компаниями и всеми остальными увеличился очень существенно, и прежде всего с точки зрения качества кадров, их профессионализма, квалификации, опыта и способности решать нестандартные и сложные задачи.

цифра

70-75%

составляют сегодня обороты консалтинговых компаний, если сравнивать с докризисными показателями

Рынок на стыке услуг

Денис Кожин / Перечень услуг, с которыми работают консалтеры, за последние три года претерпел существенные изменения.

Генеральный директор ОАО «БТК девелопмент» Дмитрий Абрамов констатирует: «Чтобы оставаться на плаву, многие консалтинговые компании расширяют сферу деятельности, дополнительно предлагая услуги по управлению объектом. К новым продуктам консалтинговых компаний можно также отнести технический консалтинг. Он затрагивает специфические вопросы, касающиеся инженерной начинки здания, совмещающая технические знания и практический производственный опыт. С помощью

такой услуги девелопер может точно просчитать свои затраты и рационально использовать средства, вкладышаемые в проект». Николай Вечер, директор GVA Sawyer в Санкт-Петербурге, вице-президент ГУД, подтверждает: «Мы видим появление консалтинговых продуктов, находящихся «на стыке» консалтинга и брокериджа (предброкеридж как маркетинговое обоснование), консалтинга и девелопмента (аудит и реконцепция имеющегося недостроя), консалтинга и оценки. Кроме того, существенно возрос объем заказов на исследования покупательского спроса. Ну и стоит отметить упоминать про все возрастающий объем заказов на консалтинг в сфере гостиничной недвижимости».

Дмитрий Золин, управляющий партнер LCMC, также отмечает, что кризис ввел такое понятие, как «аудит концепции», когда разработанную одним консультантом концепцию отдают «на проверку» другому консультанту. Также есть случаи заказа на разработку концепции одного и того же проекта двум-трем компаниям-консультантам одновременно. «Это, конечно, с одной стороны, ведет к удорожанию проекта, но с другой – позволяет выбрать оптимальную из предложенных концепций, а значит, сводит к минимуму возможные риски проектного этапа», – рассуждает господин Золин. Помимо этого ряд консультантов предлагает услуги по

финансированию и рефинансированию проектов. Это касается консалтинговых компаний, которые имеют прямой выход на финансовые институты, фонды, банковские группы и т.п. «Услуга рефинансирования не является новой, но ее актуальность повысилась в период кризиса. Нередко возникали ситуации, когда изменения в уровне доходности объекта делали затруднительным выплаты кредита, взятого под реализацию проекта. Содействие консультанта позволяло взять новый кредит по более выгодной ставке и использовать его для того, чтобы рассчитаться с предыдущими кредиторами. В этом случае консультант проводит оценку объекта и обосновывает выдачу кредита, отвечая жесточайшим требованиям банков на выдачу кредитов под недвижимость. Консультант

играет роль посредника между девелопером и кредитным учреждением, помогает пройти кредитный комитет. Помимо этого консультант проводит реконцепцию объекта в соответствии с требованиями

ми рынка, рекомендует комплекс мер по увеличению его доходности», – отмечает Александр Волошин, руководитель отдела инвестиционного консалтинга ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate.

мнение



Павел Созинов, председатель правления Северо-Западной палаты недвижимости:

➤ – Кризис ничему не научил консалтинговые компании. Консультанты узнали о кризисе, когда он грянул, никаких антикризисных программ для клиентов на тот момент не было разработано. Консалтинговым компаниям пришлось урезать штат и сами услуги. Сегодня консалтинг предлагается в тех сферах деятельности, где есть наибольшее количество денег и сделок, но он, к сожалению, вторичен по отношению к развитию бизнеса.

Налог после оценки

Екатерина Сахарусова / Кадастровая оценка земельных участков сегодня неразрывно связана с предстоящим введением в России налога на имущество. Местные власти каждого региона будут иметь возможность регулировать ставки к определенному базису, а именно к кадастровой стоимости недвижимости. Поэтому введение нового налога возможно только после полного окончания работ оценщиков. ➔

С 2006 года в России введен земельный налог на основе кадастровой стоимости земельных участков, оценка которых проводилась в период с 2001 по 2005 год. В настоящее время проходят работы по актуализации этих результатов и проведению оценки в случаях образования нового земельного участка, изменения площади, вида разрешенного использования, перевода из одной категории в другую, а также выявления участков, не учтенных в период проведения массовых оценочных работ.

Нормативная база

Государственная кадастровая оценка земель на территории Российской Федерации проводится согласно действующему законодательству в сфере налогообложения и земли. Ее главной целью является создание налоговой базы для исчисления земельного налога и иных платежей за землю, что определено Земельным кодексом Российской Федерации (статьи 65, 66), Налоговым кодексом Российской Федерации (глава 31), постановлением Правительства Российской Федерации от 25.08.1999 № 945 «О государственной кадастровой оценке земель», постановлением Правительства Российской Федерации от 08.04.2000 № 316 «Об утверждении Правил проведения государственной кадастровой оценки земель».

Исходя из подготовленной схемы работ по кадастровой оценке, наблюдается некий перекос в сторону Росреестра за исключением контроля со стороны общественно-



Фото: Владимир Тилес



В последнее время наблюдается тенденция к увеличению количества компаний, начинающих осваивать этот сегмент рынка

субъектов Российской Федерации обязательно согласуются с региональными комиссиями, что позволяет более полно учитывать местные особенности, и проверяются в Росреестре.

При оценке большинства участков применяется технология массовой оценки, которая зависит от категории земель и методических рекомендаций МЭР. Но в любом случае существуют группы участ-

нее время наблюдается тенденция к увеличению количества компаний, начинающих осваивать этот сегмент рынка. «Анализ конкурсов и аукционов показал, что коли-

чество участников может достигать 10, среди которых достаточно много малых региональных компаний», – рассказывает генеральный директор ООО «АФК-Аудит» Вера Консетова.

При этом, как отмечают эксперты, качественные услуги оценки возможны только при тесном контакте с брокерами. По мнению директора департамента оценки Colliers International Санкт-Петербург Владислава Семенова, хорошие перспективы есть у компаний, которые совмещают комплекс услуг в сфере недвижимости – консалтинг, оценку, брокеридж, что позволяет аккумулировать большой объем конфиденциальной информации, необходимой для точной оценки.

В настоящее время, по словам Веры Консетовой, конкуренция на рынке кадастровой оценки земельных участков очень сильна. Для того чтобы выиграть конкурс, многие компании идут на скидки, которые порой доходят до 80%. Аналитики ООО «АФК-Аудит» связывают это с присутствием на аукционах большого количества малых компаний, которые далеко не всегда осознают объем и сложность работ.

справка



Государственная кадастровая оценка земель является совокупностью правовых, административных, экономических и технических мероприятий, направленных на определение кадастровой стоимости земельных участков, проводимых в целях налогообложения, установления размеров арендной платы, а также иных предусмотренных законодательством целях. Задача государственной кадастровой оценки земель возложена на Российский земельный кадастр (Росземкадастр).

Для того чтобы выиграть конкурс, многие компании идут на скидки, которые порой доходят до 80%

сти и налогоплательщиков. Профессиональные оценщики призваны заниматься только сбором и анализом информации о рынке недвижимости конкретного региона и проводить индивидуальную оценку стоимости объектов.

На оценочную стоимость земельных участков в первую очередь влияют разрешенные виды функционального использования данной территории, рыночные цены, арендная плата за участки и недвижимость, которая находится на них, природные условия, локация, удаленность от городского центра, размеры, а порой даже соседство.

Результаты оценочных работ до утверждения органами исполнительной власти

ков, которые оцениваются по рыночной стоимости, либо стоимость устанавливается нормативно.

По словам экспертов рынка, стоимость работ оценщиков зависит от многих факторов, главными из которых являются категории оцениваемых земель, количество земельных участков и их типов, а также количество муниципальных образований.

Конкуренция растет

В предыдущие годы основными игроками в сегменте кадастровой оценки земельных участков являлись ФГУП «Федеральный кадастровый центр «Земля», ВИСХАГИ, БТИ, МОК-Центр. В послед-



Уважаемые коллеги!
Поздравляю вас с Днем строителя!

Ваша благородная профессия представляет собой сочетание ремесла и искусства. Вы возводите дома и создаете архитектурные портреты целых городов. И эти составляющие равноправны, что делает вашу работу всегда необходимой, уникальной и творческой.

Профессия строителя – одна из самых важных, ответственных и созидательных. Благодаря вашей работе появляются новые объекты и реставрируются уже существующие, растут города, прокладываются магистрали и коммуникации. Без вашего труда невозможна жизнь любого человека.

Мы с вами действительно коллеги, ведь Информационная сеть «Техэксперт» выпускает целую линейку систем для специалистов строительной отрасли.

Мы стараемся помочь вам сэкономить время и повысить качество работы. Развиваясь вместе со строительным комплексом, «Техэксперт» надеется на дальнейшее успешное сотрудничество. Мы всегда готовы обеспечить вас необходимой поддержкой.

В этот праздничный день мы желаем здоровья, счастья, удачи, масштабных проектов и новых профессиональных достижений!

Сергей Тихомиров, президент Консорциума «Кодекс», руководитель Информационной сети «Техэксперт».

мнение



Андрей Уманский, директор департамента загородной недвижимости АН «Бекар»:

➔ На рынке кадастровой оценки земельных участков главную роль играют компании, приближенные к администрации региона. Например, в Выборгском районе Ленобласти существует большое количество организаций, работающих в этой области, но лишь 2-3 из них могут провести весь комплекс работ и сдать проект под ключ, не обращаясь к посредникам. Мелкие фирмы могут заниматься, например, только оформлением кадастрового паспорта.

БСЭ **ТЕХЭКСПЕРТ®**
Большая
Строительная
Энциклопедия

ВСЯ ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОБЛАСТИ

ЕДИНАЯ СПРАВОЧНАЯ СЛУЖБА: 8 800 555 90 25

CNTD@CNTD.RU WWW.CNTD.RU

Девелоперы бьются за здоровье

Фото: Владимир Тилес



Сегодня спорткомплексы строятся либо на бюджетные деньги, либо их строительство является «нагрузкой» при согласовании девелоперских проектов частных инвесторов

Ксения Семенова / Спортивные сооружения пока находятся в самом низу списка объектов, привлекательных для инвесторов. По некоторым оценкам, окупаемость таких проектов может достигать 20 лет. ➔

Единственным инвестором, готовым строить в Санкт-Петербурге и Ленинградской области значимые спортивные объекты, оказался Газпром. Благодаря холдингу к 2012 году мечты сбудутся у жителей практически всех районов города.

«Самым активным девелопером в Петербурге в этом сегменте является дочерняя структура Газпрома, которая в рамках программы «Газпром – детям» с поддержкой городской администрации возводит спортивно-оздоровительные комплексы с бассейнами во всех районах Петербурга, – комментирует Людмила Рева, директор по развитию бизнеса ASTERA в альян-

се с BNP Paribas Real Estate. – Первые пять объектов появились в Петербурге в 2009 году, а весной 2010 года власти Петербурга предоставили «дочке» Газпрома еще семь участков для строительства физкультурно-оздоровительных комплексов общей площадью 8,3 га». Таким образом, уже к 2012 году в Северной столице будет построено порядка 12 новых спорткомплексов. Объем инвестиций в строительство каждого из них, по словам Людмилы Рева, составляет примерно 6-8 млн USD.

«Строительство подобных объектов ведет и девелоперы жилой недвижимости – уточняет госпожа Рева. – Отдельно стоя-

щие здания, спроектированные специально для спортивных комплексов с бассейнами, появляются в составе новых жилых комплексов. Как правило, такие объекты сдаются в аренду оператору фитнес-услуг с возможностью последующего выкупа. Не так давно по такой схеме свой фитнес-клуб появился в составе ЖК «Радуга» ЛенСпецСМУ». «Сегодня спорткомплексы строятся либо на бюджетные деньги, либо их строительство является «нагрузкой» при согласовании девелоперских проектов частных инвесторов», – конкретизирует Валерий Хламкин, директор по развитию VMB Trust.

На средства компании Газпром построен и открытый в июне 2011 года спортивно-оздоровительный комплекс «Лидер» в Пикалево. В спорткомплексе есть залы для игры в волейбол, футбол, теннис, тренажерный зал, удобные раздевалки, массажный кабинет и кабинет врача. За последние

мнение



Алексей Михальченко, директор фитнес-направления УК «Питерлэнд»:

➔ – Строительство полноценного масштабного спорткомплекса, безусловно, влечет за собой огромные затраты, а окупаемость растягивается на довольно-таки долгий срок. Поэтому, как правило, спорткомплексы у нас в городе строятся либо как имиджевые (к примеру, Газпром), либо в качестве инвестиционных обязательств девелопера перед городом, либо для повышения привлекательности района, что упрощает поиск покупателей квартир и арендаторов торговых площадей. Частным инвесторам гораздо выгоднее вкладываться в небольшие фитнес-центры (1,5-3 тыс. кв. м) с максимальным набором услуг. При грамотно выбранном месторасположении проекта и профессиональном управлении рентабельность может достигать 40-50%, а окупаемость произойдет в течение 5 лет.

пять лет во всех городах и населенных пунктах Ленинградской области построено 44 спортивных учреждения – это и бассейны, и футбольные поля, и спорткомплексы. Семь из этих объектов, включая и спорткомплекс «Лидер», построены на средства Газпрома.

«Спорткомплекс – достаточно доходный бизнес, особенно в случае управления собственным оператором. Срок окупаемости может достигать 4-5 лет», – считает Михаил Гушин, заместитель руководителя отдела консалтинга «Найт Фрэнк Санкт-Петербург». Однако Людмила Рева не согласна с коллегой. По ее мнению, срок окупаемости крупных отдельно стоящих объектов может превышать и 20 лет. «Сократить этот срок можно за счет коммерциализации площадей: предлагать фитнес-услуги, платное посещение фитнес-центра, тренажерного зала, групповые программы, спа-зоны и прочее», – говорит она.

Спортивный «якорь»

Ксения Семенова / Единственная возможность развивать для девелоперов спортивное направление – встраивать спортивную функцию в торгово-развлекательные центры.

Самым жизнеспособным способом эксперты считают именно многофункциональные комплексы, где органично уживаются и спортивная, и торговая составляющие. «Что касается аренды помещений под фитнес-клубы, то операторы фитнес-центров предпочитают арендовать площади в районах с высокой плотностью жилой застройки и в местах деловой активности с концентрацией офисов. Предпочтения по местоположению связаны с предпочтениями потребителей – заниматься фитнесом либо рядом с работой, либо рядом с домом, – рассказывает

Людмила Рева. – В качестве арендатора фитнес-центры являются привлекательным форматом, поскольку создают дополнительный и постоянный приток покупателей и способствуют увеличению посещаемости торгового объекта. Создание фитнес-клуба на арендованных площадях обходится в 1-1,5 тыс. USD за 1 кв. м, окупаемость составляет 3-5 лет. Арендные ставки для фитнес-клубов составляют от 300 до 750 рублей за 1 кв. м в месяц в зависимости от арендуемой площади. Несетевые фитнес-центры развиваются в форматах до 750-1500 кв. м, сетевые – до 3 тыс. кв. м и больше, клубы с бассейном занимают площади от 3 тыс. до 6 тыс. кв. м». «Учитывая низкий уровень арендных ставок для фитнес-центров, это доходный бизнес. При удачной локации объекта срок окупаемости мо-

жет составить 3-4 года», – предполагает Михаил Гушин. «В составе МФК спортивные функции могут сочетаться и с офисами, и с торговыми площадями, и с гостиницей, однако здесь действует тот же принцип сбалансированности – все функции должны быть соизмеримы по классу и ценовому уровню. Но ситуация с МФК со спортивной составляющей пока достаточно сложная, – продолжает Людмила Рева. – На сегодня коммерчески успешны только проекты со спортивной составляющей в виде фитнес-центров, бассейнов или развлекательного спорта (например, боулинг). Однако таких МФК уже достаточно много, конкуренция высокая. Добавление же менее распространенных спортивных функций – таких как баскетбольная площадка, теннисный корт, роллердром и т. д. – не так

интересно собственнику, поскольку оператора такой функции найти практически невозможно, доход весьма сомнительный, ставка аренды для таких операторов минимальная, а эксплуатировать спортивные площадки самостоятельно невыгодно. Максимум, что собственник МФК со спортивной составляющей может эксплуатировать сам, – это гольф-симуляторы, сквоши, а также небольшие ледовые катки». «Обычно на этапе проектирования проводится тендер среди фитнес-центров, и представители фитнес-центра победителя предоставляют техническое задание и требования к помещению. В соответствии с этим уже ведется дальнейшее строительство», – соглашается с коллегой Михаил Гушин.

Если хочешь быть здоров

«Перспективы развития данного направления достаточно высокие. Тема спорта усиленно

лоббируется в последнее время. Население уделяет ему большое количество времени, к тому же услуги становятся все доступнее, – делится Андрей Бойков. – Однако рынок захватили московские сетевые компании. К тому же многие боятся конкуренции, предпочитая вкладывать средства в классические сферы бизнеса. Но это

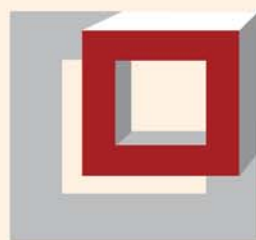
вопрос времени, который с каждым годом становится все понятнее и интереснее». «На рынке мало компаний, для которых спорткомплекс – профильный бизнес, которым они готовы управлять самостоятельно. А как арендный проект это неинтересно в связи с низким уровнем ставок», – подытожил Михаил Гушин.

мнение



Андрей Бойков, директор департамента инвестиционных продаж NAI Besag в Санкт-Петербурге:

➔ – Прибыль спорткомплексов зависит от успешности проекта и потока посетителей. Окупаемость подобных объектов составляет от 5 до 10 лет. В случае аренды помещений для спортивного комплекса в МФК или ТРК требуется площадь от 1 до 4 тыс. кв. м. При аренде таких крупных помещений и с учетом специфики бизнеса арендные ставки могут быть снижены до 50%. Окупаемость подобных проектов внутри МФК составляет до 5 лет.



ОВАЦИЯ
СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ



- Полный цикл строительства причалов, подпорных стен с использованием шпунтовых ограждений
- Погружение и подъем стальных шпунтовых свай
- Вдавливание стальных шпунтовых свай
- Поставки шпунта Ларсена (Arcelor Mittal, HSP Hoesch, Л4, Л5, Л5-УМ)
- Проектирование и расчет ограждающих конструкций
- Мониторинг и экспертиза выполненных проектов



Дорогие коллеги! Поздравляем вас с Днем строителя!

Благодаря вашей нелегкой, но благородной работе меняется облик городов и сел, в которых появляются новые жилые дома, торговые центры, школы, больницы, детские сады.

Ваш труд обеспечивает высокое качество жизни и комфорт многих людей, живущих в нашей стране.

В этот праздничный день хотим пожелать вам крепкого здоровья, благополучия, добра, успехов и новых достижений в работе.

Пусть все ваши стремления и планы воплотятся в жизнь!

Коллектив ООО «Овация»

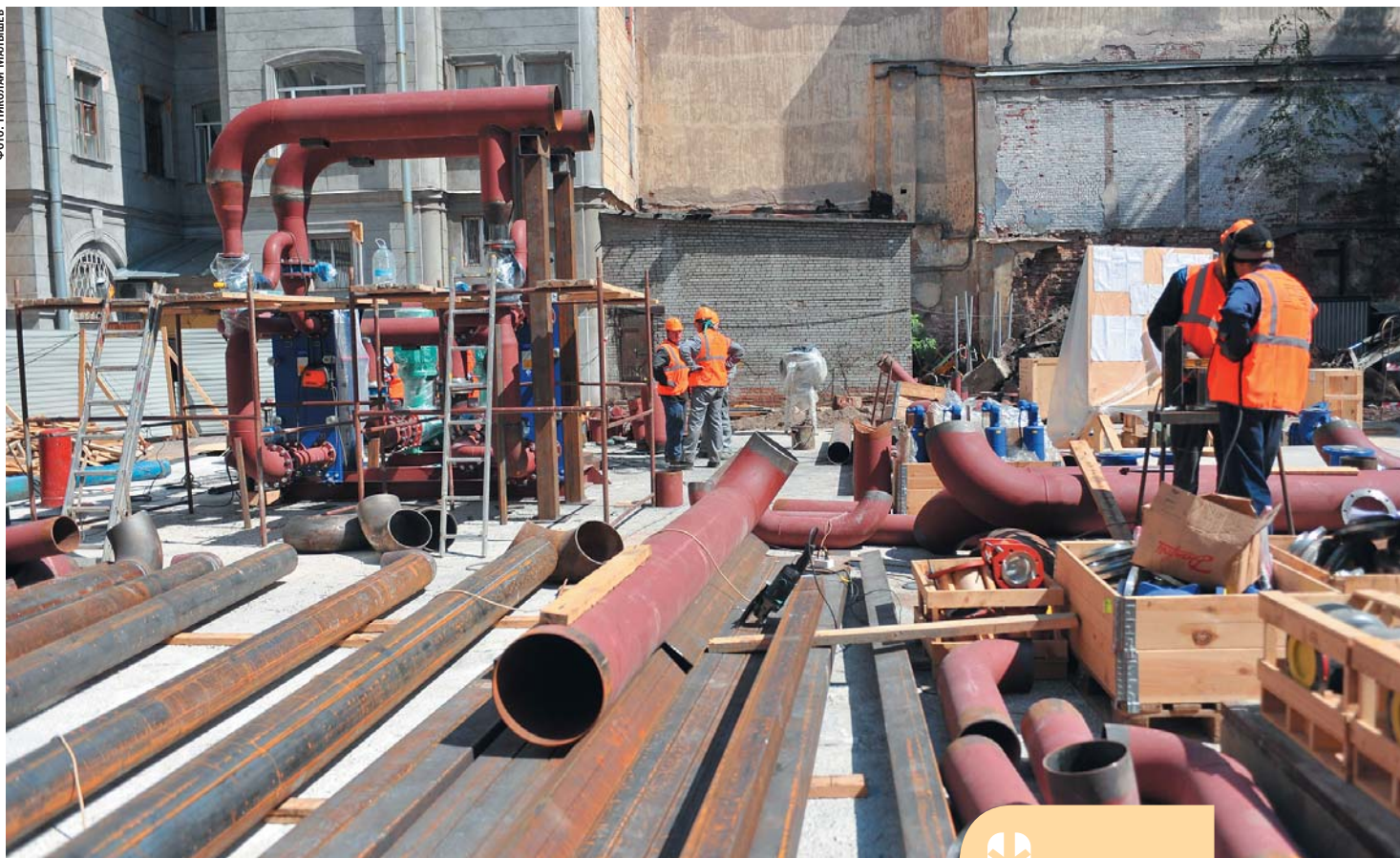


Свидетельство СРО №0564.01-2010-7841002425-С-003 от 05.08.2010 г.

В Петербурге потеплело на миллиарды рублей

Александр Пирожков / Проблема нехватки тепла в петербургских домах уходит в прошлое. Ряд программ по модернизации систем теплоснабжения в разных районах города сделал свое дело: изношенность этих систем снижается. ➔

Фото: Николай Малышев



Такое заявление сделал вице-губернатор Санкт-Петербурга Алексей Сергеев после очередного заседания межведомственной комиссии по подготовке и проведению отопительного сезона. Отвечая на вопрос «Строительного Еженедельника» о том, остались ли в городе проблемы с подключением новых зданий к источникам тепла, Алексей Сергеев сказал: «В принципе, сегодня проблем с подключением к теплу и электричеству нет. Они могут возникнуть только точно на отдельных территориях. И то эти локальные проблемы быстро решаются».

Основанием для таких заявлений служат результаты нескольких программ реконструкции систем теплоснабжения, реализуемых такими компаниями, как ООО «Петербургтеплоэнерго», ГУП «ТЭК СПб» и ОАО «ТЭК-1». Кроме того, строительные компании сами активно строят тепловые мощности для своих крупных жилых проектов.

Уникальный центр

«Петербургтеплоэнерго» сейчас реконструирует системы теплоснабжения в Ломоносовском, Курортном, Адмиралтейском и Центральном районах Санкт-Петербурга. В последних двух районах компания приступила к активным работам только в текущем году. Как рассказал недавно журналистам генеральный директор «Петербургтеплоэнерго» Сергей Густов, на реконструкцию систем теплоснабжения Адмиралтейского и Центрального районов компания потратит за ближайшие 5 лет 5,3 млрд рублей. За период с 2011 по 2014 годы планируется реконструировать 130 источников тепла и построить 87 новых.

Инвестиции будут осуществляться за счет займов, предоставляемых одной из дочерних структур Газпрома. Возвращаться же инвестированные средства будут за счет субсидий из бюджета Санкт-Петербурга в течение 12 лет.

«Принимаясь за проект реконструкции систем теплоснабжения в Адмиралтейском и Центральном районах Санкт-Петербурга, мы сами до конца не понимали все сложности, которые нас ждут, – сказал Алексей Сергеев. – Сегодня для этих районов данный проект приоритетный, важнее ничего для них нет. По своей сложности и глубине это уникальный проект».

Всего «Петербургтеплоэнерго» инвестирует в текущем году 3,5 млрд рублей. Из них на реконструкцию объектов теплоэнергетики Центрального и Адмиралтейского районов будет потрачено 1,235 млрд рублей. Основная сумма – около 2 млрд рублей – пойдет на окончание реконструкции Петродворцового теплового района. Там компания заканчивает работы в котельной мощностью более 400 МВт на улице Федюнинского в Ломоносове. В Курортном районе «Петербургтеплоэнерго» строит газовую котельную мощностью 0,5 МВт.

От Колпино до Парнаса

ГУП «ТЭК СПб» в конце апреля приняло в управление объекты системы теплоснабжения Пушкинского и Колпинского районов. Система включает в себя 52 котельные и порядка 500 км тепловых сетей, из которых 30 км нуждаются в перекладке. Компании придется реконструировать котельную на Школьной улице и решить ряд других задач. Для реализации этих планов компания запросила из бюджета Санкт-Петербурга около 200 млн рублей.

Кроме того, ГУП «ТЭК СПб» займется реализацией долгосрочной целевой программы «Строительство и реконструкция объектов теплоснабжения в районе Малая Охта», утвержденной правительством Санкт-Петербурга 13 июля 2011 года. Общая стоимость программы составит 2,5 млрд рублей. Из них основную часть

мнение



Олег Еремин, первый вице-президент ГК «Балтрос»:

➔ – У нас проблем с подключением к источникам тепла не было, так как еще на стадии проектирования мы предусмотрели полное обеспечение наших проектов – жилых районов «Новая Ижора» и «Славянка» – всей необходимой инженерной инфраструктурой. На инженерную подготовку территорий у нас ушло 4 года. Сегодня электричество поступает от электроподстанции «Славянка», присоединенной непосредственно к сетям «ФСК ЕС России», а теплоснабжение и горячее водоснабжение обеспечивается автономными газовыми котельными.

мнение



Алексей Сергеев, вице-губернатор Санкт-Петербурга:

➔ – Мы каждый год вводим новые тепловые мощности. Только в этом году компанией ТЭК-1 были введены два агрегата – на Первомайской ТЭЦ и на Южной ТЭЦ, которые закрывают потребности этих районов в тепловой и электрической энергии. Мы планируем, что в августе этого года будет введена в эксплуатацию первая очередь Юго-Западной ТЭЦ, которую город строит за бюджетные деньги.

В прошлую зиму у нас не было проблем ни с одним источником тепла. Все котельные работали безукоризненно. Дефекты были только на тепловых сетях. Поэтому главная задача – провести в межотопительный сезон реконструкцию и капитальный ремонт 1640 км инженерных сетей. Сегодня выполнены работы на 700 км.

Наше достижение в том, что мы в принципе начали эту работу. В 1990-е годы реконструкция сетей практически не велась, и в Петербурге было огромное количество сетей, которые имели срок эксплуатации более 25 лет. Еще три года назад таких сетей было свыше 30%. Сегодня – 18-20%.



Инвестиции в новое оборудование котельных и трубы теплотрасс позволяют многие годы экономить на их ремонте

составит кредит, привлеченный ГУП «ТЭК СПб». Работы будут выполняться до 2013 года.

«Вторым значимым проектом этого года является завершение реконструкции котельной «Парнас-4», – отмечает Александр Лопатовский, начальник управления по связям с общественностью и СМИ ГУП «ТЭК СПб». – В ходе работ мощность теплоисточника будет увеличена. Несмотря на то что официальным сроком ввода объекта стоит 2012 год, «ТЭК СПб» планирует завершить работы с опережением и запустить котельную уже осенью 2011 года. Это позволит покрыть нагрузку энергией первоочередных объектов строительства района «Северная долина» и кварталов 10А и 10В нежилой зоны «Парнас».

мнение



Николай Гражданкин, начальник отдела продаж ИСК «Отделстрой»:

➔ – В нашем проекте «Новый Оккервиль» у нас нет никаких проблем, связанных с обеспечением построенных и строящихся домов теплом и горячей водой. Все потому, что тепло подается от индивидуальных газовых котельных, которыми оснащен каждый дом. Их эксплуатация дает более 20% экономии. Это удобно не только для застройщика, но и для жителей дома – они не зависят от услуг монополистов и изношенности городских теплосетей, не сталкиваются с аварийным отключением тепла и горячей воды. Жители могут включить и отключить отопление, когда им нужно. Например, с осенним похолоданием раньше начать «отопительный сезон» в их отдельно взятом доме.

«Ленэнерго» меняет приоритеты

Долгое время главной проблемой во взаимоотношениях ОАО «Ленэнерго» и строителей считались сроки технологического присоединения новых объектов. Но как показал последний год, нерешаемых проблем не существует. О принимаемых решениях и других насущных вопросах энергообеспечения Северо-Запада в эксклюзивном интервью «Строительному Еженедельнику» рассказал генеральный директор ОАО «Ленэнерго» Андрей Сорочинский. ➔

– Каковы приоритетные направления и основные параметры инвестиционной программы Вашей компании?

– Инвестиционная программа компании на 2011-2015 годы сформирована в соответствии с соглашениями между ОАО «Холдинг МРСК», ОАО «Ленэнерго» и правительствами Санкт-Петербурга и Ленинградской области о сотрудничестве при реализации мероприятий для обеспечения надежного электроснабжения и создания условий по присоединению потребителей к электрическим сетям. В рамках этих соглашений «Ленэнерго» планирует до 2015 года вложить в развитие электросетевого комплекса Санкт-Петербурга и Ленинградской области более 100 млрд руб.

Выполнение инвестиционной программы 2011-2015 годов позволит увеличить возможности энергосистемы, сохраняя стабильный рост вводимых мощностей за последние 5 лет. С 2011 по 2015 годы ввод трансформаторной мощности в Санкт-Петербурге и Ленинградской области составит более 5465 МВА.

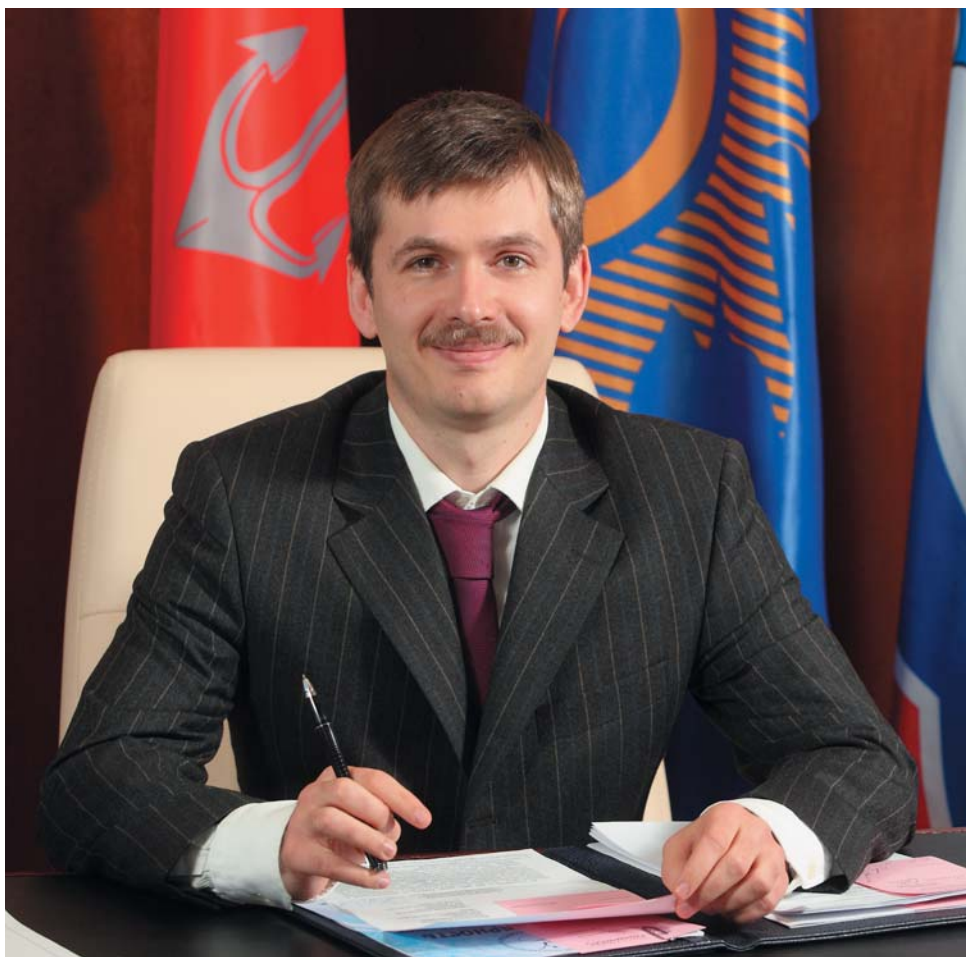
В текущем году будут введены в эксплуатацию две новые подстанции 110 кВ и закончена реконструкция 11 существующих подстанций 35-110 кВ в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. В частности, в Санкт-Петербурге в IV квартале мы завершим реконструкцию ПС 35-110 кВ № 185 «Пушкин-Южная» и ПС 110/35/6 кВ № 223. В Ленинградской области в III квартале завершится строительство новой подстанции 110/10 кВ «Ленинское» с воздушной линией электропередачи 110 кВ, а в IV квартале – ПС 110 кВ «Мега-Парнас».

Кроме того, «Ленэнерго» завершает работы по реконструкции трех подстанций и строительству новых линий электропередачи для надежного электроснабжения Северо-Европейского газопровода. В частности, сейчас в финальной стадии находится реконструкция подстанций 110/10 кВ «Газокомпрессорная» с ВЛ-110кВ и «Бережки» с ВЛ-110 кВ. Особо отмечу, что по объему проведенных работ это фактически сопоставимо со строительством новых подстанций. Ранее была реконструирована ПС 110/35/10 кВ № 26, от этой подстанции построена новая ВЛ до подстанции «Портовая». Также были построены почти 50 км новых линий электропередачи 35 кВ от подстанции N603 до ПС «Елизаветинская» и от подстанции «Елизаветинская» до ПС № 604.

В 2011 году ввод мощности составит 745 МВА, из которых 481 МВА – Санкт-Петербург, 264 МВА – Ленинградская область. Приrost мощности по городу составит 257 МВА, по области – 199 МВА.

Что касается финансирования инвестиционной программы ОАО «Ленэнерго», то в 2011 году источниками являются амортизация и поступления от заявителей по договорам технологического присоединения.

Плата за технологическое присоединение является целевым источником и направляется на финансирование объектов распределительной сети во исполнение технических условий. Амортизационные отчисления направляются на финансирование работ по усилению надежности. Это работы по реконструкции действующего электросетевого оборудования. Должен заметить, что из-за высокого уровня объема «сглаживания» прироста тарифов на передачу электроэнергии, применяемого регуляторами в 2011 году, по финансиро-



ванию этот источник не может быть сформирован в полном объеме. Поэтому финансирование строительства новых объектов в инвестиционной программе 2011 года предусмотрено за счет заемных средств, источник погашения которых в соответствии с методологией RAB регулирования возникает в 2013-2015 годах долгосрочного периода регулирования.

Андрей Сорочинский: «Могу сказать, что проделанная за последний год работа позволила выправить ситуацию с техприсоединением. За первое полугодие 2011 года «Ленэнерго» заключило почти 1500 договоров на технологическое присоединение, что в три раза больше, чем в первом полугодии 2010, и в пять раз больше, чем в 2009. К сетям был присоединен 451 объект в Санкт-Петербурге – втрое больше, чем за аналогичный период прошлого года»

– Главной проблемой во взаимоотношениях ОАО «Ленэнерго» и строителей традиционно считались сроки технологического присоединения новых объектов. Можно ли сегодня говорить о каких-то практических результатах в их решении?

– Действительно, груз проблем, которые накопились по данному направлению, еще год назад казался огромным и неподъемным. Это проблемы, которые накапливались годами и стали системными. Их решение стало одним из основных

приоритетов в работе нашей команды. После детального анализа существующего положения и проработки мероприятий по совершенствованию всей системы технологического присоединения появилась уверенность, что в 2011 году мы сможем откорректировать ситуацию. Год назад мы начали полностью перестраивать все бизнес-процессы, связанные с присоеди-

нением к сетям. Цель – обеспечить недискриминационное присоединение, сделать этот процесс понятным и прозрачным для потребителей, сократить сроки обработки документов. Мы проводим большую работу в части разработки типовых решений задач по техприсоединению, автоматизируем процессы, разработали и реализуем учебные программы для сотрудников клиентского центра. Кстати, создание одного из самых современных клиентских центров также является важной частью нашей работы. В первую

очередь, клиентам от нас необходимо получать наглядно, просто и доступно изложенную информацию по вопросам технологического присоединения. Для этого мы создаем современную информационную систему, запускаем интерактивные сервисы. Сейчас заканчивается внедрение электронного архива – мы перевели в цифровой формат несколько сотен тысяч документов, что позволит сократить время рассмотрения заявок на подтверждение мощности с двух месяцев до одного дня, а информацию об этапах подтверждения клиенты смогут получать в режиме on-line.

В общем, могу сказать, что проделанная за последний год работа позволила выправить ситуацию с техприсоединением. За первое полугодие 2011 года «Ленэнерго» заключило почти 1500 договоров на технологическое присоединение, что в три раза больше, чем в первом полугодии 2010, и в пять раз больше, чем в 2009. К сетям был присоединен 451 объект в Санкт-Петербурге – втрое больше, чем за аналогичный период прошлого года. Картина, конечно, меняется, мы видим первые результаты нашей работы, но вместе с тем понимаем, что до идеала еще далеко.

– Как Вы оцениваете качество сегодняшнего взаимодействия менеджмента ОАО «Ленэнерго» со строительным сектором? Есть ли взаимопонимание сторон?

– Качественный уровень взаимодействия со строительным сектором – это задача, которая стоит особняком среди прочих в нашей работе. Необходимо обеспечить, в первую очередь, потребности застройщиков Санкт-Петербурга с точки зрения качества технологического присоединения. Я уже упомянул, что в этом направлении за последний год нами проделана большая работа. Возможно, наши итоги первого полугодия в части техприсоединения не совсем впечатляют, но за десятилетия здесь накопилось так много проблем, что в течение одного года их разом не решить. Мы сделали первые шаги к решению этих проблем, получили первые результаты и будем работать дальше.

Безусловно, нам важно иметь со стороны участников строительного рынка понимание тех процессов, которые сегодня проходят в «Ленэнерго», и я вижу, что такое понимание есть. У нас проводится серьезная работа со строительными организациями и объединениями, в частности с Ассоциацией технических заказчиков строительства Санкт-Петербурга. Я лично часто встречаюсь с руководителями крупных строительных компаний. Подчеркну, что наша задача – максимально упростить процессы техприсоединения, получения мощности, обеспечить своевременное выполнение работ по присоединению к сетям.

– Каковы Ваши пожелания строителям в преддверии их юбилейного профессионального праздника?

– Строитель – это профессия, которая во все времена пользовалась заслуженным уважением, а в наши дни она востребована ничуть не менее. Строительная отрасль является одним из важных секторов национальной экономики. От эффективности его работы во многом зависят перспективы социально-экономического роста, а также качество жизни людей. Всем строителям желаю успехов в осуществлении планов, вдохновения, покорения новых высот и благополучия.

Борис Мурашов: «Сейчас осталось значительно меньше профессиональных и квалифицированных игроков»

Комитет по развитию транспортной инфраструктуры недавно ввел новые условия выполнения дорожных работ. Сроки гарантии на текущий ремонт увеличились с 5 до 6 лет. О других изменениях на рынке дорожного строительства корреспонденту «Строительного Еженедельника» Владе Гасниковой рассказал председатель КРТИ Борис Мурашов. ➔

– Борис Михайлович, философия дорожных строителей каким-то образом меняется со временем, появляются ли в ней какие-либо новые акценты?

– Философия в дорожном деле очень простая и одинаковая на все времена: надежность и долговечность – это главный приоритет, причем не только наш, но и подрядчиков. Меняется ситуация на рынке: к примеру, несколько лет назад в Петербурге было 36 компаний, занимавшихся дорожным ремонтом. У нас высокие требования к подрядчикам, поэтому сейчас осталось значительно меньше профессиональных и квалифицированных игроков. Это «Орион», «Буер», «Гарант», «Лемминкяйнен», «Дорстрой», «ВАД», «Дорожник-92», «Ювенал», «АБЗ-Дорстрой», «Акрос», «Фасад», «Возрождение», «Дивный город», «Стройкомплект», «СтройСервис Плюс». Не исключено, что в следующем году и их количество сократится, многие не выдержат тех требований, которые мы ставим подрядчикам по качеству работ.

– Если вы уже так много требуете от дорожников, что нового можно добавить к этому?

– Например, на всем втором этапе текущего ремонта – и мы уже объявили это – подрядчики будут предоставлять гарантию на свою работу 6 лет вместо 5, бывших гарантийными раньше. В этом году осталось выполнить текущий ремонт примерно на 1,5 млрд рублей, и уже по всем этим объектам, думаю, будут заключены дополнительные соглашения об изменении срока гарантии.

– Как дорожники согласились на такое ужесточение правил?

– Подрядчики считают, что новые технологии, используемые ими, позволяют гарантировать 6-летний нормативный износ верхнего слоя асфальтобетона.

Мы, конечно, понимаем, что они рискуют, потому что рассчитать поток автомобилей и, соответственно, нагрузку на дороги за 6 лет сейчас невозможно. Но в этом мы видим разделение ответственности.

Мы учим подрядчиков относиться к гарантийным обязательствам с экономической точки зрения. Нужно следить за состоянием дорог, ведь устранить дефекты на той стадии, когда они еще минимальны и незначительны, куда дешевле для компании, чем когда они становятся серьезными.

– Повторный ремонт и латание недавно отремонтированных дорог вызывает недоумение у горожан. Неужели нельзя сразу сделать хорошо – на все 5 или 6 гарантийных лет?

– Дефекты есть у всех подрядчиков, даже у «ВАД», который у нас в городе является лидером по качеству дорожного ремонта. Исключить мелкие нарушения в работе можно только на конвейере, избежать его на открытом воздухе никак не получается даже у самых хороших компаний. Ведь слишком много обстоятельств, влияющих на успех работы: температура воздуха, влажность, осадки и т. д. Главное вовремя устранить дефекты, чтобы они не успели разрастись.



– Сколько дорог в нашем городе требуют ремонта?

– В ведении нашего комитета около 4 тыс. улиц регионального значения и более 30 магистралей с интенсивным движением, которым, естественно, уделяется основное внимание. Всего это около 30 млн кв. м проезжей части. Из этого числа на начало 2010 года в ненормативном состоянии было 33% дорог. К концу года мы должны выйти на показатель 15%.

– Каким образом?

– За последние 3 года из-за кризиса у нас были недофинансированы отраслевые расходы на ремонт, а износ дорожных полотен при этом продолжался. Ежегодно

У нас в городе плотность автодорог в разы ниже, чем в Европе, поэтому у нас, по идее, везде, куда в карту ни ткни, можно строить новую дорогу

естественным образом из строя выходит около 10% интенсивно используемых трасс – это от 3 до 3,5 млн кв. м. В этом году капитальный и текущий ремонт произведен и еще будет произведен на 4,0 млн кв. м дорог, для этого у нас достаточно средств. Сейчас мы ставим перед собой задачу к 2015 году выйти на уровень естественного износа, то есть чтобы каждый год у нас было меньше 10% дорог в ненормативном состоянии.

– И сколько же денег для этого нужно?

– Денег должно быть ровно столько, сколько необходимо на ремонт.

В этом году на текущий ремонт нам выделено 4,6 млрд рублей, и этой суммы хватит для того, чтобы начать снижать уровень числа дорог в ненормативном состоянии.



Борис Мурашев: «В ведении нашего комитета около 4 тыс. улиц регионального значения и более 30 магистралей с интенсивным движением»

– А насчет капитального ремонта как?

– На капитальный ремонт в этом году нам выделено 2,25 млрд рублей. По-хорошему, надо было бы столько же, сколько и на текущий. Но мы не стали просить на капремонт больше, потому что ждем весны, когда станет виден результат эксперимента. Площадкой для использования обновленной технологии ресайклинга для

нас стал проспект Добролюбова. Если результаты будут положительными, технология будет использоваться по всему городу. И тогда стоимость капитального ремонта 1 кв. м дороги сократится с 8 до 4 тыс. рублей.

– А если эксперимент не удастся?

– Ну, мы верим в его успех. Давайте уж дождемся весны. Но если результаты нас не устроят, будем искать другие нюансы существующих технологий и внедрять новые.

– Где в городе в обозримом будущем появятся новые дороги?

– Согласно утвержденной адресной инвестиционной программе на 2012-2015 годы, будет построено продолжение Комендантского пр. на участке от Шуваловско-

го пр. до перспективы продолжения Парашютной ул.; Кирочная ул. будет пробита до ул. Красного Текстильщика, Софийская ул. будет продолжена до Московского шоссе и промзоны Металлострой. Суздальский пр. продлится от Выборгского шоссе до дороги на Каменку, будет построена транспортная развязка на пересечении Пискаревского пр. и пр. Непокоренных. В этот период будет введена в эксплуатацию Витебского пр., построена транспортная развязка Московского шоссе с Дунайским пр., запущен путепровод на пересечении Пулковского шоссе с Дунайским пр. Также будет построен мост через реку Смоленку в районе набережной Макарова, транспортные развязки на пересечении пр. Металлистов и Пискаревского пр., на примыкании последнего к Свердловской набережной.

– Каким образом вы определяете, где строить новую дорогу? Просьб в адрес комитета от горожан со всех концов города построить трассу именно в их районе наверняка не слышь?

– У нас в городе плотность автодорог в разы ниже, чем в Европе, поэтому у нас, по идее, везде, куда в карту ни ткни, можно строить новую дорогу.

А если серьезно, мы пользуемся компьютерной программой vizim, позволяющей моделировать интенсивность транспортных потоков. Благодаря ей мы можем посмотреть, где создаются пробки, потом модель подсказывает, куда их увести, помогает выбрать приоритетные направления. После этого специалисты решают, каким оптимальным образом эти направления соединить в единую сеть УДС города.

Вот, например, про Ново-Адмиралтейский мост модель однозначно говорит, что он нужен. А если строить мост в другом месте или сооружать тоннель, потребуются в несколько раз больше денег, которых нам никто не выделит.

– На какой стадии сейчас этот простой проект?

– С Адмиралтейскими верфями согласована передача участка Ново-Адмиралтейского острова, необходимого для строительства моста, об этом подписано соответствующее распоряжение губернатора. Процесс трудный, но все идет в рамках, предусмотренных графиком строительства моста.

Мы готовимся к натурному эксперименту по проводке судов, который должен начаться до 1 сентября. Суда будут проходить через обозначенный буями искусственный проход, рассчитываем на положительный результат, но если результат будет отрицательным, ничего страшного в этом нет, мы просто расширим немного разводной пролет. Учитывая трагические события на Волге, транспортной безопасности сейчас по праву уделяется повышенное внимание. Поэтому мы лучше все 7 раз проверим, прежде чем начинать строить. Но я все-таки надеюсь, что здравый смысл возобладает, и противники строительства моста поймут, как этот объект необходим городу.

По накатанной дорожке

Влада Гасникова / Новые технологии необходимы сфере дорожного строительства и ремонта, как и любой другой. Однако несовершенство федерального законодательства, сложность согласования методики с надзорными органами и чиновничье нежелание отказываться от привычной «старинки» приводят к тому, что бизнесу становится невыгодным вкладываться в развитие новых технологий. ➔

В Петербурге сейчас действует несколько площадок дорожного ремонта и строительства, на которых в режиме эксперимента используются новые технологии. Обновленная технология ресайклинга тестируется на проспекте Добролюбова. Там при капитальном ремонте подрядчик – ЗАО «ПО Возрождение» – впервые в городе применил технологию, которая позволяет избежать выемки грунтов и завоза песка и щебня, – новое основание создается, по сути, из переработанного старого. Как рассказывает Борис Мурашов, председатель Комитета по развитию транспортной инфраструктуры (КРТИ), результаты эксперимента на Добролюбова город изучит предстоящей весной. «Если результаты окажутся положительными, технология будет использоваться по всему городу. И тогда стоимость капитального ремонта квадратного метра дороги сократится с 8 до 4 тыс. рублей», – говорит господин Мурашов.

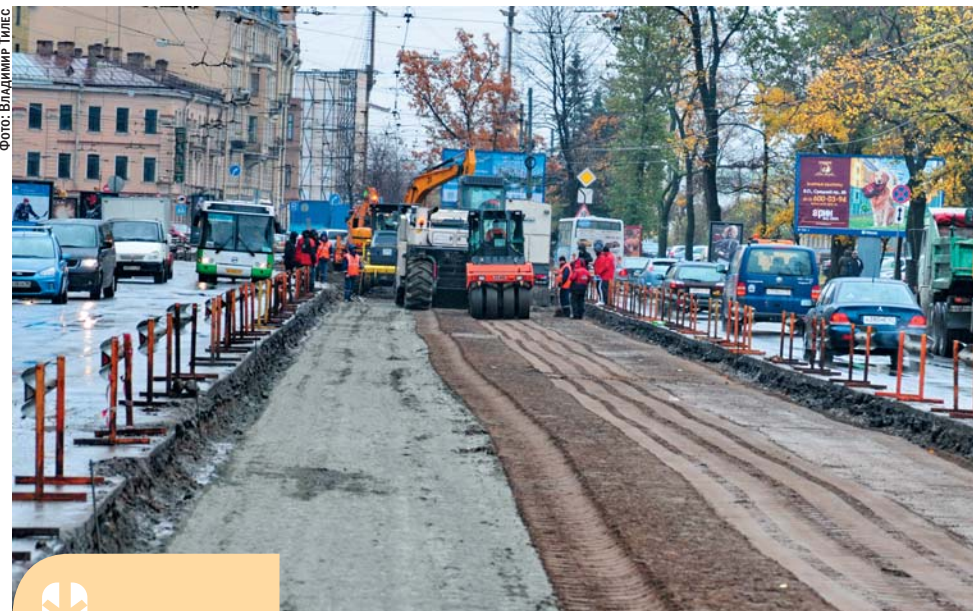
По словам главы КРТИ, в качестве эксперимента в этом году город начнет использовать новую скоростную технологию ремонта трамвайных путей. С ее помощью будет обновлен 2-километровый участок улицы Савушкина.

Еще одна новая технология, применяемая в строительстве дорог, направлена против истирания шипами дорожного покрытия. Это использование порфирида, камня, который в 1,5 раза устойчивее, чем габродиабаз, при этом практически не изменяется стоимость ремонта 1 кв.м. В качестве эксперимента по новой технологии отремонтируют около 300 тыс. кв. м: Кантемировскую улицу, набережную Лебяжьей канавки, Рябовское шоссе и проспект Ленина в Красном Селе.

Городские власти с надеждой ждут результатов экспериментов, но, в случае, если они их не устроят, начнут искать другие нюансы существующих технологий и внедрять новые.

Барьер для технологий

Но, как рассказывают эксперты, вводить новые технологии в дорожном строительстве и ремонте очень непросто. Как утверждает Юрий Агафонов, глава НП «Саморегулируемая региональная ассоциация предприятий дорожного комплекса Северо-Запада», пока существует 94 федеральный закон о госзакупках, где главным критерием выбора победителя является минимальная цена, – «внедрение новых технологий практически невозможно». «У нас эффективность предлагаемых технологий никого не волнует, главное – сэкономить здесь и сейчас бюджетные средства. Но эффективность новых технологий, которые дороже старых, окупается сторицей за 5-10 лет, чего условия проведения конкур-



Чиновничье нежелание рисковать является одним из главных факторов торможения развития новых технологий

сных процедур не учитывают», – говорит господин Агафонов. По его словам, при действующих регламентах согласование любой новой технологии является сложной и длительной процедурой, в лучшем случае занимающей 2 года.

Кирилл Иванов, председатель Ассоциации «Дормост», согласен с коллегой – «экспертиза – один из основных бичей всего инновационного и прогрессивного». «Подрядчику приходится убеждать заказчика, долгое время доказывая в экспертизе преимущества новой технологии. Все это очень непросто, не каждому подрядчику под силу пройти эти круги. Только крупные компании могут внедрять новые технологии, потому что только у них есть деньги на многочисленные опыты и согласования, а также необходимые для этого специалисты», – говорит господин Иванов.

По мнению главы «Дормоста», развитие новых технологий мешает отсутствие уверенности бизнеса в том, что предлагаемую методику разрешат к использованию. «Развитие любых технологий сопряжено с приобретением дорогостоящей техники, а не будучи уверенным в том, что технология пройдет экспертизу, никто не станет инвестировать в это затратное дело. К тому же у нас технадзор следит за тем, чтобы подрядчик получил от заказчика сумму, равную фактическим расходам первого. А не ту, которая была прописана в контракте при его заключении. Поэтому подрядчик не заинтересован в удешевлении работ, и, соответственно, не стремится найти новые эффективные технологии. Смысл инвестировать «в Кулибина» есть только тогда, когда сокращение времени или стоимости работы позволяет заработать на этом», – считает Кирилл Иванов.

Чиновники боятся риска

Немаловажным для развития новых технологий в дорожном строительстве, как и в любой другой сфере, эксперты называют отношение властей к вопросу и их готовность идти на эксперимент. Чиновничье нежелание рисковать является одним из

в большей части России Юрий Агафонов. В качестве примера подобного отношения он приводит Ленинградскую область, в бюджете которой в прошлом году было отведено 250 млн рублей на обустройство проселочных дорог. Из этих денег не было потрачено ни копейки, несмотря на то, что дорожные строители предлагали областным чиновникам технологию стабилизации грунтов. Суть этой технологии заключается в укреплении полотна за счет стабилизирующего порошка, который засыпается в разрыхленную трассу – в зависимости от технологии, вместе с жидкостью или без нее, – а затем застывает, и может принимать автомобили даже без покрытия сверху асфальтом. «По этой технологии можно сделать десяток километров дороги в день. Подобный опыт уже успешно внедряется в Подмосковье. Такую технологию можно применять и в нашей болотистой местности – в городе для укрепления слабых грунтов в районах новостроек. Эта технология дешевле классического варианта создания дороги с вывозом грунта и завозом песка и щебня в два раза», – рассказывает господин Агафонов.

При этом, по наблюдениям дорожных строителей, городской Комитет развития транспортной инфраструктуры под руководством Бориса Мурашова быстро реагирует на предлагаемые новые технологии, понимает, где их стоит применять, и «не занимает позицию чиновника».

Идеальным сроком тестирования новых технологий игроки рынка дорожного строительства и ремонта называют три года, когда дорога успевает пережить цикл лета-зима несколько раз.

главных факторов торможения развития новых технологий. «Работать по старинке проще, голова не болит за то, получится или нет», – описывает положение дел

Мы строим будущее.

Каждый новый проект должен быть выполнен на высоте независимо от того, будет это жилой квартал или бизнес-центр премиум-класса, детское учреждение или дорога, связывающая районы города.

Неразрешимых задач нет. Есть только профессиональный подход и многолетний опыт работы в арендном бизнесе.

Вместе с Вами мы строим будущее.
С Днем строителя, дорогие коллеги и партнеры.

CRAMO
АРЕНДА СТРОИТЕЛЬНОГО ОБОРУДОВАНИЯ

цифра

в 2 раза

может сократиться стоимость капитального ремонта дороги, если эксперимент по внедрению новых технологий окажется удачным

Девелоперы, владельцы ТЦ и ТРК, а также провайдеры хором заявляют, что беспроводное и к тому же бесплатное для посетителей соединение с Интернетом в торговых комплексах весьма и весьма желательное. В основном потому что присутствие Wi-Fi-канала в свободном доступе обеспечивает постоянный трафик покупателей.

«Оснащение торговых комплексов зонами доступа Wi-Fi – это тренд, который будет набирать силу, – комментирует Дмитрий Золин, управляющий партнер LCMS. – Так как торговые комплексы плавно превращаются из мест шопинга в места проведения досуга, подобные сервисы добавляют только плюсов объекту и позволяют задержать покупателя в ТРК на более длительное время».

По словам Павла Пикалева, директора Penny Lane Realty Saint Petersburg, доступ к Wi-Fi-интернету давно стал стандартной опцией в точках общепита, и в подавляющем большинстве случаев он предоставляется посетителям бесплатно, так как это формирует у них определенную лояльность к заведению. «Поэтому в торговых комплексах, позиционирующих себя в более-менее высоком сегменте, обязательно покрытие как минимум развлекательной и рекреационной зон», – говорит топ-менеджер.



Торговые комплексы плавно превращаются из мест шопинга в места проведения досуга

Приятное дополнение

При этом сами операторы, предоставляющие Wi-Fi-связь, заявляют, что на количестве покупателей ее наличие не сказывается, так как люди приходят за покупками, а не за бесплатными посиделками в Интернете. Поэтому данная опция в торговых центрах остается лишь приятным дополнением, но никак не обязательным условием, и обеспечивать Wi-Fi-сетью весь ТК нет необходимости, уверен Андрей Гук, генеральный директор компании «ОБИТ».

Нужен беспроводной доступ в Интернет по всему комплексу или нет, решает собственник ТК. «В соответствии с его запросом разрабатывается проект, устанавливается и тестируется оборудование, происходит разделение на зоны, – комментирует Константин Рязанцев, руководитель группы специальных проектов петербургского филиала «ВестКолл». – На практике очень редко запрашивают полное покрытие всего комплекса Wi-Fi, обычно его организуют в зонах отдыха, местах общественного питания, игровых зонах, на технических площадках».

Однако обеспечение Wi-Fi только игровых и зон общепита, считает Александр Ионов, заместитель генерального директора управляющей компании «Питерленд», имеет и обратный эффект. «Всегда есть часть посетителей, которые просто занимают места, но при этом ничего не заказывают», – поясняет топ-менеджер.

В самом многофункциональном торговом-развлекательном комплексе «Питерленд» площадью 180 тыс. кв. м, запуск которого запланирован на IV квартал 2011 года в парке 300-летия Петербурга, Wi-Fi-доступ будет не только по всему объекту, но

Все в сеть

Виктор Лист / Сегодня практически каждый новый торговый центр оснащен современными системами беспроводного доступа в Интернет для посетителей. Расходы на телекоммуникации сегодня уже могут перевалить за 1 млн USD. При этом прямой отдачи от таких инвестиций нет – средства тратятся в рамках программы лояльности. ➔

и на обеих парковках – наземной и подземной. По словам Александра Ионова, даже прогулочная галерея вокруг Piterland будет покрыта свободной беспроводной связью. Опять же ради лояльности посетителей.

Wi-Fi-связь в комплексе предоставит «Билайн» («Вымпелком»), который на территории Piterland реализует крупный инфраструктурный телекоммуникационный проект. Как сообщают в «Билайне», арендаторы и посетители МФК получают доступ ко всем необходимым услугам как фиксированной, так и беспроводной связи. Сейчас, дополняет Александр Ионов, идет согласование договора сроком на 7 лет на уровне юридических служб. Сумма, которую «Билайн» вложит в этот проект, – около 1 млн USD.

Какие услуги и новинки оператор предоставит за такие деньги МФК, пока неизвестно («Билайн» обещает раскрыть подробности сделки в ближайшие две-три

недели), но организация только Wi-Fi-канала в ТК обычно обходится дешевле.

Косвенная окупаемость

«Организация телекоммуникационных услуг в крупном бизнес-центре со всеми расходами на материалы и оборудование составляет порядка 150 тыс. USD, – говорит Дмитрий Золин. – Для ТРК, учитывая, что покрытие беспроводным Интернетом нужно только в зонах отдыха, эта цифра должна быть меньше».

Основные затраты при организации Wi-Fi-сети в ТК обычно ложатся на плечи провайдеров, которые вкладываются в оборудование, кабельную разводку и интернет-каналы. Инвестиции в такой проект могут быть очень разными в зависимости от площади помещения, желаемого радиуса покрытия, качества самого оборудования и пр.

«На рынке сейчас множество компаний, которые производят беспроводное оборудование, – рассказывает Андрей Гук. – Можно взять совсем дешевое оборудование, и тогда, например, один внутренний блок (точка Wi-Fi-доступа) будет стоить 10 тыс. рублей с радиусом покрытия от 30 до 50 м. Такой же блок, но лучшего качества от другого производителя, будет стоить 30-35 тыс. рублей. И так по всему остальному оборудованию».

Затраты провайдера, уверен Игорь Ситников, генеральный директор ТК «Миран», если он является к тому же и оператором связи, будут окупаться за счет ежемесячной абонентской платы, выплачиваемой управляющей компанией ТК. Кроме того, замечает Андрей Гук, его затраты может частично покрывать реклама. «Это может выглядеть как информация об операторе на странице авторизации, куда пользователь попадает при попытке выйти в Интернет», – поясняет специалист.

Выбрать момент

По мнению Константина Рязанцева, с точки зрения экономики оператору лучше приходиться на готовый объект, где уже грамотно выполнены сети, известен состав арендаторов и ТК находится в активной эксплуатации. «Как показывает практика, идеальный момент где-то посередине, – утверждает Константин Рязанцев. – Если прийти слишком рано, велика опасность смены собственника, концепции. Опять-таки невыгодно замораживать ресурсы в ожидании арендаторов, когда ты вкладываешь в строительство сети и оборудование, а они появляются через год еще и со своим оператором. Если же ждать до последнего, есть опасность, что более расторопный игрок рынка сможет тебя опередить».

Также для провайдера торговый комплекс является хорошим источником дохода, так как управляющая объектом компания выступает в качестве корпоративного клиента и платит суммы, в разы превышающие стоимость аналогичных услуг для физических лиц.

Кроме того, в зависимости от площади объекта и политики взаимодействия управляющей компании с операторами связи в ТК могут работать несколько провайдеров по принципу рынка. То есть когда один оператор строит СКС или ЛВС (локальная вычислительная сеть) за собственный счет, то для того чтобы его затраты окупались, он получает приоритетное право на предоставление услуг связи арендаторам в комплексе. Если в ТК заходят другие участники рынка, то прибыль идет еще и от сдачи в аренду каналов связи для других операторов.

Что касается затрат со стороны управляющей компании ТК, то, как говорит Александр Ионов, если ее специалисты разбираются в маркетинге и телекоммуникациях, то вкладываться придется только в строительство самого комплекса, если нет – и в то, и в другое.

Также, дополняет Константин Рязанцев, если владелец объекта предъявляет особые запросы оператору, то он же и несет затраты. В противном случае, как раньше и говорилось, он платит только за Wi-Fi-канал.

цифра

150

тыс. USD – средние затраты на создание сети беспроводного Интернета в торговых центрах города



Осколки стеклянной эпохи

Виктор Лист / С наступлением кризиса проекты бизнес-центров, торговых комплексов и жилых домов с остекленными фасадами потеряли свою привлекательность для застройщиков из-за дороговизны. А после окончания трудных времен остекление фасадов прежние позиции вернуть себе уже не сумело. ➔

В ближайшие годы бума на остекление фасадов в Петербурге никто не ждет.

По мнению большинства участников рынка, эпоха стекла в архитектуре современных объектов недвижимости, особенно коммерческих, уже миновала. Пик ее, отмечают девелоперы, пришелся на 2006-2007 годы. Тогда, говорит Татьяна Яблокова, ведущий консультант департамента маркетинга и консалтинга Praktis C&B, казалось, что практически во всех проектах использовалось фасадное остекление.

Павел Пикалев, директор Penny Lane Realty Saint Petersburg, также считает, что мода на остекление фасадов осталась в прошлом – в последние два-три года, говорит эксперт, подобное оформление объектов стало встречаться реже.

Холодное отражение

«Мы видим несколько возможных причин этого, – комментирует Павел Пикалев. – Во-первых, происходит закономерная смена моды на такие фасады. Во-вторых, ряд стеклянных зданий бизнес-центров и жилых домов в центре были признаны градостроительными ошибками, когда девелоперы и некоторые заказчики столкнулись с сильной оппозицией градозащитных организаций».

В качестве примеров неугодных градозащитникам зданий с застекленными фасадами эксперты приводят гостиницу «Ренессанс» на Почтамтской улице и жилой комплекс «Монблан» на набережной Невы. Губернатор Петербурга Валентина Матвиенко летом 2008 года признала, что оба объекта являются градостроительными ошибками, так как не вписываются в архитектурный облик города.



Остекление фасадов – это модный в современной архитектуре стиль хай-тек, информирующий покупателя о том, что инвестор проекта не жалеет средств на имиджевые решения

«Кроме того, здания с остекленным фасадом уступают традиционным конструкциям по теплоизоляционным показателям, – добавляет господин Пикалев. – В совокупности все эти причины повлияли на то, что за последние полгода все запущенные в центре Петербурга знаковые объекты, такие как ТРК «Галерея», «Невский Центр», БЦ Quattro Corti, Crown Plaza, не имели фасадного остекления. Все-

таки остекление фасада имеет хорошие перспективы в строительстве объектов, расположенных не в центре, где его использование плохо вписывается в существующую историческую застройку, а в более отдаленных районах».

Будет жить вечно

При этом у таких фасадов есть свои защитники, которые уверены, что эпоха стеклянных стен не прошла и никогда не пройдет.

«Стекло – это символ окна, стремление изнутри наружу. Стремление это будет всегда свойственно человеку, но мода на остекление будет меняться по принципу спирали – каждый новый виток принесет

что-то новое в архитектуру, – говорит Евгений Герасимов, основатель известной в Петербурге и за его пределами архитектурной мастерской «Евгений Герасимов и партнеры». – Согласен, что пик популярности на это направление в строительстве был в 2007 году, когда технологии остекления в России достигли высокого уровня, а у заказчиков было достаточно средств, но все равно время стекла не прошло».

Степан Михайлов, архитектор МО «Низинское сельское поселение», считает, что остекление фасадов – это модный в современной архитектуре стиль хай-тек, информирующий покупателя о том, что инвестор проекта не жалеет средств на имиджевые решения. «Компании, занимающиеся остеклением фасадов, уже имеют свою долю на рынке Петербурга, – уверен Степан Михайлов. – Сейчас она постоянна и будет иметь тенденцию к увеличению в случае появления и реализации таких масштабных проектов, как, например, «Лахта-центр».

Предполагается, что остекленный общественно-деловой «Лахта-центр», в котором «Газпром нефть» планирует разместить свою штаб-квартиру, будет построен на участке 140 тыс. кв. м на берегу Финского залива к 2018 году. Новый проект компании будет выше так и не реализованного «Охта-центра» практически на 100 м (то есть 470 кв. м).

мнение



Надежда Калашникова, директор по развитию компании ЛЭК:

➔ Для девелопера выгодно делать стеклянный фасад, только если здание находится в красивом месте, имеет достойную этажность и расположено достаточно обособленно от прочих объектов. В этом случае, например, продажная цена квартир на верхних этажах может возрасти в 1,5 раза.

Хрупкая и дорогая красота

Виктор Лист / Как говорят девелоперы, стеклянные стены обходятся при строительстве дешевле, чем обычные. Но расходы на их содержание эту экономию очень быстро съедают. Впрочем, отбивать затраты владельцы таких зданий могут за счет имиджевых преимуществ.

По словам одного владельца нескольких бизнес-центров в Санкт-Петербурге, стеклянные стены бизнес-центра стоили ему дешевле, чем привычные кирпичные, но «сейчас с ними очень много проблем». В частности, отмечает собеседник, зимой остекленный фасад плохо сохраняет тепло, а летом, наоборот, аккумулирует его, «создавая в офисах парилки».

Однако, по мнению Сергея Швецова, генерального директора УК «Атлант Сити», в одноименном торговом центре и бизнес-центре на улице Савушкина никто из арендаторов не жалуется на духоту или

жару, так как в помещениях бесперебойно работают сильные кондиционеры. Стеклянная стена – это, по словам спикера, и красиво, и удобно одновременно.

«Конечно, в первую очередь стеклянные фасады делаются для эстетики в образе здания, – говорит Сергей Швецов. – Петербург – город серый, и я считаю, что давно пора сменить его облик. Мы все уже прошли тот период, когда рестораны и магазины открывались в подвалах и на цокольных этажах. Люди ездят в Европу, где они видят панорамные окна в торговых центрах и понимают, что так намного красивее и приятнее глазу».

Отличный обзор

«Фасадное остекление дает отличный обзорный вид как изнутри здания, так и снаружи, – комментирует Надежда Калашникова, директор по развитию компании ЛЭК. – Петербург всегда страдал от недостатка солнечного света.

Стеклянные фасады позволяют повысить уровень естественного освещения, улучшить видовые характеристики, повышают класс здания и, соответственно, цену недвижимости в нем».

По мнению Татьяны Яблоковой, преимущество стеклянных фасадов в первую очередь в том, что при их создании можно реализовать практически любую форму в любом цветовом решении. «Кроме того, фасады из стекла долго сохраняют товарный внешний вид – с ними не возникает проблем сколов штукатурки или трещин», – говорит Татьяна Яблокова.

Говоря о преимуществах остекления фасадов, специалисты отмечают еще несколько моментов. Кроме того, что стеклянную стену благодаря легким алюминиевым конструкциям можно быстро возвести, она проста в эксплуатации. «Стеклянный фасад нужно лишь несколько раз в год мыть, – поясняет Надежда Калашникова, – и не нуж-

но систематически латать, красить, штукатурить снаружи и внутри, в отличие от обычной стены».

Кроме того, говорит Степан Михайлов, архитектор МО «Низинское сельское поселение», материал, с помощью которого осуществляется фасадное остекление, делает срок эксплуатации таких конструкций максимально долгим. «Материал отвечает всем требованиям безопасности – он негорючий и прочный, – добавляет архитектор. – Также остекленные фасады не наносят вред окружающей среде и подлежат вторичной переработке. Конструкции остекления устойчивы к воздействию воздуха, воды и ветра, что обеспечивает надежную изоляцию, в том числе звуковую».

Эстетика в стороне

Если же оставить в покое эстетику и плюсы остекленных фасадов, можно найти в них и много недостатков. Так, при

наличии стеклянных стен увеличиваются расходы на кондиционирование, отопление и вентиляцию в здании. Летом на охлаждение стеклянных зданий тратится много электроэнергии, а зимой через прозрачные и красивые фасады тепло уходит в 2-3 раза быстрее, чем через стены. «Возведение домов со стеклянными фасадами обходится дешевле, однако это не означает, что общая себестоимость здания с ними будет ниже, – комментирует Надежда Калашникова, – так как для отопления и охлаждения помещений потребуется установка дополнительных инженерных систем».

По словам Степана Михайлова, примерно до 1990 года в мире практиковалось использование обычного стекла с высоким показателем светопропускания и с очень плохими показателями по теплоте-

редаче. При остеклении использовался профиль из нержавеющей стали, который утяжелял конструкцию и затруднял монтажные работы. Потом на смену металлу пришел полимерный профиль, главным минусом которого было пожелтение от воздействия солнечных лучей. Лишь затем появилось стекло с функцией энергосбережения, которое стало хорошим строительным и отделочным материалом, не требующим дополнительного утепления. «К тому же использование легкого алюминиевого профиля облегчило монтаж конструкций, – говорит архитектор. – Отдельной сложностью при работе с остеклением фасадов я бы назвал монтаж на высоте с использованием страховочных узлов – в этом случае застройщику приходится пользоваться услугами специальных организаций».

цифра

в 2-3 раза быстрее зимой уходит тепло через стеклянные фасады, чем через обычные стены

Железобетонные перспективы

Алена Филипова / Участники рынка единогласно отмечают, что перспективы рынка ЖБИ связаны главным образом с ростом объемов всего строительного рынка.

Крупные девелоперские проекты и масштабные городские инфраструктурные объекты способны стать серьезными драйверами роста для железобетонного рынка. Светлое будущее ЖБИ эксперты также связывают с оживлением загородного домостроения. Евгений Ботка, генеральный директор ЗАО «Агентство Строительной Информации», поясняет, что нужно говорить об изменении структуры спроса: «Кирпич в чистом виде уже не используется строителями, в лидеры вышел монолит, который не нуждается в железобетоне. Панельное домостроение также самодостаточно, а рынок малоэтажного домостроения требует небольших объемов ЖБИ». Физический рост спроса, по словам эксперта, не наблюдается уже последнее десятилетие. Однако аналитик поясняет, что при существующем соотношении строительных конструкций спрос на ЖБИ будет сохраняться на прежнем уровне, но всплеска ждать не придется. «Сегодня это стагнирующий спрос. В Ленобласти рост может обеспечить увеличение масштабов государственного строительства. Что касается малоэтажного домостроения, то рынок этот еще не вполне установился, поэтому с его стороны ждать спроса тоже бессмысленно», – считает господин Ботка.

Эдуард Полонуер, директор Ассоциации «АБЕТОН», считает, что на фоне прочих хорошие перспективы у вертикально интегрированных компаний, имеющих репутацию сильных и надежных партнеров. К примеру, предприятия Группы ЛСР, Метробетон и все те компании, которые работают на госзаказ. «Заводы ЖБИ ориентированы на стационарный сбыт, поэтому важны и надежные деловые связи с партнерами», – считает эксперт. Говоря о новых веяниях, он отмечает, что рынку ЖБИ необходимо решить проблему с экологическим качеством материалов. «В обиход строительных компаний должно войти понятие жизненного цикла здания, подразумевающее в том числе и использование материалов с точки зрения экологических последствий для потребителя», – советует господин Полонуер.

Олег Бурцев, начальник отдела продаж ООО «Сиб-центр», связывает перспективы восстановления рынка с развитием глобальных городских инфраструктурных проектов. Существенным фактором, по его мнению, является и повышение спроса на жилую недвижимость. «Ближе к зиме спрос поутихнет, и производителям важно будет сохранить существующий порядок цен, а не загонять себя в рамки себестоимости. Это важно, так как необходимо обновлять материально-техническую базу, осваивать новые виды продукции. К 2012-13 годам мы планируем ввести новые производственные линии и увеличить существующие мощности на 20-30%», – делится планами он.

Согласно данным годового отчета ОАО «Группа ЛСР», восстановление рынка уже началось, но уровень 2008 года будет достигнут в 2012-2013 годах.

Неподъемный для внешних игроков рынок

Алена Филипова / Сегодня рынок ЖБИ начинает постепенно возвращаться к докризисному уровню, но о полном восстановлении, по мнению экспертов, говорить еще рано. Во время экономической нестабильности рынок железобетонных изделий, согласно данным Росстата, упал более чем на 40%, став лидером по снижению спроса среди других стройматериалов.



Фото: Владимир Тилес



Объем заказов увеличился вдвое по сравнению с 2009 годом

Сейчас ситуация стабилизировалась, так как за счет восстановления объемов строительства спрос на строительные материалы, и ЖБИ в том числе, пошел вверх.

«Вследствие кризиса рынок ЖБИ пострадал значительно, впрочем, как и иные виды стройматериалов – падение рынка в 2009 году по сравнению с 2008 составило более 40%, а с учетом того, что кризисные явления отмечались уже с осени 2008, реальное сокращение объемов рынка было еще большим», – рассказал Александр Батушанский, генеральный директор ЗАО «Решение». Он оценил емкость рынка ЖБИ (без учета крупнопанельных деталей (КПД)) в 2010 году в 600 тыс. куб. м. В докризисном 2007 году емкость оценивалась на уровне 900 тыс. куб. м.

Евгений Ботка, генеральный директор ЗАО «Агентство Строительной Информации», подсчитал, что по России падение

рынка ЖБИ составило порядка 25% в денежном выражении. «Сейчас рынок отыгрывает падение, но говорить о том, что он полностью восстановился, рано. Больших подвижек по основным игрокам мы не наблюдали. Доля крупных игроков несколько возросла за счет ухода с рынка нескольких мелких компаний, которые не пережили кризис», – пояснил господин Ботка.

Говоря об основных тенденциях рынка железобетонных изделий, Александр Батушанский отмечает постепенное стирание границ между рынками КПД и ЖБИ (что, например, характерно для Москвы). «Важным событием для рынка было создание собственного СМУ при «ПО «Баррикада» (Группа ЛСР), которое в последние два года строит значительные объемы по каркасной технологии», – заметил эксперт.

Лидеры производства

Рынок ЖБИ Санкт-Петербурга и Ленинградской области практически на 100% местный, так как такую продукцию, по мнению

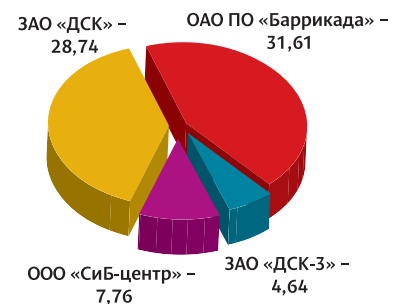
участников рынка, невыгодно ввозить извне. Александр Батушанский говорит, что состав игроков рынка значительно не поменялся, и объемы приблизительно равномерно упали у всех. «Доля местных производителей близка к 100%, есть лишь отдельные случаи поставок из других регионов (например, из Белоруссии). Долю около 50% традиционно занимает Группа ЛСР, также всегда заметны «Ленстройдеталь», «Сиб-центр», «ЗЖБИ № 1», но их доли значительно меньше», – поясняет господин Батушанский.

Производители уверяют, что дела на заводах пошли в гору. Олег Бурцев, начальник отдела продаж ООО «Сиб-центр», рассказал, что сейчас производство полностью загружено, а объем заказов увеличился вдвое по сравнению с 2009 годом. Он связывает такое оживление рынка с тем, что размораживаются крупные проекты, которые были законсервированы в кризисный период.

Согласно данным годового отчета ОАО «Группа ЛСР», итоговая выручка за 2010 год по железобетону в Санкт-Петербурге составила 3,253 млрд руб., в то время как в 2009 году эта цифра была на уровне 2,8 млрд руб.



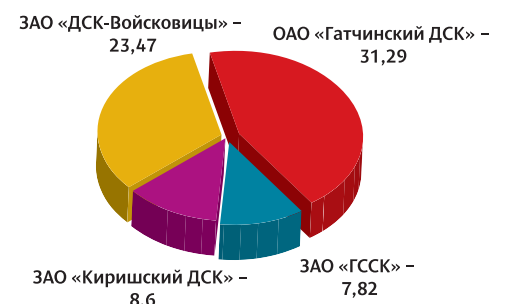
Лидеры рынка в СПб (доли, %)



Источник: «Профессиональные Комплексные Решения» (ПКР)



Лидеры рынка в Ленинградской области (доли, %)



Источник: «Профессиональные Комплексные Решения» (ПКР)

мнение



Мария Васильева, главный специалист отдела маркетинговых исследований компании «Профессиональные Комплексные Решения» (ПКР):



– Перевозки железобетонных изделий возможны как в пределах соседних регионов, так и между субъектами РФ, но импортно-экспортные операции в общем объеме рынка невелики.

Динамика рынка ЖБИ в Санкт-Петербурге и Ленинградской области в 2007-2010 (1 п/г 2011 года) в разрезе собственного производства, оборота и емкости рынка

	2007	2008	2009	2010	2011 1 п/г
Собственное производство, тыс. куб. м	920 (СПб)	1 100 (СПб)	696 (СПб)	893 (СПб)	363 (СПб)
	470 (ЛО)	530 (ЛО)	383 (ЛО)	491 (ЛО)	199 (ЛО)
Оборот рынка, млрд руб.	4,232 (СПб)	5,407 (СПб)	3,640 (СПб)	5,883 (СПб)	2,643 (СПб)
	2,162 (ЛО)	2,605 (ЛО)	2,003 (ЛО)	3,235 (ЛО)	1,449 (ЛО)
Емкость рынка, тыс. куб. м	25 932,53 (СПб)	32 632,67 (СПб)	24 389,25 (СПб)	28 688,43 (СПб)	Нет данных
	9 037(ЛО)	7 096(ЛО)	7 504,1(ЛО)	7 245,5(ЛО)	

Примечание: емкость рынка рассчитана по принципу: все здания, строящиеся в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, в качестве материалов использовали бы ЖБИ.
Источник: «Профессиональные Комплексные Решения» (ПКР)

Цена имеет значение

Алена Филипова / В кризисный период заводы по производству железобетонных изделий снизили цены настолько, что они едва покрывали себестоимость продукции, а иногда были и значительно ниже ее. ➔

Такая политика некоторыми производителями велась до конца 2009 года. «Производители сейчас зачастую пользуются ценником 2008 года, предоставляя заказчику существенные скидки, однако в последние полгода дисконт стал значительно меньше», – рассказал на условиях анонимности один из участников рынка.

Среди железобетонных изделий стабильным спросом пользуются фундаментные блоки для зданий, стеновые панели и блоки, марши и площадки лестниц, элементы оград, колонны, перемычки для перекрытия дверных и оконных проемов, балки, кольца колодцев. Востребованы и ЖБИ, используемые для строительства объектов инженерной инфраструктуры – железобетонные трубы больших диаметров, ЖБИ-кольца, шпалы, дорожные плиты и т. д.

Олег Бурцев, начальник отдела продаж ООО «СиБ-центр», рассказал о том, что це-

ны в зависимости от вида продукции возросли на 10-15% по сравнению с 2010 годом.

Евгений Ботка, генеральный директор ЗАО «Агентство Строительной Информации», поясняет, что цены на все стройматериалы ведут себя примерно одинаково. «На ЖБИ цена в 2009 году упала значительно из-за резко подешевевшего бетона. Сегодня цемент и нерудные материалы растут в цене, соответственно и цены на ЖБИ идут вверх. Можно говорить о том, что номинально рынок уже отыграл к докризисному уровню, но в натуральном выражении об этом речь вести еще рано», – отметил он.

Порог для новичков

Рынок достаточно насыщен, так как все производственные мощности, запущенные еще десятилетия назад и ориентированные на большие объемы потребления, работают. Почти все из них загружены на 100%.

Господин Ботка считает, что даже если спрос вырастет на 20%, то существующие мощности смогут его удовлетворить.

Александр Батушанский, генеральный директор ЗАО «Решение», согласен с коллегами в том, что в целом рынок ЖБИ насыщен, и ситуация для новых поставщиков будет не очень благоприятной до тех пор, пока мощности основных производителей незагружены. Тем не менее, эксперт считает, что появление новых игроков исключать нельзя. «Особенно если на рынке будут появляться новые крупные девелоперы из Москвы, которые традиционно любят владеть мощностями по производству ЖБИ. Хотя более традиционным является путь приобретения кого-либо из существующих игроков. Например, недавняя покупка «Ленстройдетали» для его покупателей с большой долей вероятности может рассматриваться как портфельная, а не прямая инвестиция», – пояснил господин Батушанский.

мнение



Александр Батушанский, генеральный директор ЗАО «Решение»

➔ – Вследствие кризиса цены упали, в настоящее время они медленно растут вслед за восстановлением спроса. Значительно цены на ЖБИ, как и на прочие строительные материалы, будут расти, только если заметно начнут расти цены на недвижимость. Зависимость всегда была такая: рост цен на квадратные метры – рост цен на стройматериалы, а не наоборот, как любят утверждать девелоперы.

цифра

30 млн EUR

в среднем составляет объем инвестиций в новое производство ЖБ

Маргарита Рахнова / Рынок строительства быстровозводимых конструкций еще не оправился после кризиса, но аналитики пророчат ему рост числа игроков и скорый выход на докризисный уровень. При этом если еще недавно основными драйверами роста рынка выступали секторы розничной торговли и промышленности, то сегодня в число лидеров выходит сельскохозяйственная отрасль, поддерживаемая государством.

Быстровозводимые здания в отдельное направление строительства выделились недавно. Технология их строительства отличается от других использованием специальных строительных материалов, что позволяет значительно сократить срок возведения – даже объект площадью более 1 тыс. кв. м можно построить за две недели. В строительстве быстровозводимых объектов используется металлокаркас, железобетонные колонны, а также сэндвич-панели.

Обороты растут

Рынок строительства таких конструкций набирает все большие обороты, прибавляя, по оценкам участников рынка, 10-15% в год. При этом доля зарубежных компаний-производителей на рынке пока невысока, и явных лидеров тоже нет. Импорт составляет менее 5%. «В кризисные годы наблюдалось укрупнение рынка, а в настоящий момент снова возникает большое число мелких производителей металлоконструкций», – рассказывает Леонид Лазуткин, директор по продажам Ruukki в России. – Рынок строительных конструкций не является монополизированным, нет ярко выраженных ли-

Рынок без фундамента

Фото: Владимир Тилес



Специфической чертой рынка быстровозводимых конструкций является узконаправленность

дерев – максимальная доля рынка составляет не более 5%. Бизнес строительства быстровозводимых конструкций имеет немало привлекательных черт. В первую очередь, это меньшие затраты на содержание производственных средств, что предполагает возможность отказаться от необходимости обязательного поддержания уровня текущих заказов компании на высоких уровнях загрузки фондов. Однако кризис этот рынок пережил ненамного лучше, чем обычные строители. К примеру, по данным консалтинговой компании «АМИКО», объем российского рынка сэндвич-панелей в стоимостном выражении в 2009 году составил порядка 894,3 млн USD, потеряв около 29%. Производство легких металлоконструкций также потеряло около 20%

оборота. Докризисный уровень сегодня еще не достигнут, но, по оценкам Леонида Лазуткина, выход на показатели 2008 года возможен к середине 2012 г. при условии сохранения существующих темпов роста. «В ближайший год потенциал роста рынка быстровозводимых конструкций выглядит не слишком ограниченным», – продолжает Александр Игнатюк, начальник отдела инвестиционного моделирования ЗАО ИК «Энергокапитал». – Тем не менее, начиная с конца 2012 г. мы ожидаем постепенного ускорения динамики данного сектора».

Узконаправленный рынок

Специфической чертой рынка быстровозводимых конструк-

ций является узконаправленность и отсутствие возможности работы по классической гибкой бизнес-модели строительного сектора, предполагающей диверсификации мощностей. Есть компании-производители строительных конструкций, работающие сразу в нескольких сегментах (например, строительстве и промышленных, и логистических, и торговых, и спортивных объектов), но, как правило, спектр направлений не очень широк. При этом есть и очень узкоспециализированные компании – в частности, компания ПНСК, к примеру, специализируется только на строительстве АЗС. Среди новых направлений развития рынка быстровозводимых зданий – развитие сегмента малоэтажного строительства, но оно ог-

Убитый рынок

раничено небольшой нишей рынка загородного жилья. «Что касается промышленного и торгового строительства, в данном случае рынок ограничен высокими темпами строительства подобных сооружений в 2008 г., то есть насыщенности данного сектора уменьшается крайне медленно», – говорит Александр Игнатюк. – В данном случае, наибольший потенциал рынка сосредоточен в регионах». Тем не менее, по словам аналитиков, одним из основных драйверов рынка быстровозводимых конструкций в ближайшее время по-прежнему будет оставаться ритейл. В лидеры же имеет шансы вырваться еще и сельскохозяйственная отрасль, поддерживаемая государством. Например, по данным агентства IndexBox, в 2010 году доля потребления металлоконструкций со стороны строительства объектов сельскохозяйственного назначения составила

цифра

10-15%

в год составляет рост рынка легких строительных конструкций

около 19%. Также быстровозводимые конструкции чрезвычайно удобны для крупных добывающих компаний, большинство из которых нуждаются в выстраивании инфраструктурных проектов в кратчайшие сроки.

Производителям быстровозводимых конструкций необходимо удерживать низкие цены, так как они являются одним из основных их преимуществ по сравнению с капитальными строениями. Но разница в стоимости постепенно сокращается вслед за удорожанием материалов, и рентабельность рынка сегодня страдает. «Учитывая, что стоимость данных стройматериалов с начала весны 2011 года подорожала на 5-10%, рентабельность проектов, конечно, снижается», – говорит Дмитрий Орлов, директор по снабжению генподрядной компании STEP. – Но в любом случае после кризиса рынок строительства быстровозводимых объектов растет по мере того, как торговые и промышленные компании расширяют свое производство».

В любом случае, многое зависит от схем работы – прибыльность в сегменте быстровозводимых зданий составляет в среднем 7-15%, но может достигать и 30-40%. Так что компании, делающие ставку на этот рынок, имеют неплохие шансы занять прибыльную нишу, пользуясь пока невысоким уровнем конкуренции.

Ремонтный десант на петербургских крышах

Александр Пирожков / Более 9 тыс. крыш в Санкт-Петербурге планируют отремонтировать городские власти в 2011 году. Только на капитальный ремонт кровель будет выделено 2 млрд рублей. ➔

Всего же в текущем году объем финансовых средств, направляемых на капитальный ремонт многоквартирных домов, с учетом всех источников финансирования (бюджет Санкт-Петербурга, средства Фонда содействия реформированию ЖКХ и собственников помещений в ремонтируемых домах) составит, по данным правительства Санкт-Петербурга, 7,2 млрд рублей.

Капитальному ремонту подвергнутся кровли на 1278 домах, а всего ремонтные работы коснутся в этом году 9432 крыш. В том числе текущий ремонт крыш будет произведен на 7353 домах. Еще в 801 многоквартирном доме, металлические кровли которых исправлены, выполняются работы по нормализации температурно-влажностного режима чердачных помещений.

Кроме ремонта кровель за счет упомянутых 7,2 млрд рублей в 2011 году предполагается отремонтировать системы холодного водоснабжения в 217 домах; системы горячего водоснабжения в 152 домах; системы теплоснабжения в 191 доме; системы водоотведения в 38 домах и системы электроснабжения в 106 домах.



По состоянию на 26 июля выполнение запланированных на 2011 год работ по текущему ремонту кровель составило 63%

КРОВЛЯ "ВСЁ ВКЛЮЧЕНО"!



ВСЕ ЭЛЕМЕНТЫ НАДЕЖНОЙ КРОВЛИ

Вы выбираете не просто крышу, а полноценную кровельную систему «Металл Профиль»!

- металлочерепица
- отделочные элементы
- элементы безопасности
- водосточные системы
- вентиляционные и проходные элементы
- подкровельные плёнки
- теплоизоляция
- мансардные окна



Санкт-Петербург, пр. Александровской Фермы, 29, лит. Е, тел. (812) 331-68-48;
ул. Савушкина, 138, тел. (812) 318-30-71;
ул. Боровая, 40, офис 2, тел. (812) 312-33-58

www.metallprofii.ru



На 10% впереди плана

Николай Волков / К своему профессиональному празднику петербургские строители на одну десятую перевыполнили привычную норму. Всего за 7 месяцев 2011 года было сдано 77 домов на 65 тыс. квартир общей площадью 1,148 млн кв. м. ➔

Июль выдался ударным – было сдано 12 жилых комплексов общей площадью 354 тыс. кв. м на 4262 квартиры. 3 дома сдало ЗАО «ССМО «ЛенСпецСМУ» – два в Приморском и один на Васильевском острове. Два дома на сдачу вышли у ООО «Концерн «ЛЭК ИСТЕЙТ» в Красногвардейском и Калининском районах. Еще два (точнее, две очереди одного жилого комплекса) в Калининском районе пошли в зачет ЗАО «Строительный трест». По одному – у ЗАО «47 ТРЕСТ» (Кировский), ЗАО «ПРАГМА» (Приморский), ООО «Строительная компания «Дальпитерстрой» (Шушары), ЗАО «ИнжСтройИнвест» (Пушкинский), ООО «Стройкорпорация «Элис» (Московский).

Если брать сводные цифры, то за 7 месяцев больше всего домов сдано на севере Петербурга. В Выборгском построено 45 домов площадью 569,6 тыс. кв. м, в Приморском – 7 домов и 143,9 тыс. кв. м, Калининском – 5 домов площадью 107,7 тыс. кв. м. Дальше идут Московский с 3 домами площадью 98,3 тыс. кв. м, в том числе со сданной в этом

месяце «Доминантой» от «Стройкорпорации «Элис» на 46,2 тыс. кв. м.

Пустыми остаются центральные районы Петербурга – Адмиралтейский и Центральный, а также не так давно активно застраиваемые Невский и Фрунзенский. Но, по словам экспертов, до конца года эта статистика должна измениться. Также пуст Кронштадтский, но здесь пока никто и не строит.

Как рассказывал курирующий строительную отрасль вице-губернатор Роман Филимонов, в последние годы обычно ко Дню строителя в Петербурге вводится около 1 млн кв. м жилья. В этом году показатели уже оказались несколько выше этой планки. В общей сложности по итогам года обещано превысить прошлогодние показатели как минимум на 50 тыс. кв. м жилья. В прошлом году в городе ввели в эксплуатацию свыше 2,56 млн кв. м жилья. Всего, по словам экспертов, в Петербурге сейчас строится около 5 млн кв. м и около 2,5 млн находится в продаже.

Тем не менее застройщики говорят, что, несмотря на активный ввод жилья, угроза дефицита жилья пока не отступила. Как рассказывал в интервью «Строительному Еженедельнику» начальник Службы государственного строительного надзора и экспертизы Санкт-Петербурга Александр Орт, количество проектов, которые подаются на согласование, не увеличивается. «К сожалению, тенденция, наметившаяся в конце

прошлого года, продолжается и в первом полугодии 2011 года. Мы не ощутили даже роста по сравнению с концом прошлого года. На том же уровне приблизительно держится и поступление документации на экспертизу. Я не скажу, что меньше, но на том же уровне, уровне того спада, который произошёл. К сожалению, сегодня, несмотря на то что кризис мы пережили, количество начинаемых объектов, и в первую очередь количество проектов, которые направляются к нам на экспертизу, действительно сократилось», – отмечает он.

Скупка земли

С другой стороны, именно в этом году строители начали активно покупать земельные участки. Холдинг RVI объявил о начале новых проектов, при этом только на покупку земли до конца года компания намерена потратить около 65 млн USD. Под застройку порядка 1 млн кв. м земель купила ГК «Эталон» (ЛенСпецСМУ). В июле ЗАО «Ойкумена» объявило о том, что завершает переговоры о покупке двух участков под строительство жилых домов – на Васильевском острове и на ул. Кронштадтской в Кировском районе. По словам гендиректора компании Льва Гниденко, будет построено два жилых комплекса общей площадью около 45-50 тыс. кв. м. «До этого мы работали преимущественно в эконом-классе. Но комплекс в Василеостровском районе будет,

Мнение



Михаил Бузулуцкий, директор по маркетингу и продажам ООО «Главстрой-СПб»:

➔ По нашим оценкам, с 2007 по 2011 год ежегодное сокращение предложения строящегося жилья на рынке Санкт-Петербурга достигает 10%. Для покрытия нарастающего дефицита предложения не хватает масштабных 3-4 проектов комплексного освоения с совокупным объемом годового предложения 700-800 тыс. кв. м жилья.

скорее всего, уже в сегменте комфорт-класса. Это связано прежде всего с более престижным местоположением. В доме в Автово акцент в планировках будет сделан на однокомнатных квартирах и студиях», – поведал он. Компания KVS приобрела участок в Калининском районе, рядом с Лабораторным проспектом; площадь участка – около 1 га. Компания планирует построить на этом участке двухсекционный кирпично-монолитный жилой комплекс со встроенным детским садом общей площадью около 24 тыс. кв. м. «Сейчас мы разрабатываем концепцию нового жилого комплекса. Проводится маркетинговое исследование окружения и потенциального спроса в районе, выдвигаются идеи «начинки» будущего дома, выверяются планировки квартир и мест общего пользования. Началось проектирование. В продажу, по нашим планам, жилой комплекс выйдет летом 2012 года», – отметил генеральный директор компании KVS Сергей Ярошенко.

цифра

354 тыс. кв. м

жилья было сдано в июле

BalticBuild

15-я Международная выставка
«Балтийская Строительная Неделя»

12-14 сентября 2011
Санкт-Петербург, Ленэкспо

www.balticbuild.ru

Ufi Approved Event

СОСТАВЛЯЮЩИЕ ВАШЕГО УСПЕХА!

- 15 СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ РАЗДЕЛОВ
Ваши целевые посетители!
- КОНКУРС «ИННОВАЦИИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ»
Успешное продвижение Вашей новой продукции!
- IV МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ ГРАДОСТРОИТЕЛЬСТВА, АРХИТЕКТУРЫ И ДИЗАЙНА
Ваши новые контакты с архитекторами и проектировщиками!

Организаторы:

Генеральный партнер:

Интернет-партнеры:

Генеральные информационные партнеры:

+7 812 380 6004/14, build@primexpo.ru

Городской Жилищный Форум

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ

ВСЕРОССИЙСКИЙ

ЖИЛИЩНЫЙ

КОНГРЕСС

28–30 сентября 2011 года

отель «Парк Инн Прибалтийская»

ГЛАВНЫЕ ТЕМЫ

- Развитие жилищного строительства в России
- Риэлторский бизнес: проблемы и пути развития
- Ипотечное кредитование
- Анализ и прогноз развития рынка недвижимости
- Перспективы рынка загородной недвижимости
- Информационные ресурсы и технологии
- Элитная недвижимость в России и за рубежом
- Реклама и PR на рынке недвижимости

Организатор:

Генеральный партнер 2011:

Официальный спонсор форума:

Спонсоры форума:

Официальный информационный партнер:

Официальный интернет-партнер:

Информационный партнер:

Регистрация участников на сайте www.gilforum.ru (раздел «Жилищный конгресс», рубрика «Регистрация»)
Предусмотрены два пакета участия: платный и бесплатный

+7 (812) 346-57-98

www.gilforum.ru

СПРАВКА о законченных строительстве и реконструкцией объектах общегражданского назначения за июль 2011 года

Название объекта	Район	Адрес объекта	Застройщик	Мощность, кв. м
Жилой дом со встроенно-пристроенными учреждениями обслуживания и подземной закрытой автостоянкой: жилой дом корп. 10, ТП 1 и ТП 2, ТП 1 и ТП 2	Приморский	Яхтенная ул., уч. 21 (северо-западнее пересечения Яхтенной ул. и Богатырского пр.) (кв. 52 района СПЧ, корп. 10, 11) (Богатырский пр., д. 49, корп. 2, лит. А)	ЗАО «ПРАГМА»	41,8
Реконструкция дилерского центра по продаже автомобилей	Приморский	ул. Савушкина, д. 108, корп. 2, лит. А	ООО «Аларм-моторс Холдинг»	2 453,5
Паркинг, корп. А	Приморский	Елагинский пр., уч. 1 (юго-восточнее д. 40, корп. 1, лит. А по Елагинскому пр.) (Елагинский пр., д. 40, корп. 3, лит. В)	ООО «Возрождение Северо-Запад»	682,4
Паркинг, корп. Б	Приморский	Елагинский пр., уч. 1 (юго-восточнее д. 40, корп. 1, лит. А по Елагинскому пр.) (Елагинский пр., д. 40, корп. 3, лит. А)	ООО «Возрождение Северо-Запад»	679,9
Паркинг, корп. В	Приморский	Елагинский пр., уч. 1 (юго-восточнее д. 40, корп. 1, лит. А по Елагинскому пр.) (Елагинский пр., д. 40, корп. 3, лит. Б)	ООО «Возрождение Северо-Запад»	767,6
Моечный комплекс со станцией технического обслуживания автомобилей	Курортный	г. Сестрорецк, Приморское ш., уч. 1 (северо-западнее пересечения с ул. Инструментальщиков) (г. Сестрорецк, Приморское ш., д. 260, лит. А)	ООО «Интер-КАР»	769,7
Жилой комплекс со встроенно-пристроенными помещениями, зданиями общественного назначения и подземными автостоянками: II, III, IV пусковые комплексы: корп. 3а (III ПК), подземная встроенно-пристроенная автостоянка	Калининский	Учительская ул., д. 16, лит. А (Учительская ул., д. 18, корп. 1, лит. А)	ЗАО «Строительный трест»	4 461,2
Подстанция (ПС 110/10/10 кВ «Черная Речка»)	Приморский	Ушаковская наб., д. 3, корп. 1, лит. В (Ушаковская наб., д. 7, корп. 1, лит. А)	ООО «РГС Недвижимость»	1 987,5
Многоэтажный паркинг	Приморский	Туполевская ул., уч. 1 (восточнее д. 5, корп. 1, лит. А по Комендантскому пр.) (Туполевская ул., д. 6, лит. А)	ООО «Возрождение Северо-Запад»	890,6
Ресторан быстрого питания	Калининский	Тихорецкий пр., уч. 1 (юго-восточнее пересечения с Северным пр.) (Тихорецкий пр., д. 43, лит. А)	ООО «Адлер»	900,8
Распределительная подстанция	Колпинский	пос. Металлострой, Пушкинская ул., д. 1/2 (пос. Металлострой, Пушкинская ул., д. 1 корп. 5, лит. А)	ООО «Универсал-Электрик»	87,7
Распределительная подстанция	Колпинский	Пос. Усть Ижора, Шлиссельбургское ш., уч. 1 (у д. 111, лит. А) (пос. Усть Ижора, Шлиссельбургское ш., д. 115, корп. 2, лит. А)	ООО «Универсал-Электрик»	87,7
Торгово-бытовой комплекс	Красногвардейский	на пересечении Заневского пр., Уткина пр., пр. Энергетиков (Заневский пр., д. 65, корп. 5, лит. А)	ООО «МЕГАЛИТ»	5 499,0
Кемпинг-центр: малоэтажная часть в составе модулей тип 2, тип 3, тип 4: 1-я очередь – модули тип 3, 2-я очередь – модули тип 2, модуль тип 2	Курортный	г. Сестрорецк, пос. Александровская, Тарховская ул. (северо-восточнее пересечения Тарховской ул. и ул. Коробицына) (г. Сестрорецк, ул. Коробицына, д. 2, лит. Б)	ООО «Аничков мост два»	1 173,0
Кемпинг-центр: малоэтажная часть в составе модулей тип 2, тип 3, тип 4: 1-я очередь – модули тип 3, 2-я очередь – модули тип 2, модуль тип 2	Курортный	г. Сестрорецк, пос. Александровская, Тарховская ул. (северо-восточнее пересечения Тарховской ул. и ул. Коробицына) (г. Сестрорецк, ул. Коробицына, д. 2, лит. В)	ООО «Аничков мост два»	1 157,8
Кемпинг-центр: малоэтажная часть в составе модулей тип 2, тип 3, тип 4: 1-я очередь – модули тип 3, 2-я очередь – модули тип 2, модуль тип 2	Курортный	г. Сестрорецк, пос. Александровская, Тарховская ул. (северо-восточнее пересечения Тарховской ул. и ул. Коробицына) (г. Сестрорецк, ул. Коробицына, д. 2, лит. Д)	ООО «Аничков мост два»	1 153,1
Кемпинг-центр: малоэтажная часть в составе модулей тип 2, тип 3, тип 4: 1-я очередь – модули тип 3, 2-я очередь – модули тип 2, модуль тип 2	Курортный	г. Сестрорецк, пос. Александровская, Тарховская ул. (северо-восточнее пересечения Тарховской ул. и ул. Коробицына) (г. Сестрорецк, ул. Коробицына, д. 2, лит. Е)	ООО «Аничков мост два»	1 157,7
Кемпинг-центр: малоэтажная часть в составе модулей тип 2, тип 3, тип 4: 1-я очередь – модули тип 3, 2-я очередь – модули тип 2, модуль тип 2	Курортный	г. Сестрорецк, пос. Александровская, Тарховская ул. (северо-восточнее пересечения Тарховской ул. и ул. Коробицына) (г. Сестрорецк, ул. Коробицына, д. 2, лит. Ж)	ООО «Аничков мост два»	1 152,2
Кемпинг-центр: малоэтажная часть в составе модулей тип 2, тип 3, тип 4: 1-я очередь – модули тип 3, 2-я очередь – модули тип 2, модуль тип 2	Курортный	г. Сестрорецк, пос. Александровская, Тарховская ул. (северо-восточнее пересечения Тарховской ул. и ул. Коробицына) (г. Сестрорецк, ул. Коробицына, д. 2, лит. З)	ООО «Аничков мост два»	1 153,2
Кемпинг-центр: малоэтажная часть в составе модулей тип 2, тип 3, тип 4: 1-я очередь – модули тип 3, 2-я очередь – модули тип 2, модуль тип 2	Курортный	г. Сестрорецк, пос. Александровская, Тарховская ул. (северо-восточнее пересечения Тарховской ул. и ул. Коробицына) (г. Сестрорецк, ул. Коробицына, д. 2, лит. И)	ООО «Аничков мост два»	1 153,3
Кемпинг-центр: малоэтажная часть в составе модулей тип 2, тип 3, тип 4: 1-я очередь – модули тип 3, 2-я очередь – модули тип 2, модуль тип 2	Курортный	г. Сестрорецк, пос. Александровская, Тарховская ул. (северо-восточнее пересечения Тарховской ул. и ул. Коробицына) (г. Сестрорецк, ул. Коробицына, д. 2, лит. К)	ООО «Аничков мост два»	1 147,1
Кемпинг-центр: малоэтажная часть в составе модулей тип 2, тип 3, тип 4: 1-я очередь – модули тип 3, 2-я очередь – модули тип 2, модуль тип 3	Курортный	г. Сестрорецк, пос. Александровская, Тарховская ул. (северо-восточнее пересечения Тарховской ул. и ул. Коробицына) (г. Сестрорецк, ул. Коробицына, д. 2, лит. М)	ООО «Аничков мост два»	598,4
Кемпинг-центр: малоэтажная часть в составе модулей тип 2, тип 3, тип 4: 1-я очередь – модули тип 3, 2-я очередь – модули тип 2, модуль тип 3	Курортный	г. Сестрорецк, пос. Александровская, Тарховская ул. (северо-восточнее пересечения Тарховской ул. и ул. Коробицына) (г. Сестрорецк, ул. Коробицына, д. 2, лит. Н)	ООО «Аничков мост два»	596,5
Кемпинг-центр: малоэтажная часть в составе модулей тип 2, тип 3, тип 4: 1-я очередь – модули тип 3, 2-я очередь – модули тип 2, модуль тип 3	Курортный	г. Сестрорецк, пос. Александровская, Тарховская ул. (северо-восточнее пересечения Тарховской ул. и ул. Коробицына) (г. Сестрорецк, ул. Коробицына, д. 2, лит. П)	ООО «Аничков мост два»	601,1
Кемпинг-центр: малоэтажная часть в составе модулей тип 2, тип 3, тип 4: 1-я очередь – модули тип 3, 2-я очередь – модули тип 2, модуль тип 3	Курортный	г. Сестрорецк, пос. Александровская, Тарховская ул. (северо-восточнее пересечения Тарховской ул. и ул. Коробицына) (г. Сестрорецк, ул. Коробицына, д. 2, лит. Р)	ООО «Аничков мост два»	598,5
Кемпинг-центр: малоэтажная часть в составе модулей тип 2, тип 3, тип 4: 1-я очередь – модули тип 3, 2-я очередь – модули тип 2, модуль тип 3	Курортный	г. Сестрорецк, пос. Александровская, Тарховская ул. (северо-восточнее пересечения Тарховской ул. и ул. Коробицына) (г. Сестрорецк, ул. Коробицына, д. 2, лит. С)	ООО «Аничков мост два»	599,9
Кемпинг-центр: малоэтажная часть в составе модулей тип 2, тип 3, тип 4: 1-я очередь – модули тип 3, 2-я очередь – модули тип 2, модуль тип 3	Курортный	г. Сестрорецк, пос. Александровская, Тарховская ул. (северо-восточнее пересечения Тарховской ул. и ул. Коробицына) (г. Сестрорецк, ул. Коробицына, д. 2, лит. Т)	ООО «Аничков мост два»	599,0
Трансформаторная подстанция	Петроградский	Гатчинская ул., уч. 1 (юго-восточнее д. 41, лит. А, по Большому пр.) (Большой пр. П.С., д. 41, корп. 2, лит. А)	ЗАО «Гостиницы АПРОСА»	55,1
Складской корпус со встроенными бытовыми и административными помещениями	Пушкинский	г. Пушкин, Красносельское ш., д. 14/28, лит. 3 (г. Пушкин, Красносельское ш., д. 14/28, корп. 6, лит. А)	ЗАО «Гармония»	1 499,5
Блок-модульная котельная	Курортный	г. Зеленогорск, Приморское ш., уч. 1 (восточнее д. 516, лит. А по Приморскому ш.) (г. Зеленогорск, Приморское ш., д. 514, корп. 2, лит. А)	ООО «Петербургтеплоэнерго»	38,8
Реконструкция нежилого здания производственной базы, здание лит. А	Московский	ул. Решетников, д. 22, лит. В (ул. Решетникова, д. 22, лит. А)	ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга»	446,1
Реконструкция нежилого здания производственной базы, здание лит. В	Московский	ул. Решетников, д. 22, лит. В (ул. Решетникова, д. 22, лит. В)	ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга»	1 151,0
Реконструкция административно-бытового корпуса и цеха окраски кузовов: цех окраски кузовов	Пушкинский	пос. Шушары, Софийская ул., д. 115, лит. А	ООО «ТОЙОТА МОТОР МАНУФЭКЧУРИНГ РОССИЯ»	855,8
Жилой дом со встроенно-пристроенными помещениями: 2 ПК – подземная автостоянка	Красносельский	Ленинский пр., уч. 8 (северо-восточнее пересечения с ул. Доблести) (Ленинский пр., д. 76, корп. 1, лит. А)	ООО «Городская Домостроительная Компания»	2 149,5
Новый комплекс производственных зданий, компрессорная и цех шампанизации (корп. 26, 27)	Калининский	Свердловская наб., д. 34, лит. А (Свердловская наб., д. 34, лит. Р)	ЗАО «Игристые вина»	1 066,4
Новый комплекс производственных зданий, цех вторичного брожения (корп. 25), цех отгрузки готовой продукции (корп. 24.1), цех розлива (корп. 24.3, 24.2), тарно-посудный цех (корп. 24.4)	Калининский	Свердловская наб., д. 34, лит. А (Свердловская наб., д. 34, лит. П)	ЗАО «Игристые вина»	3 837,8
Новый комплекс производственных зданий, цех сортировки комплектующих изделий (корп. 31)	Калининский	Свердловская наб., д. 34, лит. А (Свердловская наб., д. 34, лит. С)	ЗАО «Игристые вина»	888,7
Реконструкция здания склада (Шотландская ул., д. 8, лит. В)	Кировский	Шотландская ул., д. 8, лит. В	КОО «БАЛТИК ФАКТОР ПРОПЕРТИ ЭлЭлСи»	378,0
Инженерный корпус (котельная)	Петроградский	Северная дорога, д. 12, лит. В	ЗАО «Центр велоспорта Локосфинкс»	292,9
Электрическая подстанция ПС 330 кВ «Центральная», здание подстанции	Фрунзенский	Днепропетровская ул., д. 10, лит. Б (Днепропетровская ул., д. 10, лит. А)	ОАО «Федеральная сетевая компания Единой энергетической системы»	9 589,8
Электрическая подстанция ПС 330 кВ «Центральная», проходная	Фрунзенский	Днепропетровская ул., д. 10, лит. Б (Днепропетровская ул., д. 10, лит. Б)	ОАО «Федеральная сетевая компания Единой энергетической системы»	61,7
Котельная	Курортный	пос. Песочный, Лесная ул., уч. 1 (севернее пересечения с Рабочей ул.) (пос. Песочный, Лесная ул., д. 12, лит. А)	ООО «Петербургтеплоэнерго»	135,1
Центральный тепловой пункт	Курортный	г. Сестрорецк, 37-й км Приморского ш., уч. 1 (северо-западнее д. 1, лит. Ж по 37-му км Приморского ш.) (г. Сестрорецк, 37-1 км Приморского ш., д. 1, корп. 2, лит. А)	ООО «Петербургтеплоэнерго»	45,6
Реконструкция внутриквартальных систем теплоснабжения Петроградского района с реконструкцией котельной	Петроградский	ул. Красного Курсанта, д. 20, корп. 2, лит. А (ул. Красного Курсанта, д. 20, корп. 3, лит. А)	ООО «Петербургтеплоэнерго»	1 691,0

СПРАВКА о законченном новым строительством жилье за июль 2011 года

Название объекта	Район	Адрес строительства	Застройщик	Мощность, кв. м	Мощность встроенных помещений, кв. м	Количество квартир, в том числе (...) шт.						Этажность	Вид здания	
						Всего:	1-комн.	2-комн.	3-комн.	4-комн.	5-комн.			6-комн.
Жилой дом: 2-я очередь	Кировский	Оборонная ул., уч. 1 (юго-восточнее пересечения с ул. Трефолева) (Оборонная ул., д. 22, лит. А)	ЗАО «47 ТРЕСТ»	7 209,3		153	93	31	29				16	Сборный железобетон
Жилой дом со встроенными помещениями и встроенной автостоянкой	Василеостровский	15-я линия В.О., д. 76, лит. А (15-я линия В.О., д. 76, лит. Е)	ЗАО «ССМО «ЛенСпецСМУ»	8 885,2	5 982,4	86	15	34	27	8	1	1	11 (1-2-3-4-7-8-9-10-11)	Кирпично-монолитный
Жилой дом со встроенными помещениями	Красногвардейский	западнее д. 6, корп. 3, лит. А по Ленской ул. (Ржевка-Пороховые, кв. 3, на участке между корп. 7 и 34) (Ленская ул., д. 6, корп. 5)	ООО «Концерн «ЛЭК ИСТЕЙТ»	4 903,4	350,9	150	150						16	Газобетон, кирпично-монолитный
Жилой дом со встроенно-пристроенными учреждениями обслуживания и подземной закрытой автостоянкой: жилой дом корп. 10, ТП 1 и ТП 2	Приморский	Яхтенная ул., уч. 21 (северо-западнее пересечения Яхтенной ул. и Богатырского пр.) (кв. 52 района СПЧ, корп. 10, 11) (Богатырский пр., д. 49, корп. 2, лит. А)	ЗАО «ПРАГМА»	22 627,6	946,8	336	144	96	96				25	Кирпично-монолитный
Жилой дом со встроенно-пристроенными помещениями и пристроенной автостоянкой закрытого типа	Приморский	Шуваловский пр., уч. 140 (пр. Королева, д. 65, лит. А)	ЗАО «ССМО «ЛенСпецСМУ»	57 740,9	12 172,2	868	248	334	286				25 (1-20-25)	Кирпично-монолитный
Жилой дом со встроенно-пристроенными помещениями и пристроенной автостоянкой закрытого типа	Приморский	Шуваловский пр., уч. 114 (Парашютная ул., д. 54, лит. А)	ЗАО «ССМО «ЛенСпецСМУ»	28 845,8	5 319,1	445	130	193	122				24 (1-19-24)	Кирпично-монолитный
Жилой дом со встроенно-пристроенными помещениями	Калининский	Севернее Муриноского ручья, кв. 47, между д. 33-1 и 35-1 по ул. Ушинского (южнее д. 35, корп. 1, лит. А, по ул. Ушинского) (ул. Ушинского, д. 33, корп. 3, лит. А)	ООО «Концерн «ЛЭК ИСТЕЙТ»	15 917,5	1 227,8	320	192	96	32				17 (1-17)	Кирпично-монолитный
Жилой комплекс со встроенно-пристроенными помещениями, зданиями общественного назначения и подземными автостоянками: II, III, IV пусковые комплексы: корп. 2 (IV ПК)	Калининский	Учительская ул., д. 16, лит. А (Учительская ул., д. 18, корп. 1, лит. А)	ЗАО «Строительный трест»	18 662,1	1 130,7	384	240	144					26 (2-26)	Кирпичный
Жилой комплекс со встроенно-пристроенными помещениями, зданиями общественного назначения и подземными автостоянками: II, III, IV пусковые комплексы: корп. 3а (III ПК)	Калининский	Учительская ул., д. 16, лит. А (Учительская ул., д. 18, корп. 1, лит. А)	ЗАО «Строительный трест»	24 759,6	1 739,7	552	384	144		24			26 (2-26)	Кирпичный
Многоквартирный дом (корп. 49.1)	Пушкинский	пос. Шушары, Первомайская ул., уч. 17 (пос. Шушары, Первомайская ул., д. 16, лит. А)	ООО «Строительная компания «Дальпитерстрой»	14 326,5	2 388,8	231	140	56	35				24	Монолитный железобетон
Жилой комплекс	Пушкинский	г. Пушкин, ул. Глинка, уч. 1 (севернее пересечения ул. Глинка и Чистякова) (г. Пушкин, ул. Глинка, д. 16/8, лит. А)	ЗАО «ИнжСтройИнвест»	14 067,1	7 203,5	205	104	67	31	3			5	Кирпичный
Комплекс жилых и общественных зданий: 2-й этап – жилые корпуса 1,2,3,4, подземная автостоянка на отметке -3,150; эксплуатируемая кровля стилобата (корп. 6) с пандусами и лестницами с отметки 0,000; 3-й этап – помещения на 1 и 2 этажах стилобата (корп. 6)	Московский	восточнее пр. Ю. Гагарина, кв. 5 (северо-западнее пересечения ул. Типанова и пр. Космонавтов) (ул. Типанова, д. 27/39, лит. А)	ООО «Стройкорпорация «Элис»	46 251,4	51 565,9	532	148	60	272	52			26 (2-26)	Кирпично-монолитный
Итого за июль:				264 196,4	90 027,8	4262	1988	1255	930	87	1	1		

СПРАВКА о законченном строительстве и реконструкцией жилье в районах Санкт-Петербурга на 01.08.2011

Район	Новое строительство			Реконструкция			Инд. строительство			Всего:		
	домов	квартир	кв. м	домов	квартир	кв. м	домов	квартир	кв. м	домов	квартир	кв. м
Приморский	7	2251	143 976,4	0	0	0,0	32	32	13 890,9	39	2283	157 867,3
Выборгский	45	9357	569 614,5	0	0	0,0	14	14	5 227,0	59	9371	574 841,5
Калининский	5	2404	107 694,4	0	0	0,0	0	0	0,0	5	2404	107 694,4
Кировский	2	433	21 133,7	0	0	0,0	0	0	0,0	2	433	21 133,7
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	13	13	1 662,1	17	37	5 798,7
Василеостровский	3	997	86 606,3	0	0	0,0	0	0	0,0	3	997	86 606,3
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	29	29	5 839,1	30	59	7 618,0
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	23	23	2 292,7	23	23	2 292,7
Курортный	0	0	0,0	0	0	0,0	53	53	14 212,9	53	53	14 212,9
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	3	653	41 162,6	0	0	0,0	18	18	3 303,3	21	671	44 465,9
Московский	3	1494	98 349,0	0	0	0,0	0	0	0,0	3	1494	98 349,0
Красногвардейский	2	306	13 682,3	0	0	0,0	0	0	0,0	2	306	13 682,3
Кронштадтский	0	0	0,0	0	0	0,0	0	0	0,0	0	0	0,0
Итого:	77	18065	1 101 501,0	0	0	0,0	182	182	46 428,0	259	18247	1 147 929,0

СПРАВКА о законченном строительстве и реконструкцией жилье в районах Санкт-Петербурга за июль 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	3	1649	109 214,3				7	7	3 481,3	10	1656	112 695,60
Выборгский							4	4	2 996,5	4	4	2 996,50
Калининский	3	1256	59 339,2							3	1256	59 339,20
Кировский	1	153	7 209,3							1	153	7 209,30
Невский										0	0	0,00
Красносельский							2	2	241,6	2	2	241,60
Василеостровский	1	86	8 885,2							1	86	8 885,20
Адмиралтейский										0	0	0,00
Петродворцовый							6	6	1 245,4	6	6	1 245,40
Центральный										0	0	0,00
Колпинский							4	4	312,3	4	4	312,30
Курортный							20	20	4 240,0	20	20	4 240,00
Фрунзенский										0	0	0,00
Петроградский										0	0	0,00
Пушкинский	2	436	28 393,6							2	436	28 393,60
Московский	1	532	46 251,4							1	532	46 251,40
Красногвардейский	1	150	4 903,4							1	150	4 903,40
Кронштадтский										0	0	0,00
Итого:	12	4262	264 196,4	0	0	0,0	43	43	12 517,1	55	4305	276 713,5

Несбывшиеся фантазии

Денис Кожин / Интерес к коттеджным поселкам со стороны покупателей обусловлен не только местом, но и наличием объектов инфраструктуры. Однако в последнее время наметилась тенденция к сокращению таких объектов до минимального уровня. ➔

Как говорят специалисты, спрос на социальную инфраструктуру загородного жилья сильно зависит от размеров поселка и его местоположения. Еще один фактор — готовность жителей поселка платить за эту инфраструктуру, причем не в момент строительства, а в дальнейшем — за ее использование.

Евгения Васильева, заместитель директора департамента консалтинга Colliers International Санкт-Петербург, считает, что за последние годы требования к набору объектов инфраструктуры в загородных поселках заметно изменились. «В большинстве случаев застройщики ограничиваются сооружением основных объектов (магазин, детская площадка, спортивная площадка, небольшое кафе/ресторан), так как дополнительные объекты могут остаться невостребованными. Необходимо помнить, что обилие объектов социальной и коммерческой инфраструктуры создает существенную нагрузку на стоимость обслуживания поселка, что негативно влияет на потребителей», — говорит она.

С ней солидарна Оксана Малеева, руководитель отдела аналитических исследований АРИН: «В последние несколько лет среди девелоперов загородных поселков наблюдалась тенденция сокращения объема инфраструктуры. Большинство загородных комплексов нижнего ценового сегмента предполагает минимум инфраструктуры».

Преимуществом каждого нового проекта является близость к популярным местам отдыха, другим поселкам с развитой социальной и коммерческой инфраструктурой — садами, школами, больницами, продуктовыми супермаркетами, фитнес-клубами.

Эксперты отмечают, что для сетевых операторов даже самая большая территория коттеджного поселка мала с точки зрения стабильных покупательских потоков.



фото: Владимир Тилес

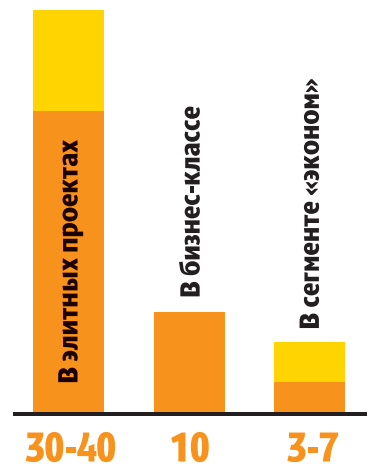
Эдуард Киямов, директор филиала ЗАО «Желдорипотека» в г. Санкт-Петербург, говорит, что в поселках бизнес-класса требуется все же более разветвленная инфраструктура. «Например, спортивный зал с тренажерами, фитнес-центр

со SPA-зоной, развитая медицинская составляющая — клиники и медпункты. Для максимального комфорта необходимо наличие круглосуточной эксплуатационно-ремонтной службы. Также в бизнес-классе актуально существование качественных кафе и ресторанов. Нередко встречаются запросы от покупателей на наличие образовательных учреждений — школ и детских садов», — рассуждает он.

Оксана Малеева не согласна с тем, что более высокие ценовые сегменты предполагают более обширную инфраструктуру: «В высоких ценовых сегментах перечень объектов инфраструктуры не такой обширный. Это связано с тем, что поселки классов «элита» и «премиум», как правило, небольшие». Впрочем, она согласна с тем, что в премиальных жилых комплексах встречаются нестандартные объекты инфраструктуры, такие как причал для катеров, яхт-клуб, SPA-комплекс, тематический клуб, сигарная, часовня и пр.

Ирина Романова, директор загородного представительства АН «Итака», полагает, что, в первую очередь, в загородном поселке обязательно должен быть магазин. «Все остальное — детская площадка, спорткомплекс, детский сад и т.п. — зависит от желания и фантазии владельца. В единичных поселках все эти объекты инфраструктуры присутствуют, в остальных их появление запланировано на ближайшее будущее.

Ежемесячные платежи в коттеджных поселках (тыс. рублей в месяц с участка)



Магазин же — объект первой необходимости в любом поселке, вне зависимости от его величины», — резюмирует она.

Максим Берг, директор «ПетроСтиль», уверен, что при проектировании внутренней инфраструктуры коттеджного поселка необходимо найти баланс между потребностями и возможностями жильцов, чтобы проживание было комфортным, а оплата за обслуживание разумной. «Универсальных решений не существует. Набор необходимых объектов зависит от сочетания множества факторов: удаленности от города и городской инфраструктуры, назначения дома: для сезонного или постоянного проживания, количества домовладений, преимуществ и недостатков локации, интересов и увлечений владельцев, стоимости обслуживания и т.д. Приведу удачные примеры наших поселков. В самом камерном поселке нашей компании «Высокие ели» (5 домов) мы предусмотрели теннисный корт и детскую площадку, в дачном клубе «Корабельные сосны» (49 домов) есть открытый бассейн, детские игровые площадки, прогулочные аллеи. В «Горках СПб» (16 домов) — административный комплекс с плавательным бассейном, сауной, тренажерным залом, бильярдной. В строящемся de luxe проекте «Медовое» запланирован клубный дом Waves с бассейном, спортзалом, комнатой отдыха, игровой зоной для детей, сауной».

мнение



Марина Агеева, директор регионального инфоцентра проекта «Свой дом»:

➔ Сегодня на рынке всего пара десятков действительно завершенных функционирующих проектов из примерно четырех сотен, заявленных на рынке Ленобласти в период с 2005 года. Однако их опыт уже показателен: кафе и магазины в поселках остаются невостребованными.

В большинстве проектов существует серьезная проблема неплатежей за обслуживание поселков. Большие долги скапливаются как раз в крупных проектах, где часть участков была выкуплена до кризиса с инвестиционными целями. Их владельцы считают, что раз они не пользуются своими участками, то и платить не должны. Мнение таких собственников опровергается в суде. Правления поселков подают иски и легко выигрывают дела, прецедентов уже немало.

На фоне реальной проблемы неплатежей за элементарное обслуживание территории вызывают удивление фантазии разработчиков некоторых проектов: они планируют строить SPA-центры, бутики, булочные, яхт-клубы, вертолетные площадки, встречаются даже театр и музей. Все это можно построить, только непонятно, за чей счет содержать. В силу своей низкой востребованности такие объекты нерентабельны.

Инфраструктуру ловят сетью

Денис Кожин / Появление объектов инфраструктуры в коттеджных поселках было бы целесообразно, если бы их развитием занимались сетевые компании. Но таких примеров в городе пока нет.

Лариса Инченкова, коммерческий директор ООО «Особняк», вспоминает: «В начальный период развития такого направления, как строительство коттеджных поселков, девелоперы были готовы предложить клиентам целый комплекс дополнительных услуг — от уст-

ройства магазинов, фитнес-центров и детских садов до вертолетных площадок и зоопарка. Однако на стадии практической реализации инфраструктура нередко ограничивалась минимальным набором опций или вообще обходилась административным зданием. Либо функционировавшие объекты не пользовались ожидаемым спросом и закрылись как нерентабельные». «Практика показала, что обитатели поселков не готовы платить за нерегулярно используемую инфраструктуру — ведь большинство поселков

используется для сезонного проживания», — отмечает она. Марина Агеева, директор регионального инфоцентра проекта «Свой дом», полагает, что магазины, рестораны, спортклубы, салоны красоты, а тем более медицинские центры, планируемые девелоперами, не могут соревноваться с городскими по качеству и разнообразию товаров и услуг, уровню квалификации специалистов. «Опять же, век развлекательных заведений обычно недолог: посетители ресторанов и клубов предпочитают перемещаться

из одного в другой, следуя за модой и городской «тусовкой». В салонах красоты люди чаще идут к конкретным мастерам, а потому легко меняют салон в случае ухода мастера. Немаловажно и то, что поселковый салон или спортзал априори станет рассадником сплетен в узком клиентском кругу. Так что неторопливый распорядок жизни европейской провинции, пасторальные сценки посиделок старых добрых соседей в любимом «кабачке» — это иллюзия. Подавляющее большинство покупателей домов в коттедж-

ных поселках — жители мегаполиса, современные, активные люди с массой разносторонних интересов и индивидуальных предпочтений. На дачу они едут за частным отдыхом. Потому почти на каждом участке есть своя детская площадка, своя баня, своя зона барбекю. Для себя и своих друзей», — безжалостно разрушает девелоперские мифы госпожа Агеева. «Потенциально востребованными объектами социальной инфраструктуры могут стать детские комнаты временного пребывания (с нянями или воспитателями), а также автомобильный и автосервис. Пока это нигде не реализовано», — указывает на неосвоенные

девелоперами «ниши» госпожа Агеева. Марина Агеева думает, что экономическая целесообразность социальной инфраструктуры в поселках появится, если этим бизнесом займется сетевая компания, по аналогии с компаниями, обслуживающими бизнес-центры. «Пока, насколько мне известно, таких прецедентов нет», — рассуждает она. Павел Пикалев, директор Penny Lane Realty Saint Petersburg говорит: «В течение последних пяти лет строители не скупались на обещания, однако сегодня лишь в единичных заселенных поселках такие объекты востребованы и функционируют».

Необходимо и достаточно

Денис Кожин / Участники рынка говорят, что социальную инфраструктуру для поселков имеет смысл создавать, если в нем насчитывается не менее 100 домовладений. ➔

Михаил Курнев, генеральный директор Storm Properties, указывает на то, что собственную инфраструктуру нужно предусматривать, если поселок занимает территорию площадью 20 га и больше. «Одни из наиболее необходимых объектов – это продуктовый магазин или супермаркет, аптечный пункт, игровые и спортивные площадки, детская комната, гостевые парковки. Ну а далее в зависимости от количества жителей – школа, детский сад, химчистка и прачечная, банкомат или отделение банка, фитнес-клуб, бассейн и прочее», – говорит он.

Генеральный директор ОАО «БТК Девелопмент» Дмитрий Абрамов думает, что открывать минимаркеты, реализующие товары первой необходимости (продукты питания, хозяйственные товары) целесообразно в том случае, если в коттеджном поселке имеется более 100 домовладений. Максим Берг, директор «ПетроСтиль», полагает, что строительство магазина на территории поселка было бы оправдано при количестве домовладений свыше 150. «В противном случае, заведение будет убыточным», – неумолим он.

Председатель правления Северо-Западной палаты недвижимости Павел Созинов говорит, что средний поселок в среднем имеет 20-30 домовладений. «Понятно, что в таком коттеджном поселке говорить о магазине не приходится, это может быть ларек или магазинчик, предлагающий минимальный набор продуктов. Что касается строительства и окупаемости большого магазина, то нужно, чтобы в поселке было не менее 100 домовладений. Сегодня ми-



нимальная инфраструктура коттеджных поселков – это маленькие магазины, вот, собственно, и все. Своих школ, садов и больниц не имеет практически ни один поселок, разве что в крупных объектах застройки вроде НРБ, БАЛТРОС, там, где предполагаются коттеджи для постоянного проживания. Для развития серьезной инфраструктуры поселок должен находиться в непосредственной близости от населенного пункта».

«Обеспеченность коттеджных поселков необходимой инфраструктурой зачастую ниже, чем садоводств, а стоимость услуг управляющих компаний достаточно высока – от 200 USD в месяц с домовладения.

В последнее время в поселках стали делать теннисные корты и спортивные площадки – они есть практически везде, где это позволяет земельный участок», – рассуждает господин Созинов.

Павел Пикалев, директор Penny Lane Realty Saint Petersburg, полагает, что четкой зависимости между количеством домовладений в поселке и набором объектов инфраструктуры нет, что сталкивает застройщика с дилеммой. Построив определенные элементы, он как бы «навязывает» их жителям; оставив место под организацию таких объектов самими собственниками после заселения, девелопер способствует столкновению интересов между соседями.

мнение



Денис Вястрик,
инвестор жилого
района «Ванино»:

➔ Для коттеджного поселка обязательно включение универсального магазина (продукты, хозяйственные товары, аптека). Обычно магазин с торговой площадью в 700 кв. м рассчитывается европейскими сетевыми магазинами (Maxima, Rimi, Spar) на 5000 жителей, но это в городе, при наличии у покупателей альтернативы. Для загородных проектов нужно рассчитывать 2500 человек на магазин такой площади. В жилом районе «Ванино» по нормам международных сетей заложено строительство магазина площадью 1200 кв. м. Учитывая растущую популярность района, близость КАД, окружающую застройку, думаю, что через 2 года его нужно будет строить. Детский сад целесообразно открывать при количестве домовладений не менее 50 (при уже сформировавшейся среде). Фитнес-центр и медпункт в коттеджном поселке – также вещи приятные, но уже не необходимые, их целесообразно включать в проекты бизнес-класса или крупные проекты (более 200 домов) эконом-класса.



ЛенСтройГеология

ОСНОВАНИЕ – ОПОРА БУДУЩЕГО

ИНЖЕНЕРНЫЕ ИЗЫСКАНИЯ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА И ПРОЕКТИРОВАНИЯ

Инженерно-геологические изыскания

Инженерно-экологические изыскания

Инженерно-геодезические изыскания

Уважаемые коллеги!
Примите наши искренние поздравления по случаю Дня строителя!

Благодаря вашему созидательному труду наш прекрасный город растет и развивается. В каждом построенном здании, каждом километре дороги есть частица вашей души. Желаем вам неиссякаемой энергии, здоровья, благополучия и покорения новых профессиональных высот. Пусть работа приносит вам радость и помогает Петербургу становиться еще более комфортным и величественным.

С добрыми пожеланиями, коллектив ООО «Ленстройгеология» в лице генерального директора Н.А. Казака

Санкт-Петербург, пл. Победы, д.1, к.1
Тел./факс 8 (812) 645-85-25, сайт: ленстройгеология.рф

УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

От имени Национального объединения строителей и от себя лично поздравляю вас с замечательным праздником – Днем строителя!

В этом году мы отмечаем наш профессиональный праздник в 55-й раз, но нашей профессии много тысяч лет. Именно руками строителей возведены мировые шедевры архитектуры – от египетских пирамид и Тадж-Махала до уникальных олимпийских объектов в Пекине и супернебоскреба «Бурдж-Халифа» в Дубае. И российские строители занимают в этом «параде достижений» почетное место.

Конечно, пока в России нет таких уникальных зданий, как небоскребы в Куала-Лумпуре или телевизионная башня в Шанхае, мы пока можем только мечтать о суперсовременных технологиях и материалах, однако в наших силах сделать так, чтобы эти технологии пришли наконец на наш рынок. Но до тех пор, пока любой новинке приходится с боем прорываться на наши стройки, пока согласование, экспертизы и прочие необходимые процедуры будут занимать месяцы, а то и годы, ни о каком современном строительстве не может быть и речи.

Выход – в модернизации нашей нормативной базы. Последние 10 лет она фактически была заморожена:

новые документы не появлялись, а старые не обновлялись, и мы вынуждены работать по требованиям 20-30-летней давности. Однако теперь я могу с уверенностью сказать, что к концу 2012 года строители получат новые и обновленные СНИПы, адаптированные еврокоды и национальные приложения к ним. Именно этой работой вплотную и в огромных объемах сейчас занимается Национальное объединение строителей. Фактически, мы, строители, сами для себя и за свои средства делаем необходимые нам стандарты. И это очень правильный подход. В этом и состоит одна из главных задач саморегулирования.

Однако даже в таких непростых условиях вы, дорогие коллеги, продолжаете строить и выполнять задания, которые ставят перед нами наши сограждане и наше правительство. Несмотря на кризис и падение объемов строительства, в 2011 году появились сотни тысяч новых квартир и жилых домов, построены и отремонтированы тысячи километров дорог, в том числе в отдаленных районах и территориях, появились новые мосты, стадионы, современные медицинские центры и аэровокзалы. Мы продолжаем строить, продолжаем формировать качественную и красивую среду обитания для наших людей.

Особенно хочу поприветствовать коллег из компаний малого бизнеса, тех, кто работает в небольших городах, кто бо-

рется за каждый заказ и каждую копейку. Мы знаем, что вам трудно, но именно вы составляете основу строительной отрасли. В любой саморегулируемой организации вы составляете до 70% членов, и, конечно, мы постараемся вам помочь – прежде всего в подготовке кадров.

В наш профессиональный праздник я хотел бы поздравить и наших коллег – архитекторов, проектировщиков и изыскателей. Каждый объект – это плод нашего совместного труда, и от слаженности наших действий, от уровня квалификации специалистов зависит качество и безопасность любого строительства.

Мои поздравления я адресую и представителям средств массовой информации, особенно журналистам отраслевой прессы. Мы видим в вас вдумчивых, искренних, ответственных партнеров, которым интересна наша работа, наши проблемы, ошибки и достижения. Совместными усилиями мы сможем донести до наших сограждан и наши планы, и наши перспективы.

Уважаемые коллеги!

Поздравляю вас с Днем строителя и желаю здоровья вам и вашим близким, благополучия вашим компаниям, созидательной работы на благо и процветание России!

**Президент Национального объединения строителей,
Герой Социалистического Труда Е.В. Басин**

**УВАЖАЕМЫЕ РАБОТНИКИ И ВЕТЕРАНЫ
СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА!**

**От всей души поздравляю вас
с профессиональным праздником –
Днем строителя!**

Более полувека отмечается в нашей стране профессиональный праздник строителей. Работа эта нелегкая, но она является созиданием в самом подлинном смысле этого слова. Это одна из самых благородных и почетных профессий. Все, что нас окружает, что мы видим каждый день из окон своих домов, офисов, и без чего невозможно представить жизнь, создано нашими руками. Строитель, безусловно, принадлежит к тем, кто созидает историю, кто делает действительность красивее и ярче.

Сегодня строительный комплекс объединяет все отрасли экономики нашего государства. И потому это праздник всех участников строительных программ – изыскателей, проектировщиков, архитекторов, инженеров, технических работников, рабочих других строительных специальностей. Невозможно переоценить вклад строителей в современный облик российских городов. Он меняется на глазах: возводятся красивые жилые районы, новые производственные комплексы, уникальные здания и сооружения.

Однако решение многих задач у российского строительного комплекса еще впереди. В настоящее время он переживает весьма сложный период, но постепенно начинается стабилизация строительного рынка, отрасль начинает оживать, благодаря государственно-частному партнерству появляются конкретные планы и решения по эффективному развитию строительной отрасли и рынка стройматериалов.

Сегодня наша добросовестная и качественная работа имеет огромное значение для укрепления отечественной экономики. От эффективной деятельности строителей в значительной мере зависит положительная динамика происходящих в стране экономических преобразований.

Уверен, что, продолжая лучшие традиции многих поколений российских строителей, мы будем и впредь успешно трудиться на благо нашей Родины.

Желаю в день профессионального праздника строителям России крепкого здоровья, счастья, хорошего настроения и деловой инициативы на благо созидательной деятельности.

**Президент Ассоциации строителей России
Н.П. Кошман**

УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

**Поздравляю вас с нашим общим праздником –
Днем строителя!**

История нашей страны во многом написана вашими руками. На протяжении многих лет строители вели Россию по пути великих преобразований.

Строительство – это отрасль, от развития которой сегодня зависит общее состояние экономики, рост деловой активности и качество жизни населения страны. Без строительства не будет развития, не произойдет модернизации, курс на которую взяло наше государство. Перед нами стоит множество ответственных задач, но строители всегда были во главе созидательных сил общества, успешно решали самые сложные проблемы. Строители смогли сохранить кадровый и производственный потенциал, традиции, желание и умение работать в любых условиях. Поэтому я уверен, что наши соотечественники будут и впредь гордиться результатами каждодневного добросовестного труда российских строителей!

Желаю вам дальнейших профессиональных успехов, счастья, здоровья и благополучия!

**Заместитель полномочного представителя
Президента Российской Федерации
в Северо-Западном федеральном округе,
сопредседатель Координационного совета по
развитию саморегулирования в строительной отрасли
Северо-Западного федерального округа С.М. Зимин**

УВАЖАЕМЫЕ СТРОИТЕЛИ!

**Поздравляю вас с профессиональным праздником –
Днем строителя!**

Хочу пожелать вам успехов в работе, стабильности и жизненного подъема, покорения новых вершин в профессиональной деятельности и радости побед.

Знаменитые строители прошлого считали, что постройка, соединяющая в себе красоту и удобство для жизни, заслуживает огромной похвалы. Современные инновационные технологии, архитектурные решения, новейшие разработки материалов и накопленный опыт, используемые вами, позволяют осуществлять такие проекты, которые достойны не только похвалы, но и огромного уважения.

Будьте всегда настойчивы, мужественны и терпеливы для достижения нашей общей цели – строительства и реставрации одного из красивейших городов нашей страны – Санкт-Петербурга!

**С уважением, председатель Комитета
по строительству Санкт-Петербурга В.В. Семененко**

УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

День строителя – праздник особенно важный для Санкт-Петербурга. Благодаря созидательному труду петербургских специалистов на берегах Невы вырос уникальный город, покоряющий своей прекрасной архитектурой и строгими линиями.

Опираясь на накопленный опыт предыдущих поколений и используя инновационные технологии и оборудование, строительные компании Северной столицы создают качественные и комфортные жилые комплексы, оснащенные объектами инфраструктуры, современные индустриальные здания, дороги и мосты.

Несмотря на сложный период в российской экономике, строительный комплекс города смог сохранить нарабатанный потенциал и ресурсы, продолжить строительство объектов различного назначения. Переход к саморегулированию стал новой ступенью в развитии отрасли. Базируясь на принципе ответственности всех участников строительного рынка друг перед другом, система саморегулирования добавила стабильности и прочности всему строительному комплексу.

Сегодня в Санкт-Петербурге реализуются десятки проектов комплексного освоения территорий и возводятся сотни объектов, а это значит, что у строителей много работы. Активность на стройплощадках является основным показателем положительной динамики в развитии экономики города и страны.

Поздравляю коллег с профессиональным праздником! В преддверии проведения первого Всероссийского дня строителя в Санкт-Петербурге желаю российским строителям профессиональных успехов в их важной деятельности.

Президент НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга» В.М. Шубарев

УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

**ПОЗДРАВЛЯЮ ВАС С ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ ПРАЗДНИКОМ –
ДНЕМ СТРОИТЕЛЯ!**

В этот праздничный день хочется поблагодарить петербургских строителей за тяжелый, полный преодоления и сложностей труд. Благодаря нашей совместной работе в городе построено множество новых, необходимых и долгожданных объектов. Это, без сомнения, очень важный вклад в развитие Санкт-Петербурга. Без нашего упорного труда экономика города, а значит, в целом и благополучие горожан, не имели бы фундамента для дальнейшего роста. Именно поэтому строительная отрасль – важнейший сектор жизнедеятельности города.

В столь ответственной и созидательной работе необходима удача, понимание и поддержка. Самое главное – желаю крепкого здоровья, благополучия и стабильности!

Вице-губернатор Санкт-Петербурга Р.Е. Филимонов

УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

День строителя – это день созидателей, праздник каждого, кто делает свой посильный вклад в возведение новых домов, улиц, районов, каждого, кто создает новые шедевры архитектуры и градостроительства. Благодаря вам города превращаются в мегаполисы, и именно вы создаете «лицо эпохи». Искренне благодарю всех, кто имеет отношение к данному празднику, за нелегкий труд, за верность профессии, за мастерство и рабочую сноровку! Желаю успехов в работе – строить больше и лучше, приукрашая своим трудом города и поселки! Счастья вам, крепкого здоровья и благополучия!

**Начальник Службы государственного строительного
надзора и экспертизы Санкт-Петербурга А.И. Орт**

УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ! ДОРОГИЕ ДРУЗЬЯ!

Позвольте от всей души поздравить вас с нашим профессиональным праздником – Днем строителя.

Строители с самых ранних веков человеческой истории выполняли миссию мирозидания, а в нашем городе с самого начала, по замыслу Петра Великого, им была отведена особая роль.

Этот праздник объединяет самые широкие круги коллег-строителей, вселяет уверенность в завтрашнем дне, дарит надежды на лучшее будущее. Строители, в том числе и входящие в Санкт-Петербургский Союз строительных компаний, встречают общий праздник с верой в свой профессиональный потенциал, который служит залогом новых успехов.

Желаем удачи во всех делах, воплощения всех планов, надежд и новых успехов в нелегком, но таком нужном деле – строительстве! Успехов в осуществлении планов и в покорении новых профессиональных высот!

**Президент Санкт-Петербургского Союза строительных
компаний, заслуженный строитель РФ В.М. Гольман**

**Вице-президент, директор
Санкт-Петербургского Союза строительных компаний,
д.э.н., проф., заслуженный экономист РФ Л.М. Каплан**

**ДОРОГИЕ КОЛЛЕГИ,
ПАРТНЕРЫ И ДРУЗЬЯ!**

**Поздравляю вас с профессиональным праздником –
Днем строителя!**

Строительная отрасль – это созидание, обновление и развитие Санкт-Петербурга, создание комфортных условий для горожан, комплексное развитие территорий, масштабные социально важные проекты. Благодаря труду строителей тысячи семей могут улучшить свои жилищные условия.

Налаживается плодотворное сотрудничество между всеми профессиональными участниками рынка – строительными компаниями, банками, ипотечными компаниями и агентствами недвижимости. А это залог дальнейшего успешного развития.

Желаю вам здоровья, удачи, процветания.

**С искренними пожеланиями,
председатель правления Северо-Западной
палаты недвижимости П.Б. Созинов**

ОАО «ЛЕННИИПРОЕКТ» поздравляет
друзей и партнеров
с профессиональным праздником –
ДНЕМ СТРОИТЕЛЯ!

Желаем процветания,
реализации новых проектов,
счастья, благополучия и новых успехов
в нашем нужном для всех людей труде!

Генеральный директор
Ю.П. Труздев

Сначала мечты кажутся невозможными, затем неправдоподобными, а потом неизбежными. Казалось бы, какое отношение это имеет к строительству? Шаг за шагом каждый из нас создает свою жизнь, воплощая задуманное в реальность. Мы растем, и нам нужно все больше пространства — надежного фундамента для реализации наших планов. Сначала достаточно школьных стен, потом площадки вуза и разнообразных мест для отдыха, спорта и развлечений, затем приходит время качественной жизни. Руководствуясь призванием, движимые стремлением созидать, именно вы, профессиональные строители, даете возможности, превращая будущее в настоящее.

С днем строителя, дорогие коллеги!

Дорогие коллеги!

Поздравляем вас
с профессиональным праздником –
Днем строителя!

Строитель – это Профессия,
которая всегда необходима, и люди
посвящают ей всю жизнь.

Строительство – сложный, многообразный
процесс, требующий сил, терпения
и творческого вдохновения.

Так позвольте пожелать Вам, дорогие коллеги,
семейного благополучия,
крепкого здоровья, отличного настроения.

Пусть успешными будут все проекты
и начинания!

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

**Уважаемые
коллеги и партнеры!**

**Поздравляем
вас с Днем строителя!**

Благодаря строителям Петербург становится
городом, удобным для жизни людей.

Наша профессия несомненно является
одним из главных двигателей экономики,
а отношение к строителям-созидателям
всегда преисполнено благодарности.

Успехов, здоровья и счастья вам!

Пусть удача сопутствует во всех делах,
а в жизни будет множество интересных
и радостных событий!

Вячеслав Заренков,
председатель совета директоров
Группы компаний «Эталон»

Дмитрий Заренков,
президент
Группы компаний «Эталон»

ГРУППА КОМПАНИЙ
ЭТАЛОН

Дорогие коллеги!

Поздравляем вас с Днем строителя!

В этот день каждая компания и вся отрасль в целом подводят итоги своей работы за прошедший год. Это время оценки своей деятельности и построения планов.

Пусть новый строительный год станет для вас периодом роста и дальнейшего развития. Желаем вам новых успешных проектов, надежных партнеров и профессиональных достижений!

Удачи во всем, процветания и здоровья вам и вашим семьям!



С наилучшими пожеланиями,
генеральный директор
В.И. Ирха и коллектив
ООО «Строительная компания-4»



РЕКЛАМА



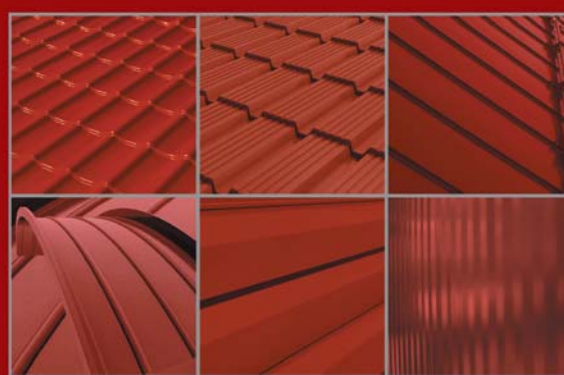
РЕКЛАМА

Производственная компания «ОХТА ФОРМ» искренне ПОЗДРАВЛЯЕТ ВСЕХ СТРОИТЕЛЕЙ С ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ ПРАЗДНИКОМ!

Спасибо, что являетесь нашими клиентами и партнерами.

Мы ценим ваш вклад и верим в продолжение сотрудничества.

Давайте вместе строить новые планы и с оптимизмом смотреть в будущее.



Сделано в Санкт-Петербурге®

195027, Санкт-Петербург, ул. Синявинская, 5

тел. 325-33-23

www.okhtaform.ru



Дорогие коллеги!

Наша профессия изгавна являлась одной из самых значимых и уважаемых. Мы, строители, помогаем людям обрести одну из главных материальных ценностей – свой дом.

В каждом кирпиче построенного здания – забота о будущем и частичка души и тепла каждого из нас. Мы уверены, что престиж профессии будет расти, а результат нашего с вами труда останется в веках напоминанием о светлой и одной из самых лучших специальностей.

С праздником вас, уважаемые коллеги-строители!



Коллектив ЗАО «СМУ-53»



РЕКЛАМА

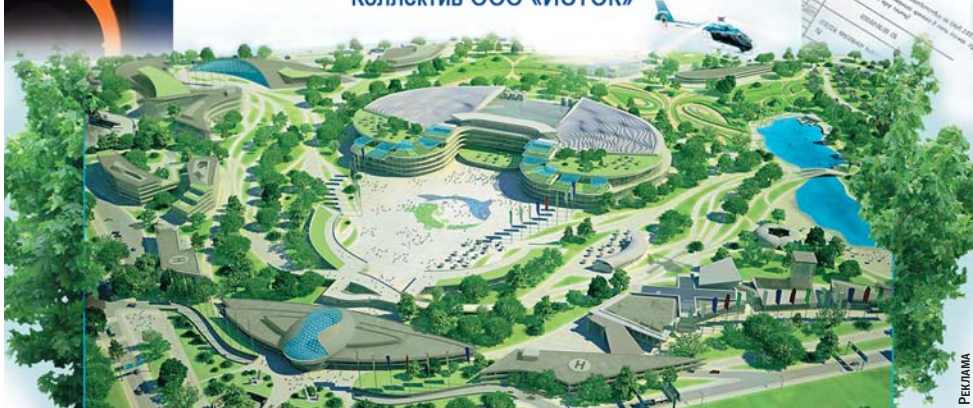
*Дорогие друзья и коллеги!
Поздравляем вас с профессиональным
праздником — Днем строителя!*

Мы по праву гордимся теми, кто своим
каждодневным трудом создает самое дорогое —
крышу над головой, тепло и комфорт
в наших домах. И чем больше возводится жилья,
социальных, культурных и спортивных объектов,
тем лучше становится в нашем городе —
нашем общем доме.

Желаем вам творческих побед и реализации
самых смелых архитектурных замыслов,
здоровья, успехов, благополучия и стабильности!



Коллектив ООО «ИСТОК»



Дорогие коллеги!

**Поздравляем вас
с профессиональным праздником —
Днем строителя!**

Профессия строителя — одна из самых нужных
и уважаемых. Это не только забота о людях,
о будущем нашего города, но и непрерывные
творческие поиски, оригинальные
решения и мастерство.

Желаем вам сил, вдохновения, здоровья,
покорения новых высот, надежных партнеров,
стабильности и процветания!

**С наилучшими пожеланиями,
коллектив строительной
компании «ДОНК»**



ДОНК

*Дорогие коллеги!
Коллектив компании ЗАО «РосСтройИнвест»
от всей души поздравляет вас
с профессиональным праздником!*

*Всем нам выпала большая честь работать
в одном из прекраснейших городов на земле, в котором творили
великие зодчие, и мы с вами сегодня являемся продолжателями
славных традиций петербургской архитектуры.*

*Поэтому в этот день искренне желаем вам
новых творческих решений в работе и реализации
ваших самых смелых и красивых проектов.*

Здоровья всем вам, любви и счастья!



Строительная
компания
ЗАО «РосСтройИнвест»





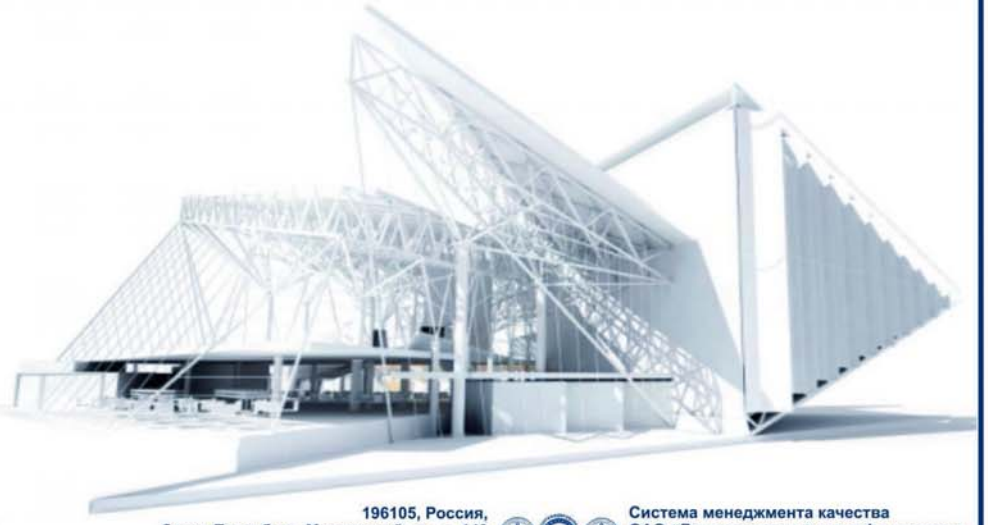
ЛЕНГИПРОТРАНС

ПОЛНЫЙ КОМПЛЕКС ПРОЕКТНО-ИЗЫСКАТЕЛЬСКИХ РАБОТ
ДЛЯ ОБЪЕКТОВ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

ПОЗДРАВЛЯЕМ строительный комплекс
Северо-Запада России с профессиональным
праздником – Днём строителя!

**Примите наши пожелания крепкого
здоровья, семейного счастья и благополучия,
а также успехов в вашем ответственном
и важном деле!**

От имени коллектива ОАО «Ленгипротранс»
генеральный директор В.Г. Рыбкин



196105, Россия,
Санкт-Петербург, Московский пр., д. 143
Тел. (812) 388 05 20. Факс (812) 388 93 88
mark@lgt.ru, www.lgt.ru



Система менеджмента качества
ОАО «Ленгипротранс» сертифицирована
на соответствие международному
стандарту ISO 9001: 2008

Уважаемые коллеги!

Поздравляю вас с профессиональным праздником – Днем строителя!

Строительство – одна из важнейших отраслей мировой экономики, основа социально-экономического развития Санкт-Петербурга, благополучия и комфорта всех горожан.

Вашими стараниями город строится и развивается, приобретает новый облик и становится краше! И это заслуга петербургских строителей с их высоким профессионализмом, трудолюбием и полной самоотдачей.

Желаю вам достойных проектов, достижения намеченных целей, успехов в созидании и внедрении передовых технологий строительного производства! Крепкого здоровья, удачи, счастья, благополучия вам и вашим близким!



От имени НП «Ассоциация «ДОРОМОСТ»
и НП «РОССО-ДОРОМОСТ» К.В. Иванов

Дорогие коллеги и друзья! Поздравляю Вас с Днем строителя!

Профессия строителя – это символ
мирного труда, обновления и движения вперед,
это радость созидания. Результат Вашей работы –
километры новых автодорог, обновленные мосты,
транспортные развязки. Благодаря Вам наш
прекрасный город становится все более
благоустроенным и красивым.
Семейного Вам благополучия, здоровья,
успехов во всех начинаниях, стабильности
и процветания!

Генеральный директор
ЗАО «Пилон»
М.Д. Блядзе



Уважаемые коллеги!

Поздравляем вас с Днем строителя!

В этом году мы отмечаем свой 55-й профессиональный праздник,
и строители города могут по праву гордиться достигнутым.

Санкт-Петербург сегодня – один из красивейших городов мира
и крупнейший мегаполис на северо-западе России.

И в этом есть немалая доля вашего труда!

Облик нашего прекрасного города создавали многие поколения
строителей, и мы преклоняемся перед их талантом и трудолюбием.

Наша задача бережно сохранить их наследие.

Желаем успехов и дальнейшего развития каждой строительной
организации. Здоровья вам и материального благополучия. Пусть
работа на благо нашего города приносит радость каждому из вас.



Коллектив ЗАО «Лендорстрой-2»
в лице генерального директора
В.В. Гурьянова



НАДЕЖНАЯ КОМПАНИЯ ДЛЯ ТРУДНОЙ РАБОТЫ!

Поздравляю с Днем строителя!

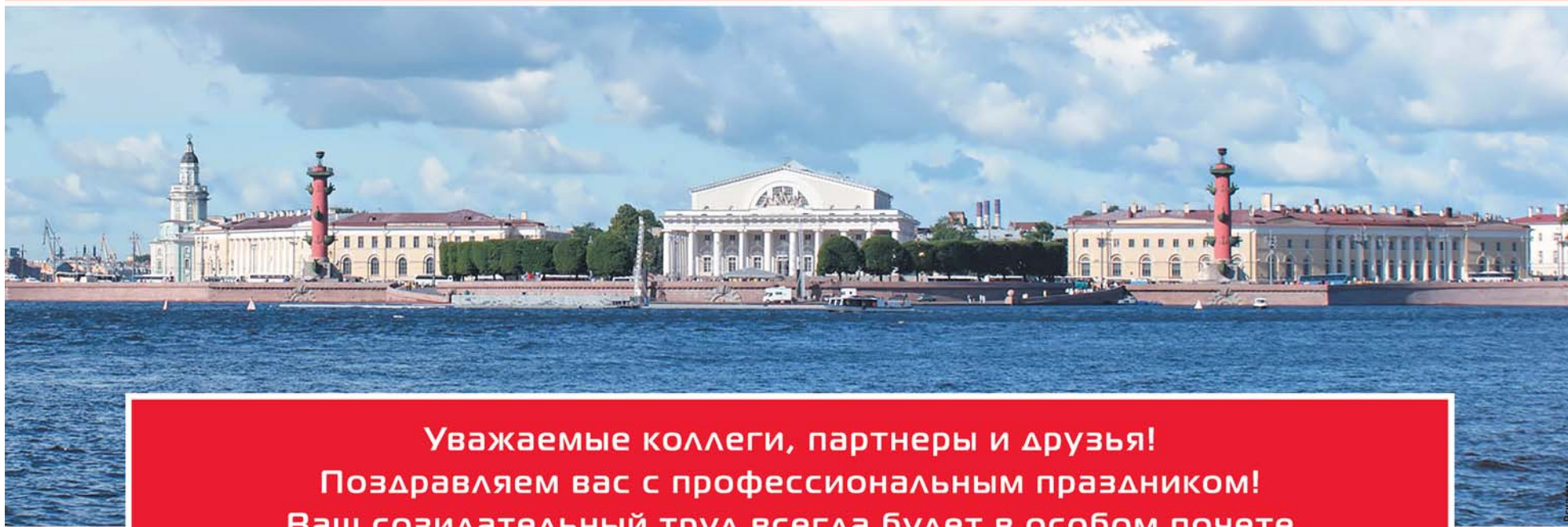
Директор И.В. Новосад



Строительство и реконструкция инженерных сетей и коммуникаций
(отопление, водопровод, канализация), газификация объектов.

194354, СПб, пр. Луначарского, дом 21, к. 1;
тел.: (812) 702-35-00, 702-35-04;
e-mail: most@sp.ru; www.most-servis.ru

С ДНЕМ СТРОИТЕЛЯ!



Уважаемые коллеги, партнеры и друзья!
Поздравляем вас с профессиональным праздником!
Ваш созидательный труд всегда будет в особом почете.
Желаем вам успехов в реализации намеченных планов,
новых интересных проектов, надежных и ответственных партнеров!



Уважаемые друзья и коллеги! ПОЗДРАВЛЯЕМ ВАС С ДНЕМ СТРОИТЕЛЯ!

Новые дома, заводы, дороги и целые города — это все результат вашего кропотливого труда. Желаем вам реализации всех планов и замыслов, масштабных и успешных проектов, а также успехов, благополучия и стабильности!



От имени коллектива ЗАО «АСЭРП»
 генеральный директор
 Л.Н. Бочаров

Уважаемые коллеги, друзья!

Поздравляем вас с профессиональным праздником — Днем строителя!

Профессия строителя издревле пользовалась в России почетом и уважением. Благодаря нашему труду развивается и совершенствуется любимый город и наша страна. От всей души желаем вам, дорогие друзья, больших профессиональных успехов, новых творческих достижений, счастья, благополучия, несокрушимого здоровья. Пусть всегда и во всем вам сопутствует госпожа Удача!

Коллектив института «Ленгипроинжпроект»
 в лице директора В.Н. Зенцова

Уважаемые строители!

Примите наши искренние поздравления с профессиональным праздником - Днем Строителя!

Желаем Вам крепкого здоровья, благополучия, реализации всех намеченных задач, новых строительных высот! Пусть Вам всегда сопутствует успех и уверенность в собственных силах! Благодарим Вас за благородный созидательный труд и развитие строительной индустрии!

Компания PERI - производитель и поставщик опалубки и строительных лесов, со своей стороны, всегда готова предложить Вам наиболее эффективное и экономичное техническое решение для Ваших строительных объектов.

С наилучшими пожеланиями,
Александр Шмидт,
 директор по регионам
 ООО «ПЕРИ»



**Ваш надежный партнер
 в области опалубки и
 строительных лесов**

С Днем Строителя!



УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!
«ЦЕНТР КАЧЕСТВА СТРОИТЕЛЬСТВА»
ПОЗДРАВЛЯЕТ ВСЕХ РАБОТНИКОВ
СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ,
ПРОЕКТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ,
НАДЗОРНЫХ ОРГАНОВ
В СТРОИТЕЛЬСТВЕ, ОБЩЕСТВЕННЫХ
И САМОРЕГУЛИРУЕМЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ
С НАШИМ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ
ПРАЗДНИКОМ — **ДНЕМ СТРОИТЕЛЯ!**

Примите самые наилучшие
пожелания крепкого здоровья,
семейного благополучия,
повышения уровня качества
и организации строительства,
успехов и удачи во всех Ваших делах!

Исполнительный директор
А. Н. Летчфорд

РЕКЛАМА

УВАЖАЕМЫЕ СТРОИТЕЛИ! ПРИМИТЕ САМЫЕ ИСКРЕННИЕ ПОЗДРАВЛЕНИЯ С ВАШИМ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ ПРАЗДНИКОМ!

Строительная отрасль — это сфера большой ответственности. Люди, занятые созидательным трудом строителя, — обладатели одной из самых достойных, мирных и уважаемых специальностей.

Пусть каждый рабочий день приносит радость, возможные риски будут застрахованы, производственные задачи решаются с легкостью, а новые идеи помогают вашему бизнесу развиваться!

С пожеланиями успехов в делах,
директор Северо-Западного окружного филиала
ООО «Страховая компания «Согласие»
М.А.Кривцов

 **СОГЛАСИЕ**
СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

РЕКЛАМА



ТРУБНЫЙ ЗАВОД

Уважаемые коллеги!
Примите самые теплые поздравления
с профессиональным праздником – Днем строителя!

Желаем вам крепкого здоровья, благополучия!
Пусть каждый день приносит радость
и удовольствие от проделанной работы!

С наилучшими пожеланиями,
коллектив завода «ИКАПЛАСТ»



РЕКЛАМА

Уважаемые коллеги!

Поздравляем вас с Днем строителя!

Строительная отрасль — это локомотив экономики.
От профессионалов строительного дела во многом зависит
успешное развитие города, региона и всей страны.

Искренне желаем вам, дорогие друзья, интересных проектов,
творческих решений, радости в жизни,
самореализации на работе и финансового благополучия.
Пусть вам покорятся новые строительные вершины!

ЗАО «УНР-27 треста № 16»
ООО «Фирма ТРИС»
генеральный директор А.А. Сузанский

РЕКЛАМА

С Днём Строителя,
дорогие коллеги,
деловые партнеры,
друзья!

Пусть строится
наш любимый город
и благоустраиваются
пригороды.

Торговый дом
ПЕТРОСТРОЙКОМПЛЕКТ
Дальневосточный пр., 15 (812)380-5690

РЕКЛАМА

Свидетельство № 0988 02-2010-4703078720-С-010 от 9 декабря 2010 г.

ПромБурСтрой

- Устройство буронабивных свай
- Инженерные изыскания
- Крепление котлованов
- Усиление оснований и фундаментов

С ДНЕМ СТРОИТЕЛЯ!

тел. (812) 540-84-75 www.promburstroy.ru

Сердечно поздравляем коллег и партнеров с ДНЕМ СТРОИТЕЛЯ!

Творческого вдохновения, новых ярких проектов и их достойного воплощения!

Коллектив ЗАО «Геострой»

ГЕОСТРОЙ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

Свидетельство СРО № 0008-2010-7803041470-02 от 26.05.2010 г.

Один из объектов ЗАО «Геострой» — мост, строящийся через реку Печенгу (Мурманская обл.).

Признан государственными экспертами **уникальным сооружением** по своим показателям и используемым технологиям (проходка в гранитах с кластером с использованием мощной современной буровой установки **BAUER BG-40**).



МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ
ФОРУМ ПО НЕДВИЖИМОСТИ

PRO ESTATE[®] FORUM

7-9 СЕНТЯБРЯ

РОССИЯ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

www.PROEstate.ru



ПОЗДРАВЛЯЕМ С ДНЁМ СТРОИТЕЛЯ!

С ПРАЗДНИКОМ, ДОРОГИЕ ДРУЗЬЯ!

Желаем профессиональных успехов, счастья, здоровья и благополучия!
Всегда рады видеть вас на наших выставках.

Оргкомитет: Санкт-Петербург, 2011

ВЕДУЩИЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ ВЫСТАВКИ РОССИИ

BalticBuild Международная выставка Балтийская Строительная Неделя

ИНТЕРСТРОЙЭКСПО Международный строительный форум

ЭкспоКлимат Выставка по водоснабжению и климатическому оборудованию

**ХоСК-2**

Дорогие коллеги-строители!

От всей души поздравляем
вас с профессиональным
праздником!

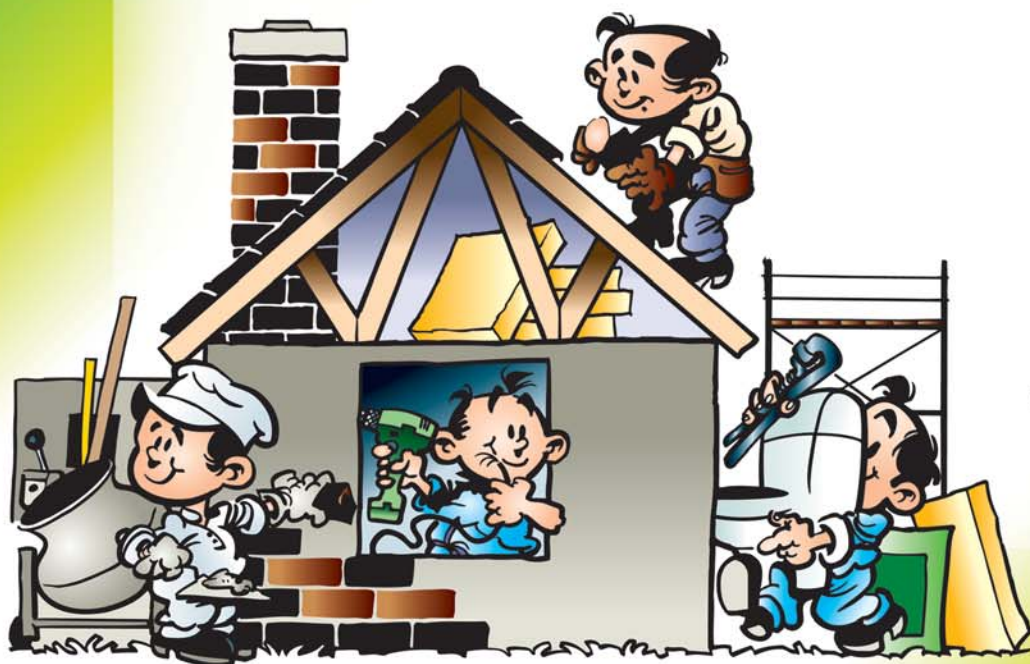


Это праздник людей многих профессий,
связанных с почетной миссией зодчего.
Людей, чьи приоритеты – надежность,
качество, комфорт.

В течение сотен лет именно строители
формировали неповторимый облик
нашего города, благоустраивали его,
своим благородным трудом создавали
условия для удобной
и спокойной жизни семей.

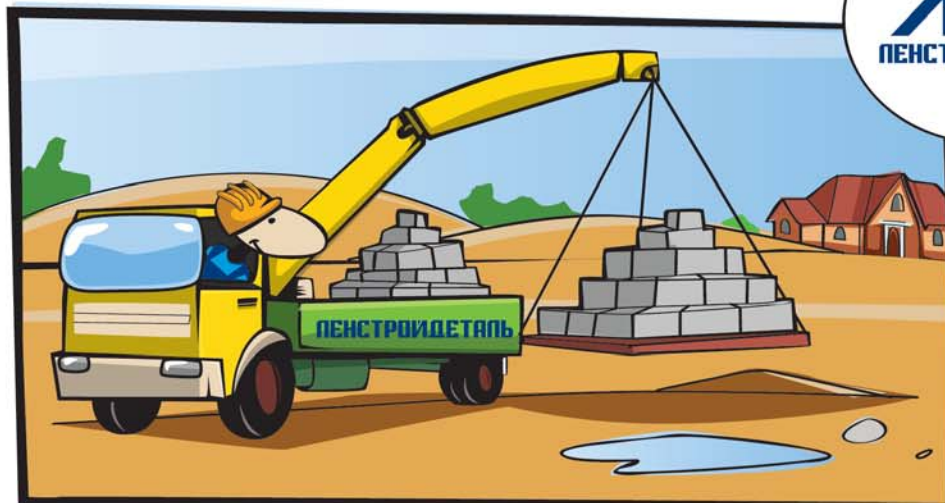
Желаем вам здоровья и хорошего
настроения, всех благ и радостей жизни,
благополучия и домашнего
уют, любви и человеческого счастья!

Коллектив ЗАО «ХоСК-2»



ТРОТУАРНАЯ ПЛИТКА ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

высокое качество и низкие цены



Промзона Парнас, 5-й Верхний, д. 16, тел.: 318-31-05, 318-31-06, www.lensdet.ru