

СТРОИТЕЛЬНЫЙ

10 лет

ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

издается
с 2002 года

№2 (497)
23 января
2012 года

«Строительный Еженедельник»

в метро
**ТРАТЬ ВРЕМЯ
С ПОЛЬЗОЙ!**



Коммерческая недвижимость

В ТРЦ «Галерея» меняется владелец. Комплекс за 1,1 млрд USD купил фонд Morgan Stanley Real Estate Fund VII.

Казахи продали «Галерею», стр. 17



Интервью

Председатель Комитета по градостроительству и архитектуре рассказала об итогах и планах.

Юлия Киселева: «Хочется всегда смотреть в будущее», стр. 18



Личное дело

ОАО Спецтрест № 27: 35 лет достойного пути, стр. 6-7

Тематическое приложение «Управление и рынок труда», стр. 9-12 • Законы, стр. 14

Строительная компания «Подземстройреконструкция»

Свидетельство: 78-ДСРО-19062009 НП «СОЮЗПЕТРОСТРОЙ-СТАНДАРТ»
Лич. ФС-2-781-02-22-0-78043233-000473-1 от 28.06.2002 (госстрой РФ)

E-mail: podz@narod.ru, www.sk-psr.ru
тел.: 430-33-90, 430-15-41, факс 430-27-72

ПРИНИМАЕТ ЗАКАЗЫ И ВЫПОЛНЯЕТ СЛЕДУЮЩИЕ ВИДЫ РАБОТ:

- Проекты планировок и межевания территорий
- Генеральные планы городов и поселков
- Инженерная подготовка территорий

198152, Санкт-Петербург, Автовская ул., 16, пом. 5Н.
Тел.: 644-50-33, 644-50-34,
e-mail: mazko@zaoigi.ru, office@zaoigi.ru
СВИДЕТЕЛЬСТВО № 0276-2011-780413020964-02 ОТ 25.01.2011

Строительная корпорация ЛенСтройДеталь

Производим • Продаем Диаметр от 3 до 25 мм

Сварные • Кладочные Арматурные

АСА

Сетки
Любых линейных размеров

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

Смена куратора

В Смольном сменился куратор строительной отрасли. Вице-губернатор Роман Филимонов подал в отставку. Его полномочия будут распределены между другими вице-губернаторами. Так, комитеты по строительству и по градостроительству и архитектуре переходят в подчинение Игорю Метельскому (на фото). (Подробнее на стр. 2) ➔



ЗАО «ТТМ»

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

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

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

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

Свидетельство СРО № 003-2011-7813337223-3057 от 18.03.2010; свидетельство об аттестации № 89А190265 от 05.08.2008, аттестат аккредитации № РОСС RU.0001.22СМ77

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

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

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

Общество с ограниченной ответственностью
«Консультационное бюро экспертизы проектов строительства»

ООО «КБЭПС» выполняет работы по обследованию технического состояния строительных конструкций и инженерных систем зданий и сооружений, а также инженерных сетей.

Фактический адрес: 190020, Санкт-Петербург, Лифляндская ул., д. 6, лит. Д,
тел.: 332-42-18, факс 332-12-01

ООО «КБЭПС» является членом СРО НП «Балтийское объединение проектировщиков», рег. № СРО-П-042-05112009, свидетельство о допуске к работам по подготовке проектной документации № 0670-2011-7805467915-04 от 25.10.2010

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

ПОНЕДЕЛЬНИК – ВРЕМЯ ЧИТАТЬ

СТРОИТЕЛЬНЫЙ
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ



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

Издатель и учредитель:
ООО «Издательство «Строй-Пресс»

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

Директор: 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: Алена Шереметьева
e-mail: filipova@stroypress.ru
Тел. +7 (812) 380-15-83

Выпускающий редактор: Ольга Зарцкая
Тел. +7 (812) 380-15-83
e-mail: zarckaya@stroypress.ru

Над номером работали:
Александр Аликин, Антонина Асанова, Алеся Гриб,
Дарья Литвинова, Владимир Тилец

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

Технический отдел: Илья Демидкин
e-mail: admin@stroypress.ru

Отдел рекламы:
Май Сержантова (руководитель),
Ольга Бич, Валентина Бортикова, Антон Лотоцкий,
Серафима Редуто, Елена Савоскина,
Людмила Шаронова, Екатерина Шведова
Тел./факс: +7 (812) 380-15-81, 441-30-63
e-mail: reklama@stroypress.ru

Отдел подписки:
Елена Хохлачева (руководитель), Екатерина Червакова
Тел./факс +7 (812) 380-09-74
e-mail: rodписка@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

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»,
«Паспорт объекта», «Достижения», «Личное дело»
и «Подравляем», публикуются на правах рекламы.

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

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

Типография: ООО «Парголовокая типография»
194362, Санкт-Петербург, пос. Парголово,
ул. Ломоносова, 113.
Тираж 9000 экземпляров
Заказ № 36
Подписано в печать 20.01.2012 в 17.00



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



ЗОЛОТЫЙ ГВОЗДЬ
Лучшее специализирован-
ное СМИ (номинал 2004-
2007 гг.)



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



КАМССА
Лучшее электронное СМИ,
освещающее рынок
недвижимости
(лауреат 2009)

У строителей сменился куратор

Иван Ибрагимбеков / Строительный комплекс лишился своего профильного вице-губернатора – Роман Филимонов подал в отставку. Скорее всего, замены ему не будет, а полномочия по контролю над рынком разбросают по другим вице-губернаторам.

Таким образом, значимость стройком-плекса в городской структуре власти будет понижена, полагают эксперты.

Как предсказывали аналитики, окончательное решение о расставании было принято еще в конце года, но само заявление было подписано после завершения годовой кампании по приемке и вводу в эксплуатацию жилых домов.

Роман Филимонов, экс-вице-губернатор Петербурга, так объяснил свой уход: «Ввиду того, что СМИ говорят о рецессии в Европе, о возможности будущего кризиса, посоветовавшись с губернатором, я принял решение о том, что надо уходить в бизнес, надо реализовывать в дальнейшем те положения, которым я научился на работе в администрации».

«Строительному» вице-губернатору непосредственно подчинялись три подразделения: Комитет по строительству, КГА и Служба госстройнадзора. Кроме того, он курировал размещение и выполнение адресной инвестиционной программы в объеме более 30% выделенных на нее средств (39 из 92 млрд), а также был крупнейшим распорядителем расходной части городского бюджета. Роман Филимонов занял этот пост в феврале 2009 года, сменив Александра Вахмистрова, который занял место главы губернаторской администрации.

Пока же Комитет по строительству, который возглавляет Вячеслав Семененко, и Комитет по градостроительству и архитектуре под руководством Юлии Киселе-

вой будут переданы в ведение вице-губернатора Игоря Метельского (курирует имущественный блок и КГИОП).

Ситуация с руководством региональным строительным блоком напоминает федеральную, когда несколько лет назад функции Госстроя были переданы в Минрегион, и строительству затерялось в проблемах ЖКХ. Последние несколько лет с самых разных трибун говорят о необходимости создания отдельного строительного министерства, но воз и ныне там. И это при том, что строительство – наиболее капиталоемкая и финансово емкая отрасль. Наболевшую проблему – саморегулирование в строительстве, изначально попавшее в ведение Ростехнадзора, весь прошлый год строители пытались передать хотя бы в ведение Минрегиона. Строительная проблематика в других субъектах федерации обычно также четко не выделяется, смешиваясь чаще всего с дорожным хозяйством и ЖКХ, как в Новгородской или

Ленинградской области. Даже если она сохраняется чисто номинально, как в Карелии – Министерство строительства, такому органу все же придаются в ведение сопутствующие темы – автомобильные дороги и жилищные субсидии. В городском законодательном собрании строительство давно и надежно увязало в проблемах городского хозяйства и практически никогда не имело профильной комиссии, что осложнилось после последних выборов, когда депутатский корпус лишился практически всех профессиональных строительных лоббистов. Очевидно, что строители заботят в сегодняшних рокировках прежде всего структурные вопросы, которые отразятся на повседневной практике работы – затягивание сроков согласования разрешительной документации на строительство на конкретных стройках и т.п. В свете последних изменений становится неясной перспектива уже принятых основополагающих документов – Генплана, ПЗЗ и их возможная корректировка. Как и кем будут решаться вопросы строительства в историческом центре города, что будет с высотными регламентами, не произойдет ли тектонических негативных сдвигов в отношении новой власти к строительному комплексу – все это волнует строителей на пике перемен.



Судьба карьеры Романа Филимонова на госслужбе находилась в подвешенном состоянии несколько месяцев. Теперь точки над «i» расставлены

вопрос номера

Какие основные проблемы необходимо будет решить преемнику Романа Филимонова в первую очередь?

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

– Создать профессиональную команду, которая будет нормально управлять строительной отраслью. Ту команду, с которой мы сможем говорить на одном языке. Тем более что уже в ближайшее время предстоит решить достаточно сложные проблемы – это корректировка Генплана, закона о ПЗЗ. Принимать эти поправки без учета мнения строителей, я считаю, было бы некорректно, а для этого нужно взаимодействие на уровне профессионалов, которые понимают рынок.

Александр Лелин, генеральный директор ЗАО «Ленстротрест»:

– Со сменой вице-губернатора весь строительный сектор встанет в длинный ряд непонятных перспектив, и это вполне логично – любой новый человек должен будет потратить время на то, чтобы вникнуть в суть дела. А рынок бу-

дет стоять. Мы и так уже получили полгода проста из-за смены губернатора. Все процессы стоят, комиссии и комитеты не работают, никакие документы не принимают и не согласовывают.

Александр Карпов, директор центра экспертиз «ЭКОМ»:

– Первое, что нужно будет решить Метельскому, – это распутать противоречие между разрешительной документацией строительных объектов и действующим законодательством.

Алексей Белоусов, вице-президент СРО НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга»:

– Насколько мне известно, замещение Романа Евгеньевича не предполагается. Его обязанности будут переданы либо перераспределены между действующими вице-губернаторами. Разные источники говорят, что, скорее всего, его обязанности передадут либо Вязалову, либо Метельскому. На мой взгляд, это неправильно, потому что объем вопросов, которые курировал Филимонов, очень большой. Я не знаю никого из вице-губернаторов, ко-

торый выполнял бы такой же объем функций. Причем есть информация, что в будущем будет не 8 вице-губернаторов, как сейчас, а вообще 3-4.

Александр Брега, генеральный директор компании «МегаЛит»:

– На самом деле мы уже устаем от того, что чиновники продолжают находиться в подвешенном состоянии. И чиновников понять можно, но и бизнес от этого страдает. Из пожеланий – хотелось, чтобы осталась та атмосфера открытости, которая была при Романе Евгеньевиче, – он ходил на круглые столы, выслушивал критику, что-то принимал, что-то аргументированно отвергал.

Олег Бритов, исполнительный директор Союза строительных объединений и организаций:

– Проблемы текущие есть, и они не меняются от того, что Роман Евгеньевич решил заняться бизнесом. Просто их будет решать Игорь Михайлович (Метельский) – «Строительный Еженедельник». Но и сам Роман Евгеньевич продолжает активную работу. Он ясно сказал, что останется президентом

Союза строительных объединений и организаций, кроме того, вы знаете, что он является членом Российского союза строителей. Поэтому проблемы строительного рынка, в том числе законодательные, Роман Евгеньевич продолжит решать не в качестве сотрудника администрации, а как представитель общественных объединений.

Лев Каплан, директор Санкт-Петербургского союза строительных компаний:

– Во-первых, надо прекратить отчитываться, что в 2011 году ввели 2,7 млн кв. м жилья, в то время как в Москве – 2 млн, а задание Минрегиона для Петербурга было 2,4 млн. Неготовые дома показываются как готовые. Второе: обратить внимание на малый и средний бизнес, который сейчас совершенно в загоде. Третье: обратить внимание на инженерную подготовку территорий. Четвертое: в новой застройке чтоб были наконец социальные объекты. Последнее: срочно корректировать Генплан и ПЗЗ, которые устарели совершенно.



Администрация
ОАО «ЛЕНИНИЙПРОЕКТ»
поздравляет коллектив
с Днем рождения института!

*Желаем достижения поставленных вами целей,
реализации творческих замыслов
и новых успешных проектов!*



26 января отметит свой День рождения
глава Приморского района
Вячеслав Владимирович Чазов

*Уважаемый
Вячеслав Владимирович!*

Поздравляем Вас с Днем рождения!
В этот день от всей души желаем, чтобы тепло
родных и близких, поддержка друзей и коллег
придавали Вам сил и энергии для воплощения
в жизнь всех Ваших замыслов и начинаний.
Желаем Вам крепкого здоровья на многие годы,
уверенности в настоящем и будущем, душевного
спокойствия и благополучия.



Коллектив ООО «ИСТОК»










Формула успеха!

**Бетон, песок, щебень –
всё от производителя, доставка!**

ЗАО «ЛСР-Базовые» тел. (812) 777-77-45

www.045.ru, www.rudas.ru
www.granit-kuznechnoe.ru



колонка редактора

Борьба за имидж поможет отрасли

Валерий Грибанов / На прошлой неделе стало известно, что свой пост покинул вице-губернатор Роман Филимонов. Отставка главного строителя Петербурга была давно ожидаемой – предполагалось, что после смены губернатора он станет одним из первых кандидатов «на выход». Однако завязанность чиновника на крупные проекты, понятно, не позволяла сменить его с такой же легкостью, как других членов команды.

В среде строителей уже послышались различные прогнозы о том, как будет развиваться ситуация с определением персоны куратора отрасли дальше. Пока его полномочия переданы вице-губернатору Игорю Метельскому. Станет ли он «промежуточной остановкой» и процесс реформирования управления отраслью будет продолжаться или же система в ее новом виде просуществует достаточно долго, однозначного мнения пока нет. Однако уже слышатся возгласы опасения по поводу того, что перераспределение кураторской нагрузки на отрасль может способствовать приходу в Петербург московских компаний. Якобы команда нового губернатора в гораздо большей степени связана с московским бизнесом, нежели с петербургским. Градостроительная политика в столице ужесточилась, строить там теперь практически нигде, и единственным городом, где столичные девелоперы могут себя реализовать, становится Петербург.

Насколько обоснованы такие предложения, покажет лишь время. Но драматизировать ситуацию не стоит. Возможно, нарушение устоявшихся связей после отставки господина Филимонова и даст шанс пробиться на рынок новым игрокам. Но усиление конкуренции вроде бы еще никогда отрицательно на рынке не сказывалось – обычно это всегда оздоравливает экономику. Гораздо хуже обстоят дела при искусственно созданных тепличных условиях для бизнеса – страдает качество, растут цены.

Предполагать же, что такие особые условия будут создаваться для прирванных игроков, мне кажется, тоже оснований нет. В Госдуму внесен законопроект о выборах губернаторов. И господину Полтавченко уже сейчас следует задуматься о своем имидже – если в глазах избирателей он будет выглядеть лоббистом интересов московского бизнеса, шансов на победу в предстоящем соревновании у него будет немного. Впрочем, такое ощущение, что об имидже он задумался уже давно. Например, говорят, градоначальник постарался по возможности максимально далеко дистанцироваться от избирательной кампании «Единой России», не желая брать на себя предвыборные обещания партии, которые не сможет выполнить. Обращает на себя и такой, казалось бы, малозначимый факт – уже не знаю, насколько это связано с заботой об имидже градоначальника, – автомобили с номерами администрации Петербурга вдруг стали ездить, соблюдая скоростной режим, нарочито аккуратно. В общем, создается ощущение, что в канун предстоящей предвыборной борьбы местные власти стараются не создавать даже мелких поводов для недовольства горожан. Что, в принципе, мудро для любой политической ситуации.

Памятник под молотком

Никита Кулаков / Объявлены торги по комплексу зданий Нижнего Конюшенного двора в Пушкине. Памятник федерального значения будет выставлен на аукцион 21 марта по стартовой цене 30 млн рублей. ➔

Фонд имущества Петербурга объявил аукцион по продаже первого в этом году памятника федерального значения из губернаторского списка исторических объектов, переданных для приватизации. С молотка пустят комплекс Нижнего Конюшенного двора в Пушкине, состоящий из двух участков общей площадью более 1,3 га и шести зданий на 4,5 тыс. кв. м. Стартовая цена лота – 30 млн рублей, шаг аукциона – 500 тыс. рублей. Ансамбль в стиле барокко, построенный в XVIII веке по проекту архитекторов Растрелли и Чевакинского, расположен рядом с Екатерининским парком, на Конюшенной ул., 1/18, и Садовой ул., 20/2, лит. А. Все постройки одноэтажные, оформлены в одном стиле и завершены высокими двускатными крышами. Износ зданий составляет 65%, внутренние интерьеры не сохранились. По своему прямому назначению здание не используется с XX века. Там размещались выставочные павильоны, затем – лагерь для немецких военнопленных, а последние 50 лет – до 2003 года – в здании было общежитие для сотрудников Государственного аграрного университета.

КГИОП настаивает на сохранении фасадов и требует, чтобы все ремонтно-реставрационные работы новый собственник согласовывал с властями.

«По мнению наших экспертов, там можно разместить офисно-торговый или гостиничный комплекс», – заявила в пресс-службе Фонда

имущества. По договору время на реализацию проекта – 3,5 года.

«Максимальная цена, по которой этот объект мог бы представлять интерес для инвестора, – 40 млн рублей. Это – потолок. Из рисков – непредсказуемый рост затрат на реконструкцию, учитывая то, что объект является памятником и находится под охраной КГИОП. Средние инвестиции для объекта такого размера и сложности – около 2 тыс. USD на 1 кв. м», – говорит директор департамента инвестиций Colliers International Санкт-Петербург Владимир Сергунин.

Напомним, что с 2010 года, когда у города появилась возможность продавать памятники федерального значения, Фонд имущества продал 5 объектов (дворец великого князя Михаила Михайловича на Адмиралтейской наб., 8, Крутлый и Никольский рынки, БЦ «Белые ночи» и Малый Гостинный двор), пополнив казну почти на 1,7 млрд рублей.



Как полагают участники рынка, генеральный директор Фонда имущества Петербурга Андрей Степаненко вряд ли продаст объект в Пушкине дороже чем за 40 млн рублей

МНЕНИЕ

Ольга Морозова, коммерческий директор ООО «Центр согласований»:

➔ Поскольку вся территория земельного участка является территорией объекта культурного наследия, градостроительные регламенты на данную территорию не распространяются. Строго говоря, на данной территории запрещено проведение строительства, за исключением работ по сохранению здания-памятника, а также деятельности, не нарушающей целостности ансамбля и не создающей угрозы его повреждения или уничтожения. Однако отсутствие однозначной формулировки закона позволяет фактически осуществить реконструкцию памятника, согласовав проект в индивидуальном порядке с уполномоченным органом.

Кроме того, примечательно, что разрешение на строительство в данном случае будет выдавать КГИОП, а не Служба архитектурно-строительного надзора и экспертизы, что сократит количество рассматриваемых документацию государственных органов. С другой стороны, от инвестора, скорее всего, потребуются проведение специальных исследований, подтверждающих, что строительные работы не вызовут утрату памятника.

Арестованы деньги на счетах генподрядчика ГК «Пионер»

Александр Аликин / Управление Федеральной службы судебных приставов (ФССП) по Петербургу арестовало деньги на счетах ООО «СтройТехсервис» в размере 3,2 млн рублей. Произошло это в исполнение иска группы компаний «Размах», перед которой «СтройТехсервис» имеет задолженность за выполнение работ на стройплощадке МФК «YeS», расположенной по ул. Хошимина, 14.

ГК «Размах» в сентябре 2011 года через Арбитражный суд Санкт-Петербурга и Ленинградской области добились взыскания с ООО «СтройТехсервис», генподрядчика по возведению МФК «YeS» (застройщик – ГК «Пионер»), задолженности за работы по подготовке площадки под строительство, включая разработку котлована.

По словам пресс-секретаря ГК «Размах» Елены Мургиной, «все произведенные работы были заказчиком приняты, но не оплаче-

ны». Судебные приставы Петербурга арестовали 3,2 млн рублей на счетах ООО «СтройТехсервис», поскольку оно не выполнило решение суда.

Как следует из решения суда, работы проводила ООО «Холдинг-ва компания «Ассоциация по сносу зданий» Игоря Тупальского, однако 14 апреля 2011 года компания была переименована в ООО «СпецСтроймонтаж», а 5 мая оно переуступила права требования задолженности ООО «Размах управление 1» (дочерней компании ГК «Размах»), которое и обратилось в суд. Представитель ответчика на суде отсутствовал.

Юрист ГК «Пионер» Юрий Басенко пояснил, что в руководстве ООО «СтройТехсервис» узнали о существовании судебного решения спустя несколько месяцев после его вынесения. «Договор с Ассоциацией по сносу зданий был расторгнут генподрядчиком в одностороннем порядке,

поскольку компания затягивала работы», – заверил он. «Руководство компании ООО «СтройТехсервис» обратилось в прокуратуру с соответствующими заявлениями на предмет наличия мошенничества в действиях руководства ООО «Размах», – сообщила пресс-секретарь ООО «ГК «Пионер» Александра Емельянова. По ее словам, арест денежных средств ООО «СтройТехсервис» на ход строительства МФК не повлиял. По мнению руководства ГК «Размах», ООО «СтройТехсервис» аффилировано с ГК «Пионер». «Договор на выполнение работ согласо-

вывался юридической службой группы компаний «Пионер». Кроме того, вся переписка о ходе исполнения работ велась с господином Курашем, на тот момент заместителем гендиректора группы компаний «Пионер», – сообщила госпожа Мургина.

«ООО «СтройТехсервис» является генеральным подрядчиком ГК «Пионер» по реализации проекта на ул. Хошимина, 14, но и в состав группы компаний не входит», – сказала пресс-секретарь ООО «ГК «Пионер» Александра Емельянова. По словам господина Басенко, ГК «Пионер» является негласным объединением юридических лиц и головной компании не имеет. Как следует из проектной декларации по строительству МФК «YeS», застройщиком является ООО «Центр ипотечных кредитов», 100% которого принадлежит ООО «Пионер-инвест».

справка



МФК «YeS» общей площадью 157 тыс. кв. м состоит из двух жилых корпусов и апартамент-отеля с оздоровительным центром с бассейном, торговыми площадями и паркингом. Планируемый срок сдачи – конец 2013 года.

Новый год, новые проекты, новое имя

Компания Л1, ранее называвшаяся Компания ЛЭК, завершила год на позитивной ноте. В преддверии обещанного компанией IPO проходит ребрендинг, завершается строительство старых проектов, готовятся к выводу на рынок новые. О том, с чем компания входит в новый год, «Строительному Еженедельнику» рассказал руководитель компании Павел Андреев. ➔

и делает погоду на рынке. А рынок сейчас пошел в рост. Это увеличивает и первую группу инвесторов. В итоге не только объемы растут, но и цены.

Покупатель сейчас стал более требовательным. Теперь при покупке квартиры решающим фактором является не только удачная планировка, но и привлекательная архитектура жилого комплекса, насколько он удобен и удовлетворяет запросам современных горожан. Это уже не типовые проекты, каждый застройщик старается внести в проект что-то уникальное, свое, то, чего нет у других. И мы стараемся соответствовать этим запросам. Пример такого уникального комплекса от нашей компании – «Лондон Парк». Это уникальное предложение: клубный дом по ценам эконом-класса. На его территории предусмотрен собственный клуб с бассейном и несколькими спортзалами. Сама огромная территория комплекса с парками, магазинами, школой и детским садиком огорожена и будет находиться под круглосуточной охраной.



Клубный дом «Буржуа» и жилой дом «Гражданский», введенные в эксплуатацию Компанией Л1 в декабре



– Итоги года подвести можете?
– Да, в целом он оказался удачным. Мы прилично, на две трети, сократили долговую нагрузку. Еще весной прошлого года компания урегулировала свои отношения с Абсолют Банком. Полностью погасили два из трех кредитов Сбербанка. Сейчас завершаем возврат третьего, последнего кредита. Летом компания полностью и в срок погасила второй облигационный займ на общую сумму 2,5 млрд рублей.

Активно вводим строящиеся дома. В 2011 году мы, как обещали, ввели в эксплуатацию пять объектов. Летом мы сдали дома на Серебристом бульваре, улице Ленской и улице Ушинского, а в декабре получили разрешение на ввод клубного дома «Буржуа» и жилого дома «Гражданский». Продолжаем возведение других объектов. Готовим к запуску четыре новых проекта.

неактуален. А менять товарный знак при падении продаж было неправильно. Теперь, когда рынок почти восстановился и наши результаты близки к докризисным, мы вернулись к идее IPO и сделали один из запланированных шагов в этом направлении.

Уже сейчас мы показываем очень достойные продажи. Но хочется, конечно, достичь блестящих – как в 2007-2008 годах. Чем лучше продажи, тем быстрее получается строить. Это еще более стимулирует новые покупки. Процесс раскручивает сам себя.

– Вы заявили о намерении выйти на IPO и параллельно с этим начали ребрендинг группы...

– Ребрендинг мы готовили давно – планировали выходить на биржу в 2007-2008 годах. Инвестиционные банкиры, которые занимались подготовкой нашей компании к IPO, посоветовали сменить название: для английского уха оно звучало не очень хорошо. Мы готовили смену названия. Но тут произошел кризис, и выход на биржу стал

– Продажи в этом году выросли?

– Да, причем прилично. Это связано с тем, что в течение года цены повышались практически ежемесячно и выросли по итогам года на 23%. Кроме того, выросла и средняя площадь реализованных квартир. Рост продаж позволяет наращивать строительные объемы. Мы рассчитываем к весне выйти на докризисные показатели.

– Изменился ли покупатель за последний год?

– Есть две группы покупателей. Группа, которая располагает живыми средствами, вкладывает их или в депозиты, или в недвижимость. На сегодня это небольшая группа частных инвесторов. Другая группа – те, кто покупает квартиру, чтобы в ней жить. И эта группа – многочисленная, она

– В этом году ваши объекты положительно оценили не только покупатели, но и профессионалы рынка.

– Да, и это очень приятно. Сразу два наших объекта стали номинантами ежегодной премии в области жилой городской недвижимости Urban Awards 2011. Так, в номинации «Жилой комплекс года бизнес-класса Санкт-Петербург» вошла первая очередь жилого комплекса «Классика». А жилым комплексом года эконом-класса в Москве был назван ЖК «Шоколад» от Первого строительного треста, который является одним из подразделений Компании Л1.

Такие результаты говорят о том, что кризис уходит все дальше и нужно смотреть в будущее с оптимизмом и думать о развитии.

БЭСКИТ®

19 лет
экспертной деятельности

- **Обследование технического состояния зданий и сооружений:**
 - строительные конструкции
 - инженерные сети
 - фундаменты и грунты основания
- **Экспертиза промышленной безопасности в соответствии с требованиями Ростехнадзора**
 - зданий и сооружений, в т.ч. дымовых труб, резервуаров
 - проектной документации
- **Экспертиза проектно-сметной документации и выданных строительных-монтажных работ**
- **Технический надзор за качеством строительно-монтажных работ**
- **Разработка проектно-сметной документации, в т.ч. раздел ИТМ ГО ЧС**

- **Геотехнический мониторинг состояния зданий и сооружений при строительстве (реконструкции):**
 - геодезические измерения вертикальных осадок
 - измерение крена зданий (отклонений от вертикальности)
 - измерение горизонтальных смещений (сдвигов)
- **Испытания строительных материалов неразрушающими методами**
- **Тепловизионное обследование ограждающих конструкций зданий и сооружений**
- **Вибродинамические исследования**
- **Определение длины своей прибором «ИДС-Г»**

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

ДИАМАНТ

ГРУППА КОМПАНИЙ

Приглашает

ИНВЕСТОРОВ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ:

- жилья
- торговых комплексов
- офисных зданий
- объектов социально-бытового назначения

Тел. 325-1125, e-mail: office@diamant-gr.ru

SetiCity ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ «СЭТЛ СИТИ»

DEVELOPMENT

ПРИОБРЕТЁМ

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

ПОД СТРОИТЕЛЬСТВО МНОГOKвартИрного ЖИльЯ

в административных границах Санкт-Петербурга

SetiGroup investor@seticity.ru

т.: 33-55-111 (доб. 3363)

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



ОАО Спецтрест № 27: 35 лет достойного пути

Татьяна Елекова / Одна из лучших субподрядных фирм на строительном рынке Санкт-Петербурга – ОАО Спецтрест № 27 – 1 февраля отмечает свой 35-летний юбилей. Накануне этого знаменательного события мы встретились с генеральным директором предприятия, заслуженным и почетным строителем России Валерием Атрашевским. ➔

– Валерий Васильевич, ОАО Спецтрест № 27 работает на рынке уже 35 лет. За эти годы распался Советский Союз, в стране неоднократно случались кризисы, менялось правительство. Как в этих условиях вашему коллективу удалось выстоять и стать одной из ведущих компаний на рынке?

– Не хочу лукавить, поэтому скажу сразу, что те 35 лет, которые мы прошли, не были широкой, ровной дорогой без ухабов. Трест неоднократно пытались растащить по частям, для того чтобы в конечном счете уничтожить. Но мы прилагаем неимоверные усилия, чтобы сохранить производство и не растерять коллектив. Например, в тяжёлые 90-е годы, когда страна голодала, мы, как большинство предприятий, остались без работы. У нас не было заказов, сотрудникам нечем было платить зарплату. Возникла серьёзная угроза, что коллектив просто распадется. И для того чтобы его сохранить, руководство компании арендовало в совхозе Пригородный Ленобласти поле, где мы и работали всем трестом. Стоимость работ оплачивалась « натурой»: овощами, свиной, курицей. На предприятии оставались только дежурные. Благодаря этому мы избежали увольнений и сохранили компанию.

– Эти люди до сих пор работают в компании?

– Конечно. Сейчас в ОАО Спецтрест № 27 трудятся 200 сотрудников вместе с договорниками. Большинство из них пришли на предприятие 20 и более лет назад. Как говорится, столько не живут, сколько мы работаем.



– А как обстоит дело с молодыми кадрами?

– А вот молодые кадры – для нас большая проблема. Конечно, мы пытаемся вырастить своих специалистов. Но, к сожалению, среди молодых очень велика текучесть кадров. Молодежь сегодня на стройку никакими силами не загонишь. Работа тяжёлая, условия сложные – специфика нашей профессии такова, что работать надо и в холод, и в дождь, и в снег. Так что молодежь уходит в маркетинг – зарплата там примерно такая же, а работа попроще. Ска-

зать, что у нас совсем нет новых кадров, тоже нельзя – некоторые люди работают целыми семьями, сразу три поколения.

– Вы работаете с крупнейшими строительными компаниями. При этом на рынке немало и других компаний, которые могут выполнить аналогичную работу. Почему выбираете именно вас? В чем ваше конкурентное преимущество?

– Думаю, основным козырем является наша надежность. Поскольку компания не сегодня появилась на рынке и мы работаем в строительстве без малого 35 лет, ОАО Спецтрест № 27 может похвалиться квалифицированными кадрами с огромным опытом работы. Причем мы славимся не только хорошими инженерами. Не менее важно и то, что высоким профессионализмом отличается и рабочий состав коллектива. Наши монтажники знают поименно в Ростехнадзоре. Поэтому застройщики обращаются к нам, так как уверены, что работы мы выполняем надежно, качественно и в договорные сроки. Все оборудование для производства электромонтажных и частично лифтомонтажных работ изготавливается трестом. Имеем свой автотранспорт. Именно эти факторы помогают нам быть максимально мобильными.

– Вы занимаетесь выполнением работ на объектах только на территории Петербурга?

– Да, сейчас в сфере нашего внимания остался в основном Петербург и в незначительной степени Ленинградская область. Сейчас в командировки отправлять людей нерентабельно. Командировки – достаточно затратный механизм, а застройщики хотят, чтобы мы работали как можно дешевле.



Сплоченный коллектив – главный актив компании

Однако за 35 лет ОАО Спецтрест № 27 участвовало в строительстве более 5000 объектов не только в Петербурге и Ленинградской области, но и в других городах России и бывших республик СССР. Например, мы работали в Москве, Волгограде, Череповце, Кривом Роге, Твери, Воронеже, Балтийске, Лидае и других городах. В основном это были многоэтажные жилые дома панельной серии 600.11, построенные ДСК-3, КДСК, ДСК-5, ГДСК, а также поликлиники, больницы, магазины, гостиницы, институты. Самые заметные из наших объектов в Петербурге – это здания Центробанка на проспекте Революции, института «Гипротранс», гостиниц «Интурист» и «Советская», больница имени Вавилова, базы Эрмитажа, жилые дома на Жуковского и Итальянской улицах.

– Сколько объектов у ОАО Спецтрест № 27 в работе в настоящий момент?

партнеры

➔ ООО СК «ИПС», ООО «ЛЭК Истейт-Строй», ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ», ООО «Главстрой-СПб», ЗАО «УНИСТО», холдинг «Петротрест», ЗАО «СМУ-2», ЗАО «Фирма «Стройкомплекс», ООО «Электромонтаж СПб», ООО «Сэтлпроф», ЗАО «Петровский строитель», ЗАО «Строительный трест № 20», ООО «Лифтек», ЗАО ИСГ «Норманн», строительная компания «Навис», ЗАО «СУ-12», ЗАО «Пром-монолит» и др.



Работники ОАО Спецтрест № 27 были награждены государственными и ведомственными наградами:

Звание «заслуженный строитель Российской Федерации» присвоено генеральному директору В.В. Атрашевскому, заместителю генерального директора П.А. Иголкину, бригадирам В.П. Смирнову и В.Е. Сорокину.

Орден «За заслуги перед Отечеством» II степени получили ведущий инженер СДО З.С. Острецова и бригадир Е.Е. Бубнов.

Медаль за трудовую доблесть получили бригадир электромонтажников В.П. Смирнов.

Звание «почетный строитель России» присвоено Ю.А. Пшеничному, В.В. Атрашевскому, А.В. Будаеву, В.П. Перову, И.М. Тихомирову, Р.А. Бутыло, В.В. Сидорову, А.И. Бычковскому, В.Е. Сорокину, Ю.Ф. Сердюк, В.Л. Довженко, Г.Н. Барановой, П.А. Кононову, А.М. Митясову, А.А. Швецу, Н.Н. Юнни, С.А. Воронову, В.М. Миллеру, В.И. Чуприну.

В период с 1998 по 2011 годы удостоены государственных и ведомственных наград 246 работников.

цитата 

Основной козырь компании – наша надежность.

Валерий Атрашевский,
генеральный директор ОАО Спецтрест № 27

цифра 

42 объекта

в монтаже и 86 домов на сервисном обслуживании лифтов сегодня у ОАО Спецтрест № 27

– 128 объектов, которые складываются из 42 объектов электромонтажного, лифто-монтажного производств и 86 объектов в Выборгском, Приморском, Калининском районах, пос. Колтуши, где участок № 5 производит сервисное обслуживание более 500 лифтов. Большие объемы делаем с компаниями, реализующими проекты комплексного освоения территорий, – Главстрой-СПб, ГК «УНИСТО Петросталь», с СК «ИПС». Выполняем работы на 4 объектах для федеральной службы безопасности в зданиях, построенных инвестиционно-строительной компанией «Петротрест». Один из них мы сейчас сдаем в эксплуатацию, запуск трех других объектов запланирован на вторую половину 2012 года. Также мы работаем на субподряде с ГК «Строительные ресурсы», компанией «Навис» и Setl City. На сегодня мы заключили контракты на сумму 200 млн рублей.

– Сейчас часто говорят о социальной ответственности бизнеса. Как себя в этом отношении проявляет ОАО Спецтрест № 27?

– По мере возможностей мы занимаемся благотворительностью. Специалисты ОАО Спецтрест № 27 побывали на Святой земле и оказали помощь русской духовной миссии в Иерусалиме по восстановлению Горненского женского монастыря. Кроме того, мы выполнили электромонтажные работы в соборе Святителя Николая Чудотворца в Павловске и православном детском поселении имени Иеросхимника Серафима Вьрицкого в селе Торожковичи Лужского района Ленинградской области, провели замену лифта в Иоанновском старопигиальном женском монастыре на набережной реки Карповки, 45. Ежегодно мы помогаем материально детям погибших военных Приволжского военного округа – отправляем им небольшие суммы денег. Нам хочется всем помочь, но, к сожалению, у нас недостаточно для этого ре-



За 35 лет ОАО Спецтрест № 27 участвовало в строительстве более 5000 объектов не только в Петербурге и Ленинградской области, но и в других городах России и бывших республик СССР

сурсов. Поэтому стараемся больше концентрироваться на том, чтобы сделать светлее жизнь своих собственных сотрудников. У нас есть свой профсоюз, мы предоставляем определенный соцпакет, частично оплачиваем расходы на санаторное лечение и детские путевки, выплачиваем материальную помощь. Уделяем внимание и ежедневным мелочам. Например, пообедать в нашей столовой можно за 30-40 рублей, тогда как в других местах такие бизнес-ланчи сегодня стоят 150-200 рублей. Устраиваем также новогодние праздники для детей и внуков наших сотрудни-

ков, покупаем им подарки. Не забываем и о своих пенсионерах, ветеранах Великой Отечественной войны и блокадниках Ленинграда – делаем все, чтобы они ощущали внимание к себе не на словах, а на деле. Так что, я считаю, что нам есть за что себя уважать.

**196084, Санкт-Петербург,
Московский пр., 106
Тел.: (812) 388-18-79, 388-34-43
Факс: (812) 388-33-02
www.spectrest27.ru
info@spectrest27.ru**

НА ТИРАЖЕ РЕКЛАМЫ



Здание Центробанка на пр. Революции – один из самых заметных объектов компании



ОАО Спецтрест № 27 выполняет электромонтажные работы в «Северной долине»

ПОЗДРАВЛЕНИЯ ОТ ОРГАНИЗАЦИЙ

Уважаемый Валерий Васильевич!

От имени членов «Союзпострой» и от нас лично примите теплые поздравления в связи с 35-летием Вашего треста. Мы ценим то, что трест № 27 стоял у истоков «Союзпострой», а Вы лично являетесь бесценным членом его совета. Трест № 27 широко известен в городе как высокопрофессиональный коллектив, с честью выдержавший испытание временем. Уверены в нашем дальнейшем содружестве и желаем Вам и всему коллективу треста здоровья, благополучия, удачи и дальнейших успехов.

**В.М. Гольман, президент «Союзпострой»
Л.М. Каплан, вице-президент, директор «Союзпострой»**

1 февраля исполняется 35 лет со дня создания ОАО «Спецтрест № 27».

В основе заслуженного авторитета ОАО Спецтрест № 27 в строительном комплексе Санкт-Петербурга и Ленинградской области лежит высокий профессионализм, самоотдача и преданность тресту руководства, инженерно-технических кадров и рабочих. Даже в непростые кризисные времена руководство общества продолжало развивать человеческий капитал на основе социального партнерства и решения социально-экономических вопросов. Территориальная Санкт-Петербурга и Ленинградской области организация профсоюза работников строительства и промышленности строительных материалов Российской Федерации поздравляет сотрудников ОАО Спецтрест № 27 с 35-летием со дня создания! Желаем процветания, стабильности и успеха, а каждому работнику общества – крепкого здоровья, счастья, неиссякаемой созидательной энергии на много-много лет вперед!

Г.И. Пара

О КОМПАНИИ

ОАО Спецтрест № 27 был создан 1 февраля 1977 года на базе старейших строительных управлений: УНР-425, 422, 427, треста «Электромонтаж-55» и УНР-38 «Стройтреста № 20» в составе «Главленинградстрой» по монтажу лифтов и производству электромонтажных работ на строящихся объектах города и области. В 1992 году согласно плану приватизации трест реорганизован в открытое акционерное общество. За годы своей деятельности ОАО Спецтрест № 27 участвовало в строительстве более 5 тыс. объектов в разных районах города Санкт-Петербурга, области и других городах СНГ. Сегодня ОАО Спецтрест № 27, несмотря на рост конкуренции, не утратило своих позиций и даже сохранило лидирующее положение в Санкт-Петербурге. ОАО Спецтрест № 27 является членом Санкт-Петербургского Союза строительных компаний «Союзпострой», Союза строительных объединений и организаций, некоммерческого партнерства «Объединение строителей Санкт-Петербурга».

С 1995 года включен в состав пяти тысяч ведущих российских предприятий с присвоением статуса «Лидер российской экономики». В 1999 году по результатам III Всероссийского конкурса на лучшую строительную организацию ОАО Спецтрест № 27 включено в рейтинг 130 лучших организаций – лидеров строительного комплекса России и награждено дипломом I степени, в 2000 году – I степени, в 2006 году – III степени, в 2007 году – II степени. Сегодня на предприятии трудятся 200 человек.

Предприятие располагает двумя производственными базами – «Красина» и «Парнас». На первой располагаются:

- цех по производству металлоконструкций, коробов, коробок, заготовок для электро- и лифтомонтажного производства;
- участок по деревообработке и изготовлению подрозетников;
- цех по производству трубных узлов для монолитного домостроения;
- складские помещения для хранения готовой продукции, электроплит, электрических аппаратов, расходных материалов.

Вторая база используется для приемки, складирования и хранения лифтового оборудования, имеет подъездную железнодорожную колею от станции «Парнас». Здесь установлен козловой подъемный кран. В последние годы трест расширил сферу своих интересов. Были образованы новые производственные участки:

- устройства наружных сетей и оборудования до 10 кВ;
- слаботочный (прокладка внутренних и наружных линий связи, радио, телевидения, устройство систем охранной сигнализации);
- строительно-отделочных работ на лифтах;
- монтажно-заготовительный (полностью обеспечивает заготовками электромонтажное производство);
- автотранспорта;
- сервисного обслуживания лифтов;
- электроизмерительная лаборатория.

Комитет НОСТРОЙ оценит эффективность инноваций

Ольга Фельдман / В конце 2011 года в НОСТРОЙ под председательством Сергея Родина состоялась заседание Комитета инновационных технологий в строительстве. Члены комитета обсудили план работы комитета на 2012 год. ↗



Члены комитета хотят раз в квартал встречаться с членами смежных комитетов

В ходе заседания с отчетом о недавно прошедшей выставке «Инновационные технологии в строительстве – путь к модернизации России» и общероссийской конференции «Инновационные технологии в строительстве – путь к модернизации России» выступил Сергей Родин. Председатель комитета выразил благодарность членам комитета, принявшим участие в данных мероприятиях. Также он доложил о результатах работы комитета в 2011 году.

Членами комитета также был разработан план работы комитета на 2012 год. Так, в результате обсуждения было принято решение обратиться в аппарат Национального объединения строителей с просьбой предусмотреть возможность выделить гранты на 2012 год для стимулирования инновационных разработок. По инициативе комитета будет направлено вице-президенту НОСТРОЙ Виктору Опекунову письмо с просьбой проводить один раз в квартал в течение всего 2012 года встречи смежных комитетов.

Также решено размещать на сайте НОСТРОЙ в разделе комитета информацию об инновационных проектах и новых разработках. В планах комитета –

подготовить перечень компаний, которые будут публиковать в печатных изданиях статьи об инновациях. Комитет направит обращение в Национальное объединение строителей с предложением о включении в бюджет на 2012 год статьи расходов на Комитет инновационных технологий в строительстве. Решено также ходатайствовать перед аппаратом НОСТРОЙ о проведении в 2012 году мероприятий комитета на территории Московского государственного строительного университета (МГСУ). Членам комитета поручено подготовить и направить председателю свои предложения об основных мероприятиях для включения в план работы комитета на 2012 год. Комитет запланировал обратиться в аппарат Национального объединения строителей с просьбой включить в план работы НОСТРОЙ на 2012 год обсуждение в первом квартале документа «Методические рекомендации по оценке эффективности инновационных проектов в строительстве».



Сергей Родин намерен простимулировать инновационные разработки

НОСТРОЙ перенимает испанский опыт

Ольга Фельдман / Подписано соглашение о сотрудничестве между Технологическим институтом строительства AIDICO (Испания, г. Валенсия) и Национальным объединением строителей. ↗

В декабре прошлого года делегация НОСТРОЙ посетила город Валенсию по приглашению Технологического института строительства AIDICO (Испания). Делегацию национального объединения возглавили директор департамента технического регулирования Сергей Пугачев и главный специалист департамента Руслан Акиев. В рамках поездки состоялись переговоры и деловые встречи с руководством и специалистами AIDICO, а также Технологического института керамики ITC в г. Кастильоне (Испания), являющимся партнером AIDICO. Гости были ознакомлены с лабораторными и исследовательскими базами институтов.

По результатам переговоров подписано соглашение о взаимном сотрудничестве AIDICO и НОСТРОЙ в сфере технического регулирования. Соглашение предусматривает сотрудничество в вопросах разработки и внедрения стандартов в области строительства, содействие взаимному признанию результатов оценки соответствия стандартам Европейского союза и Российской Федерации, привлечения испытательных лабораторий СДОС НОСТРОЙ к выполнению работ по SE-маркировке строительной продукции, проведению совместной добровольной сертификации.

AIDICO создан в 1990 году как исследовательская ассоциация строительных компаний при поддержке региональных властей Валенсии (IMPIVA). Основные сферы деятельности – исследования материалов и разработка технологий безопасности в строительстве. Штатная численность института – 150 человек. Институт является нотифицированным органом по сертификации строительной продукции в соответствии с директивой ЕС 89/106. Он проводит сертификацию строительной продукции, процессов и систем менеджмента.

Институт обладает значительным опытом разработки стандартов и рекомендаций в области строительства, проведения сертификационных работ, испытаний строительных материалов, изделий и их SE-маркировки. Гордостью института являются собственные лаборатории, укомплектованные современным оборудованием и диагностической аппаратурой, позволяющей применять нанотехнологические методы анализа натуральных камней, полимеров, изделий на основе цемента, использовать рентгенодифракционный метод, автоматизированную дефектоскопию, динамомеханический анализ, наноидентификацию, сканирующую электронную микроскопию, порозиметрию и многое другое.

Совет НОСТРОЙ изменил правила аттестации

Ольга Фельдман / Совет НОСТРОЙ внес изменения в положение о Единой системе аттестации руководителей и специалистов строительного комплекса. Согласно внесенным изменениям, в случае неудачной сдачи теста претендент может сразу пройти повторное тестирование.

Из положения о Единой системе аттестации исключено требование о представлении

документов о повышении квалификации, выданных после 1 января 2012 года только по типовым программам, рекомендованным советом Национального объединения строителей. Изменения коснулись также формы заявления на аттестацию. Раздел с фотографией претендента на аттестацию исключен, а вместо почтового адреса претендент на аттестацию должен указывать только регион и населенный пункт.

Решением совета также внесены изменения в Методические рекомендации по формированию типовых учебных программ повышения квалификации в интересах допуска к работам, оказывающим влияние на безопасность объектов капитального строительства. Согласно изменениям, снят запрет на увеличение видов работ, изучаемых в рамках программ БС-05-БС-16, реализуемых в рамках 72 часов.

Эксперт номер один

Ольга Фельдман / Президент Национального объединения строителей Ефим Басин вручил аттестат эксперта НОСТРОЙ за номером 0001 министру регионального развития Виктору Басаргину. Аттестат свидетельствует, что Виктор Федорович Басар-

гин соответствует профессиональным характеристикам эксперта в области саморегулирования в строительстве.

Также аттестаты экспертов по решению совета НОСТРОЙ были вручены членам совета НОСТРОЙ,

координаторам НОСТРОЙ в федеральных округах и председателям комитетов НОСТРОЙ. Аттестат эксперта за номером 0002 председатель ревизионной комиссии НОСТРОЙ Любовь Аристова вручила президенту Национального объединения строителей Ефиму Басину.

интервью

Дмитрий Кунис: «К сегодняшней структуре компании мы пришли эволюционным путем»

Алена Филипова / Компания STEP прошла путь от обычной бригады по ремонту квартир до генподрядной компании полного цикла. Об эволюции собственной компании, ее текущей структуре, формах мотивации сотрудников и новых проектах «Строительному Еженедельнику» рассказал президент, генеральный директор генподрядной компании STEP Дмитрий Кунис.

– Расскажите, с чего начиналась ваша компания.

– Мы вместе с Юрием Иоффе (сейчас – вице-президент, директор по производству генподрядной компании STEP – «Строительный Еженедельник») начинали свой бизнес в первой половине 1990-х годов с ремонта квартир, затем появились первые крупные заказы по отделке и реконструкции офисов, магазинов и др. В какой-то момент стало понятно, что мы достигли потолка в этом деле, встал вопрос о выходе на новые рынки и более серьезные масштабы. Так мы занялись промышленным строительством, первым заказом в этом направлении стало возведение фабрики по производству упаковок в Новгороде для австралийской Amcor Rentsch. Это было в далеком 1999 году. Подряд мы тогда получили совершенно случайно, но именно этот заказ предопределил дальнейшее развитие компании.

– Откуда пришла идея такого названия – STEP?

– Название появилось спонтанно. Мы искали яркое слово, которое звучало бы красиво. Как показала практика, случайно выбранное слово step оказалось весьма удачным, название компании легко запоминается. Кроме того, так сложилось, что сегодня львиную долю наших клиентов составляют иностранные компании, для которых это слово знакомо и не вызывает каких-либо отрицательных эмоций или ассоциаций.

– Как пришла идея продавать услуги по комплексному управлению проектами?

– Это абсолютно естественный, я бы сказал, эволюционный путь развития. Получая опыт и увеличивая объем знаний, мы расширяли границы своей деятельности. Генподряд в строительстве, на мой взгляд, – наиболее широкое поле для применения этих знаний.

В течение последних 5 лет мы занимаемся тем, что формируем генподрядные направления в отраслевых сегментах, которые были бы в состоянии возводить различные узкоспециализированные объекты. Если количество генподрядчиков на рынке, которые могут построить тот же склад, исчисляется десятками – кто-то лучше, кто-то дешевле, кто-то быстрее, – то количество генподрядных организаций, которые смогут возвести, к примеру, кислородный завод, можно пересчитать по пальцам одной руки. Мы стремимся работать в нишах,

где требуются очень специфические знания и конкуренция идет не на демпинг, а на качество услуг и квалификацию.

– Почему была выбрана именно такая структура? Какие основные проблемы организации работы внутри компании она позволяет решить?

– Существуют три глобальных направления для развития бизнеса: инфраструктурное обеспечение (кадры, финансы, IT, снабженческая, юридическая, бухгалтерская, административная инфраструктура и т. д.), продажи и непосредственно производство. Мы пробовали различные методы управления, внедряли новые методы продаж, маркетинговые инструменты, поддерживали разные структуры исполнения контрактов.

Я не сторонник революций, поэтому ко всему, что происходило в нашей компании, мы пришли естественным путем. Попробовали один метод управления, потом другой, третий... Это постоянные эксперименты.

На сегодняшний день система отраслевых генподрядных компаний с управляющими партнерами во главе, которые де-факто являются директорами направлений, имеет все необходимые полномочия, отвечают за привлечение клиентов, продажи и последующую реализацию проектов, для нас наиболее оптимальна.

– В каких случаях переход к партнерской схеме распределения прибыли имеет смысл?

– Это прежде всего необходимо при увеличении объемов работ, когда ты уже не можешь контролировать все, что происходит на объектах. Количество неопределенностей в нашей работе очень высокое, поскольку у нас нет стандартных типовых проектов, каждый из них уникален. Мы продаем услугу, в процессе оказания которой у заказчика могут возникнуть изменения, дополнения и пр. Переговоры с клиентом, наем субподрядчиков – везде есть свои нюансы. Лучше, если каждый проект будет под контролем профессионала, а партнерство в такой схеме – это уже один из способов мотивации сотрудников.

– Каков типичный портрет вашего сотрудника?

– Мы сознательно поддерживаем достаточно молодой состав сотрудников, хотя в компании есть и гур, которые крайне редки на рынке. Их профессионализм объясняется опытом, а он, как известно, накапливается с годами. Мы очень ценим и тех, и других. Персонал – это наш основной актив.

– Как вы пережили кризис? Можно ли говорить о полном восстановлении рынка?

– Кризис мы пережили легко, поскольку у нас были заказы. Но я бы не назвал рынок генподряда суперактивным. По сравнению с 2006-2007 годами сегодня получить заказы очень сложно из-за высокой конкуренции и ограниченного числа новых проектов. Если еще 4-5 лет назад заказчики искали свободных подрядчиков, то сегодня, наоборот, нам все тяжелее отыскать заказчика.

– С каким результатом компания завершила 2011 год?

– Подводить финансовые итоги деятельности компании пока рано, многие проекты еще в работе. Но стоит отметить, что мы вышли из прошлого года с большим задолгом – сейчас у нас заключено контрактов на сумму более 4 млрд рублей. Эти проекты будут реализованы в ближайшие год-полтора.

– О каких объектах идет речь?

– Прежде всего это наш пилотный проект в горнопромышленном направлении – строительство горно-обогатительного комбината на золоторудном месторождении «Белая гора» в Хабаровском крае. Заказчиком выступает компания «Руссдрагмет». Возведение ГОК уже началось, первый золотой слиток здесь планируют отлить осенью этого года. Для нас это очень важный и показательный проект не только в финансовом плане, ведь его стоимость составляет несколько миллиардов рублей, но и в качестве возможности оценить собственные перспективы. Именно от реализации этого проекта будет зависеть дальнейшее развитие всего направления горнопромышленного строительства.

Также мы приступили к строительству нового блока разделения воздуха для совместного предприятия международной компании Air Liquide и ОАО «Северсталь» в Череповце. Объем вложений – около 50 млн EUR. Подписанный договор подряда включает полный объем общестроительных работ, а также монтаж оборудования и технологических трубопроводов. Ввод объекта намечен на август этого года. Радует, что ЗАО «Эр Ликвид Северсталь» стало нашим заказчиком-партнером – это уже второй наш совместный проект.

Наконец, в 2011 году мы запустили два новых направления – гостиничного строительства и строительства предприятий деревообработки. Сейчас активно участвуем в тендерах, уверен, в ближайшее время заявим о новых контрактах в этих сегментах рынка.

– Какова дальнейшая стратегия развития вашей компании?

– Мы будем развиваться по тому же принципу – специализироваться на генподряде и управлении строительством. Это стратегическая линия. Другая позиция, которой мы будем придерживаться, – отраслевая специализация. Через наших управляющих партнеров будем продолжать наращивать свое присутствие в отдельных отраслях – горнодобывающей, деревообрабатывающей и автомобильной промышленности, коммерческом и гостиничном строительстве, реконструкции и отделке.

– Назовите три основных составляющих, которые, на ваш взгляд, необходимы для успешного управления компаний.

– Понимание потребностей заказчика и уважение к клиенту, профессионализм и умение формировать команду.



➔ персонал

Профессионалов снова не хватает

Антонина Асанова / Сегодня поиск специалиста для строительных компаний становится настолько сложным делом, что многие фирмы предпочитают заняться «выращиванием кадров» самостоятельно. ➔

Спрос на специалистов высшего и среднего уровня среди строительных компаний за 2011 год вырос, говорят эксперты. В основном набирать персонал, размораживать бюджеты и резко повышать зарплаты начали крупные компании. В них, по данным AVRIO Group Consulting, доходы сотрудников выросли как минимум на 30-35% по сравнению с 2009-2010 годом, тогда как в среднем по рынку – на 10-11%, говорится в исследовании EMG Professionals.

Специалисты среднего и высшего звена, пользуясь оживлением, тоже повысили планку требований. В результате поиск нужного сотрудника стал затратным и долгим делом. Узкоспециализированные вакансии могут оставаться открытыми до полугода.

«На поиск специалистов среднего звена мы затрачиваем в среднем около 2 месяцев. Высшего – еще больше. Это достаточно много», – говорит Анна Михеева, ведущий менеджер по персоналу компании «Ленстройтрест». Она добавляет, что разница между зарплатой, предлагаемой ее компанией, и желаниями подходящих претендентов в среднем составляет от 10 до 30% месячного оклада.

«Для одного из наших клиентов мы искали начальника ПТО около 4 месяцев, после чего компания отказалась от поиска, решив «вырастить» его самостоятельно», – говорит Алина Бондаревская, старший консультант рекрутинговой компании THN Selection. – Компания предлагала зарплату до 80 тыс. рублей, а подходящие кандидаты рассчитывали на 120 тыс.». ➔

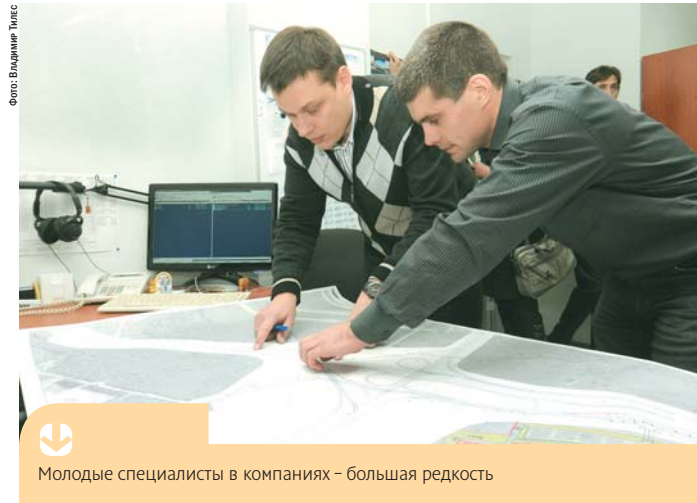


Фото: Владимир Тимас

Молодые специалисты в компаниях – большая редкость

Зарплаты топ-менеджеров

Должность	Средний годовой доход в небольшой компании (тыс. рублей)	Средний годовой доход в крупных компаниях (тыс. рублей)	Максимальный годовой доход (тыс. рублей)
Генеральный директор	2830	4350	8580
Директор по развитию бизнеса	1900	2830	3860
Директор службы заказчика	1380	2070	2880
Директор по строительству	1280	1900	2880
Директор по проектированию	1800	2070	5160
Начальник сметно-договорного отдела	940	1070	1440
Директор по эксплуатации	864	1200	1800

Источник: обзор зарплатных плат в сферах строительства и девелопмента, проведенный EMG Professionals в октябре 2011 года

Данные сайтов по поиску работы это подтверждают. Так, по данным интернет-портала spb.gabota.ru, на одну заявленную вакансию проектировщика приходится всего лишь 0,49 резюме соискателей, на вакансию конструктора – 0,54 резюме, инженера – 0,9 резюме специалистов.

Сложности с поиском кадров среднего и высшего звена существовали и в докризисный период. Однако тогда компании были готовы обеспечивать специалистам высокие доходы, тратить деньги на их поиск и на обучение выпускников.

В кризис ситуация и вовсе улучшилась – после череды увольнений на рынке труда оказалось очень много высокопрофессиональных специалистов. Но уже в 2010 году компании снова начали испытывать потребность в ключевых сотрудниках. В среднем им удалось набрать только 60% специалистов от запланированного числа, говорится в исследовании ГК «Институт тренинга АРБ Про».

С поправкой на то, что специалисты теперь крепко держатся за стабильные места, а готовность компаний к расходам на персонал значительно снизилась.

Однако все-таки строительные организации прибегают к помощи кадровых агентств. Стоимость стороннего поиска обходится в сумму от 10 до 25% от годовой зарплаты кандидата. Но и агентства никакими гарантиями дать не могут. Они, как правило, занимаются переманиванием сотрудников других компаний.

«Закрывание вакансии узкоспециализированного характера или руководителя через открытые источники – дело случая и удачи», – говорит Ксения Родина, директор департамента подбора персонала рекрутингового агентства EMG Professionals. – Такие люди не находятся в свободном поиске работы. Поэтому осуществляется профессиональная работа с текущими занятыми специалистами, их мотивацией и проводятся переговоры с кандидатами о смене работы в пользу другого работодателя».

цифра

до 6 мес.

может длиться срок поиска специалиста

Старт в неудачные годы

Антонина Асанова / Сотрудники рекрутинговых компаний обращают внимание на то, что специалисты, вышедшие на рынок во время кризиса, ценятся меньше, чем профессионалы, начавшие карьеру до 2008 года.

«Специалисты высокой квалификации с опытом работы в серьезных и узконаправленных проектах (например, гидросооружения, объекты большой энергетики и т. д.) и стажем от 10 лет по-прежнему очень востребованы», – говорит Сергей Романчук, генеральный директор рекрутинговой компании «АА Персонал». – Это ведущие, главные архитекторы и проектировщики с опытом решения сложных задач и ведения нескольких проектов, с владением английским языком».

Отсутствие знания английского – одно из основных препятствий для найма среднего и высшего менеджмента. Другое осложнение – это релокация, предполагающая переезд кандидата и в некоторых случаях его семьи, перечисляет Светлана Катаева, управляющий директор рекрутинговой компании AVRIO Group Consulting. Не всегда легко привлечь работающего специалиста на проект в какой-нибудь удаленный населенный пункт.

«Специалистам, которые вышли на рынок в начале 2009 года, мест для роста практически не осталось», – объясняет Алина Бондаревская. – Сейчас наиболее ценятся менеджеры и инженеры, получившие опыт в период расцвета строительной отрасли

– до 2008 года, но их количество ограничено, и, как правило, они не намерены менять работу».

При этом, несмотря на потребность в кадрах, большинство компаний еще не готовы вкладываться в обучение выпускников. Молодые сотрудники с опытом работы до 5 лет не востребованы. Если в финансовом секторе предпочтительный возраст кандидатов на должность руководителей и специалистов не должен превышать 40 лет, то в строительной отрасли на инженерные должности предпочитают принимать сотрудников в возрасте от 28 лет, на руководящие – от 35-40 лет, а более реальный опыт работы. При этом верхняя планка для ин-

женерно-технических работников – 60 лет.

Больше всего от сложившейся ситуации страдают небольшие и маленькие компании. Зачастую они просто не могут позволить себе удовлетворение требований хорошего специалиста.

У крупных компаний больше средств для маневра. Например, в «Ленстройтресте» активно сотрудничают с вузами, в «РосСтройИнвесте» приглашают специалистов на практику не только из Петербурга, но и из других городов, а на позиции среднего звена собеседования проводят со всеми кандидатами, вне зависимости от возраста и образования.

«У некоторых специалистов с опытом от года голова уже очень хорошо соображает,

а образование и вовсе ни о чем не говорит», – считает Валентина Изотова, начальник отдела кадров «РосСтройИнвеста». Работа в крупных компаниях – один из немногих шансов для молодых специалистов войти в профессию. Однако вакансии открываются в случае появления новых проектов или ухода сотрудников, а конкуренция высока. Если такая ситуация будет сохраняться, ры-

нок ожидает кадровый голод. А в этом году, по мнению экспертов, изменений не предвидится.

Спрос на высококлассных специалистов будет расти, вместе с тем будут увеличиваться заработные платы и зарплатные ожидания востребованных кандидатов. Остается подходить к требованиям гибко, только тогда можно будет найти специалиста, советуют эксперты.

мнение



Сергей Романчук, генеральный директор «АА Персонал»:

➔ – Востребованность линейных специалистов с опытом работы до 2 лет и средним уровнем квалификации практически нулевая. Никто не хочет заниматься их обучением даже за небольшие деньги.

персонал

Топ-менеджеров учат в кризис

Антонина Асанова / В 2011 году приоритеты компаний наконец сместились с сокращения затрат на персонал в сторону обучения и удержания сотрудников. Но уже в этом году положительные тенденции могут сойти на нет. Рынок замер в ожидании. **»**

Рост рынка корпоративного обучения и развития последние 2 года составлял около 5% в год, говорит Александра Капустина, генеральный директор тренинговой компании ExiClub. Тогда как до кризиса, по данным компании «Амплуа», он показывал рост на 15% в год. Однако тенденция к увеличению расходов на обучение среди строительных компаний уже появилась.

«Бюджет, выделяемый на обучение, увеличился по сравнению с прошлым годом», – рассказывает Лидия Барминова, начальник отдела персонала SetI. Она добавляет, что ограничений по стоимости мастер-классов и семинаров в компании нет.

Увеличился бюджет и в ЗАО «Росинжиниринг». В прошлом году в компании на курсы, кроме обязательных по повышению квалификации, не отправляли никого. Обучать сотрудников было нецелесообразно, уверены в компании. «В этом году мы подготовили программу обучения. Хотя оно остается точечным. Для руководителей среднего уровня предусмотрены тренинги по командообразованию, высшего уровня – по развитию лидерских качеств», – делится Ольга Рахманова, руководитель направления подбора и адаптации персонала компании.

В 2010 году компании увеличили бюджеты, выделяемые на обучение и развитие персонала, на 12,7% по сравнению с предыдущим годом, говорится в исследовании ГК «Институт Тренинга – АРБ Про». В 2011 году, по оценке Марии Велли, директора по развитию этой компании, рост бюджетов составил уже 28-30% к предыдущему году.

«Однако к тенденции увеличения бюджетов стоит относиться осторожно, – продолжает Мария Велли. – Уже во второй половине года многие компании начали замораживать бюджеты и переносить запланированные тренинги, ожидая второй волны кризиса. Как будет развиваться ситуация дальше, покажет I квартал этого года».

«В кризис компании ориентируются на обучение не рядовых сотрудников, а топ-менеджмента, – констатирует Александра Капустина. – В любых сложных ситуациях выживаемость компании зависит от управленческой команды».



Сейчас, со сжатием рынка, все больше тренинговых компаний разрабатывают индивидуальные программы обучения, используя множество инструментов и сценариев

В 2011 году компании увеличили бюджеты, выделяемые на обучение и развитие персонала, на 28-30% по сравнению с предыдущим годом

В среде топ-менеджмента популярны тренинги по развитию межфункционального взаимодействия, командной работы, фасилитационные сессии, помогающие решать конкретные задачи, и консалтинг.

Для линейных руководителей проходит обучение по всем направлениям, связанным с управлением: целеполагание, планирование, контроль исполнения и т. д. Также развиваются компетенции, связанные с управлением людьми, – мотивирование, обучение на рабочем месте.

«Никакой специфики в обучении менеджеров среднего и высшего уровня в стро-

ительных компаниях нет, – говорит Мария Велли. – В любых отраслях руководители выполняют стандартные функции».

Обучение рядовых сотрудников в ситуации отсутствия финансирования свелось фактически к повышению навыков с помощью внутренних сайтов и штатных тренеров. В случае же выделения средств компании, как правило, пользуются открытыми тренингами и семинарами, в редких случаях заказывая для сотрудников среднего звена специальные программы.

Однако в среде обучения падение спроса произвело и положительный эффект. Если

до кризиса, по исследованию компании «Амплуа», около 75% компаний-заказчиков жаловались на неготовность тренинговых агентств адаптировать программы под их специфику, то сейчас, со сжатием рынка, все больше тренинговых компаний разрабатывают индивидуальные программы обучения, используя все больше инструментов и сценариев.

«Главные тенденции этого рынка – отход от собственно тренинговой формы обучения, – уверена Мария Велли. – В ход идут другие инструменты: бизнес-симуляции, e-learning, деловые игры и т. д. Из них формируются модульные программы, рассчитанные на полгода или год».

Кроме того, и сами строительные компании в целях экономии средств переориентировались на петербургский рынок – перестали отправлять сотрудников за рубеж и стали реже командировать в Москву и другие города.

Будущее рынка корпоративного обучения пока туманно. Делать прогнозы представители тренинговых компаний затрудняются. Однако они уверены, что спрос на обучение останется.

«Рынок труда насыщен, но не качествен, – отмечает Александра Капустина. – Новых высококвалифицированных сотрудников нет. И компании, которые будут обучать персонал, останутся в любом случае».

мнение



Александра Капустина, генеральный директор тренинговой компании ExiClub:

«Компании по-разному реагируют на информацию о том, будет или нет вторая волна кризиса. Одни сокращают расходы на обучение персонала. Как правило, им удается пережить кризис, но после него они становятся неконкурентоспособными. Другие начинают обучать сотрудников дополнительно, понимая, что в кризис можно совершить прорыв».

Обучение для корочек

Антонина Асанова / Рядовым сотрудникам инженерных специальностей, как правило, не требуются тренинги, развивающие коммуникативные качества или противодействующие профессиональному выгоранию, их обучение происходит с помощью семинаров и лекций.

В Петербурге проходит в несколько раз меньше семинаров, чем в Москве. И проводит их не более 10 компаний. Основными из них – это ЦНТИ «Прогресс» и КПО «ПРОСВЕТ». «Строительный рынок постоянно трясет, требования законодательства очень часто ме-

няются, – говорит Ирина Крылова, руководитель направления «Строительство» компании ЦНТИ «Прогресс». – Бывает, что выходит закон, но к нему нет подзаконных актов, либо законодательные акты прямо противоречат друг другу. В средних и небольших компаниях изменения законодательства не всегда отслеживают». Главные изменения этого года – переход к застройщику полной ответственности за происходящее на объекте капитального строительства, приравнение негосударственной градостроительной экспертизы к государственной, введение понятия «технический заказчик» и ве-

дение ответственности владельцев потенциально опасных объектов за возможность ущерба, считает Ирина Крылова. Как правило, семинары для специалистов-инженеров затрагивают нововведения в нормативной базе. Более всего пользуются спросом курсы, посвященные земельным вопросам, вводу объектов в эксплуатацию, организации строительной деятельности, проектированию нетипичных объектов, например кладбищ, а также новым технологиям в конкретных отраслях. Средняя стоимость двухдневного семинара составляет около 15-17 тыс. рублей, 4-5-дневного – около 30 тыс. рублей.

В последнее время получили широкое распространение вебинары – онлайн-обучение в Интернете. Зачастую они проводятся бесплатно, однако если в курсе есть актуальная или узкоспециализированная информация, плата может требоваться.

Еще одна группа курсов повышения квалификации связана с правилами СРО. Каждые 5 лет сотрудники предприятия обязаны проходить повышение квалификации по соответствующему профилю. Это требование появилось в 2008 году. С тех пор у организаций, имеющих лицензию на выдачу сертификатов о повышении квалификации, снижения количества клиентов не было. «Всего в Петербурге 28 аккредитованных Минздравсоцраз-

вития организаций, – рассказывает Владимир Осипов, заместитель директора НОУ «Институт промышленной безопасности, охраны труда и социального партнерства». – Проведением курсов по повышению квалификации занимается около 20 из них. Такую лицензию может получить, в принципе, любое предприятие». «С точки зрения повышения профессионализма такое обучение мало что дает», – считает Ольга Рахманова, руководи-

тель направления подбора и адаптации персонала ЗАО «Росинжиниринг». «Прохождение курсов по повышению квалификации требуется только для корочек, на счет получения каких-то знаний я сомневаюсь», – поддерживает коллегу Лидия Барминова, начальник отдела персонала SetI City. Стоимость курса повышения квалификации для одного сотрудника – от 2,5 до 8 тыс. рублей.

цифра

15-17

тыс. руб. – средняя стоимость двухдневного семинара в Петербурге

➔ сертификация

Добровольная обязанность

Антонина Асанова / Вступление России в ВТО повышает интерес строительных фирм к международной сертификации по стандартам ИСО 9001. Однако пока, как отмечают специалисты, получение свидетельства зачастую сводится к простой формальности. ➔

Стандарту ИСО уже более 20 лет, однако резкое увеличение сертифицированных организаций пришлось на начало 2000-х за счет глобализации рынка и признания стандарта десятками стран. Сегодня сертификат соответствия ИСО уже официально служит подтверждением благонадежности компании на мировом и внутригосударственном рынке.

Однако российские компании не спешат внедрять этот стандарт. «Число организаций, получающих сертификат менеджмента качества ИСО 9001, не превышает 1 тыс., а скорее всего, и 500 организаций в год», — оценивает рынок Владислав Айрапетов, директор по сертификации компании «Российский стандарт». Это очень немного, подчеркивает он.

По данным организации ИСО, среднегодовой прирост количества сертифицированных предприятий в России составляет 41,2%. Это ниже, чем в Узбекистане, хотя выше, чем в Украине и Беларуси.

Стимулов несколько. С одной стороны, требование к наличию сертификата ИСО 9001 выдвигают многие СРО, а также партнеры и поставщики. С другой — выполнение норм ИСО необходимо для участия в государственных тендерах, выхода на внешний рынок и привлечения инвестиций. Приложением к открывающимся возможностям для развития бизнеса является улучшение имиджа компании и повышение качества выпускаемой продукции.

«Во всех развитых странах мира наличие сертификата ИСО является обязательным, — свидетельствует Татьяна Тужилина, ведущий специалист отдела менеджмента качества и экологии ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ». — Кроме того, наличие сертификата ИСО — это повышение доверия со стороны покупателей и инвестиционных компаний».

Однако именно из-за распространенности требований к наличию свидетельства ИСО процедура сертификации зачастую превращается в пустую формальность.



Процедура получения стандарта ИСО может растянуться до полугода и потребовать от нескольких десятков до нескольких миллионов рублей

«Запрашивая сертификат, СРО не определяют качество предоставляемых сертификатов соответствия, — рассказывает Павел Никаноров. — А на рынке существует много продавцов сертификатов, предлагающих их за несколько тысяч рублей, без проведения проверок. И СРО их принимают, убивая смысл самой сертификации».

С другой стороны, некоторые компании просто не готовы ни к ежегодным расходам на проведение сертификации, ни к длительной и сложной процедуре внедрения.

«Саморегулирование — это нагрузка на бизнес, — сетует Алексей Белоусов, вице-президент НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга». — Организации и так платят ежегодные взносы, тратят средства на повышение квалификации специалистов. Для многих это уже значительные суммы».

«Основные сложности в процессе серти-

фикации связаны с тем, что сертификат нужен «вчера», а внедрять систему менеджмента качества нет ни времени, ни сил, а часто и желания нет. Нужна «бумажка», — поддерживает Дмитрий Васильков, генеральный директор органа по сертификации «Регистр систем менеджмента».

В реальности только сам процесс сертификации может длиться более полугода. А внедрение требований стандарта ИСО 9001 — от 3-4 мес. для небольшой компании до 1-2 лет для крупной. Стоимость сертификации зависит от объема проверки, размера компании и авторитетности сертификационной организации. Она может составлять от нескольких десятков тысяч до нескольких миллионов рублей. Тогда как альтернативным способом сертификат можно оформить в течение дня после оплаты за 60-70 тыс. рублей.

Естественно, превращая процесс получения сертификата ИСО 9001 в формальность, компании не извлекают выгоды из внедрения системы качества.

«Если у компании существует своя система менеджмента, которая успешно решает все поставленные задачи, — возможно, ей и не нужна система менеджмента ИСО 9001, — предполагает Анатолий Киримитчиев, начальник Бюро качества менеджмента ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга». — Но если проблемы с управлением существуют, стандарты серии ИСО 9000 помогают сделать первый шаг на пути к совершенствованию менеджмента организации».

О внедрении остальных стандартах ИСО речь и вовсе заходит очень редко.

«Дополнительные требования — стандарты ИСО 14000 и 18000 — в России вообще практически не востребованы, — говорит Владимир Айрапетов. — Их внедряют только крупные градообразующие предприятия».

Российские компании еще не созрели до добровольного введения международных стандартов. А из-за обязательных требований доверие к международной сертификации только падает.

МНЕНИЕ



Дмитрий Васильков,
генеральный директор органа по сертификации «Регистр систем менеджмента»:



— Однозначно, наличие сертификата ИСО будет преимуществом после вступления страны в ВТО. Сейчас найти западную компанию, не имеющую сертификата, практически невозможно. Тем более если это, например, поставщик компонентов для крупных предприятий, работающий на международных рынках. Тогда как у наших компаний редко увидишь его наличие.

Бесконечная сертификация

Антонина Асанова / Компаниям, желающим получить сертификат соответствия ИСО 9001 к вступлению в ВТО, этот процесс лучше начинать заранее. Он достаточно длителен и сложен.

«В Петербурге насчитывается более 10 сертифицирующих компаний, имеющих международную аккредитацию, — говорит Павел Никаноров, замес-

титель директора по развитию компании «Русский регистр». — Также существует ряд органов по сертификации, не имеющих международной аккредитации, но способных оказать услугу по сертификации на приемлемом уровне». Декларируемая цель модели стандарта ИСО 9001 — помогать организациям лучше удовлетворять требования и ожидания клиента. Он осно-

ван на философии постоянного улучшения и идейно близок к другим моделям управления, например бережливому производству. Стандартизации в системе ИСО 9001 подлежат все сферы деятельности: управление документацией, планирование деятельности, процесс производства или оказания услуг, управление поставщиками, анализ деятельности и т. д. Сертификация проводится в несколько этапов. Первый, предварительный, длится, как правило, не больше 1-2 дней и представляет собой ознакомление с организацией, анализ документации. После проведения предварительной проверки у компании есть время от 1 дня до нескольких месяцев, в зависимости от ситуа-

ции, чтобы дополнительно подготовиться к сертификации. Затем приступают ко второму этапу проверки. Если обнаруживаются несоответствия, на их устранение дается до полугода. И только после подтверждения исправления выявленных несоответствий выдается сертификат соответствия длительностью 3 года. Но это еще не все. В течение срока действия сертификата ежегодно проводятся инспекционные проверки, призванные гарантировать, что компания продолжает выполнять требования стандарта. Объем инспекционных проверок и, соответственно, их стоимость обычно составляют около половины объема и стоимости сертификации. Еще через 3 года компания ждет ресертификация. Она

КСТАТИ



Международные стандарты ИСО серии 9000 — самые популярные в мире, об этом свидетельствует Книга рекордов Гиннеса. Во всем мире выдано более 1 млн сертификатов ИСО.

обходится примерно в 80% от стоимости сертификации. Наиболее длительным является процесс внедрения требований стандарта ИСО 9001. На этом этапе компании часто прибегают к услугам консультантов, переобучают своих сотрудников, а также обзаводятся сотрудниками или отделами, отвечающими за качество менеджмента. Подготовка к сертификации предусматривает перестройку уже существующей системы, внесение коррективов в работу, документацию и в целом в философию компании. При этом отказы в сертификации происходят редко. Это

случается с очень небольшими компаниями, которые не в состоянии выполнить все требования, либо с теми, кто хочет получить сертификат, не внедряя системы. Также следует учитывать, что международный стандарт ИСО 9001 и отечественный ГОСТ Р ИСО 9001 — системы разные, напоминает Юрий Пануров, менеджер «ВСК-сертификация». Отечественные сертификаты на внешних рынках не признаются. А чтобы получить международный, всю процедуру сертификации придется проходить еще раз.

цифра

В 50%

от стоимости самой сертификации обходится ежегодная аттестация ИСО 9001

Теория и практика размежевания

Александра Садомцева / Проекты комплексной застройки, которые петербургскими строителями активно реализуются последние несколько лет, подняли проблему, связанную с размежеванием территорий. ➔

Занимаясь точечной застройкой, строительные компании города укладывались в требования регионального законодательства в сфере строительства. Но масштабные проекты строительства жилой недвижимости выходят за рамки, установленные региональным законодательством.

Вопрос о совершенствовании градостроительного законодательства строительное сообщество неоднократно поднимало на уровне руководства Санкт-Петербурга, вовлекая в этот процесс профильные комитеты администрации и общественные организации города. В первую очередь эта инициатива связана с различием норм и требований, представленных в федеральных законах и региональных подзаконных актах.

«Российское законодательство, регулирующее строительную отрасль, имеет существенные пробелы, — комментирует вице-президент НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга» Алексей Белоусов. — В связи с изъятиями законодательства согласование строительных проектов в органах государственной власти может затянуться на длительный период. Это приводит к дополнительным временным и финансовым расходам для строительных компаний при подготовке исходно-разрешительной документации».

В очередной раз этот вопрос возник, когда строительные компании включились в развитие проектов комплексной застройки. Сегодня это направление особенно актуально для Северной столицы, где на не освоенных ранее территориях возводятся новые жилые микрорайоны. Власти города и строительное сообщество сошлись во мнении, что проекты комплексной застройки являются правильным путем развития Санкт-Петербурга, позволяющим создавать качественно новую жилую среду.

Камень преткновения

На практике преградой для сокращения сроков реализации проектов, финансовых затрат и оптимизации строительства масштабных жилых комплексов стало в том числе требование осуществлять размежевание территорий. В настоящее время строительные компании, получившие разрешение на строительство, не могут на одном участке построить несколько многоквартирных домов, представляющих собой единый комплекс недвижимого имущества. В соответствии с требованиями, представленными в приказе Комитета по земельным ресурсам и землеустройству Администрации Санкт-Петербурга от 25.11.2008 №300 «О подготовке заключений на проект межевания территорий», необходимо пройти процедуру разделения существующего земельного участка на отдельные участки для каждого из корпусов многоквартирного дома и гаража. «Сегодня строительные компании скованы в действиях. Они вынуждены еще на стадии проектирования жилого комплекса следовать принципу «один объект — один земельный участок», — поясняет Алексей Белоусов. — Это не позволяет расширить спектр архитектурных решений, внести разнообразие в планировку жилых кварталов, уйти от объемно-пространственных решений в виде многосекционных протяженных зданий, которые достались нам в наследство от советских времен».



Сегодня строительные компании скованы в действиях. Они вынуждены еще на стадии проектирования жилого комплекса следовать принципу «один объект — один земельный участок»

Здесь был бы город-сад

Кроме того, строительное сообщество обращает внимание, что размежевание территории усложняет выполнение норм Региональных нормативов градостроительного проектирования. Если при рассмотрении большого участка, строители, суммировав требования по озеленению, могут выделить территорию, по площади соответствующую парку или скверу, то в нынешней ситуации жители нового микрорайона получат придомовое озеленение в виде нескольких деревьев и клумб.

Также остается нерешенным вопрос с парковочными местами. В связи с тем, что строительство наземной парковки требует размежевания территорий, сегодня строители могут планировать только встроенный подземный гараж. Учитывая рост количества автомобилей, используемых петербургскими семьями, в новых жилых комплексах необходимо создавать отдельно стоящие гаражи и парковки.

«Строительство жилой недвижимости полностью отражает то, как меняется жизнь горожан. Дома, возведенные в дореволюционное или советское время, могут быть крепкими и простоят еще многие годы, но они уже не соответствуют требованиям комфорта, которые предъявляет современный житель мегаполиса, — считает Алексей Белоусов. — Сегодня понятие комфорта намного шире, чем буквально десять

лет назад. Покупателю строящейся недвижимости недостаточно наличия в доме лифта и центрального отопления, необходимы дополнительные опции: парки, детские сады, парковки, магазины и пр. Наш ритм жизни ускорился, поэтому у современного человека все должно быть под рукой. Строители это понимают и стремятся создать максимально комфортные условия проживания в своих домах». Эксперты подчеркивают, что законодательство в сфере строительства, сохраняя свои фундаментальные принципы, должно меняться одновременно с развитием строительной отрасли, чтобы способствовать модернизации и повышению эффективности строительства.

В рамках вопроса необходимости размежевания территорий Некоммерческое партнерство выступило инициатором обращения в различные органы государственной власти на региональном и федеральном уровне с целью урегулирования разночтений в законодательстве в части оформления градостроительной документации на земельные участки под жилые строения.

«В этой связи требования о размещении на одном земельном участке только одного объекта недвижимости — многоквартирного дома или гаража — считаем необоснованным с точки зрения федерального законодательства», — подчеркнули в министерстве.

Чья правда?

С целью разъяснения возможности размещения нескольких отдельно стоящих домов и вспомогательных объектов НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга» обратилось с официальным запросом в Министерство регионального развития РФ. В ответном письме Минрегион России информировал, что действующим законодательством не установлены ограничения по количеству размещаемых нескольких отдельно стоящих объектов в границах одного формируемого земельного участка, планируемого для предоставления физическим и юридическим лицам для строительства. «В этой связи требования о размещении на одном земельном участке только одного объекта недвижимости — многоквартирного дома или гаража — считаем необоснованным с точки зрения федерального законодательства», — подчеркнули в министерстве.

Таким образом, складывается ситуация, когда в теории размежевания не требуется, но на практике строители обязаны выделять отдельный участок под каждый объект. «К сожалению, в Санкт-Петербурге при согласовании документации по планировке территории застройщик систематически сталкивается с подобными требованиями», — отмечает Алексей Белоусов. По мнению эксперта, законодательство в сфере строительства необходимо приводить к единому знаменателю в ближайшие сроки, для того чтобы строительная отрасль продолжила свое стабильное развитие.

Буква закона

В Санкт-Петербурге подготовка документации по планировке территории осуществляется на основании Правил землепользования и застройки, утвержденных Законом Санкт-Петербурга №29-10 от

НОВОСТИ

Фонд имущества Петербурга осенью 2012 года выставит на торги 20 земельных участков площадью около 25 га, расположенных в промзоне «Пушкинская», сообщил Андрей Коротков, директор ГУ «Городское агентство по промышленным инвестициям» (ГАПИ), которое руководит промзоной. КГА 26 декабря 2011 года продлил ГАПИ до 15 июля 2012 года срок разработки проекта планировки восточной части промзоны (около 100 га), где расположены участки, которые будут вынесены на торги.

«Когда мы сделаем проект планировки, будем решать имущественные проблемы, связанные с расторжением договоров аренды, после чего участки будут выставлены на торги», – сказал господин Коротков.

По его мнению, участки могут заинтересовать представителей отраслей автомобилестроения, производителей электронно-оптического оборудования, пищевых продуктов.

«Участки будут без специальной инженерной подготовки. Такую подготовку имеет только западная часть промзоны, где расположены фармацевтические компании, а также другие наши промзоны – «Ржевка» и «Рыбцкое», – уточнил Андрей Коротков.

В восточной части промзоны «Пушкинская», рядом с участками, которые будут выставляться на торги, расположено производство ООО «Дарья» (одноименные пельмени), домостроительный комбинат ООО «ДСК «Славянский». Вскоре там будет размещен рыбоперерабатывающий комбинат ОАО «Рок-1», узел учета ОАО «Ленэнерго».

ООО «Дом мод плюс Девелопмент» не может начать реконструкцию жилого дома у станции метро «Нарвская» из-за того, что участок здания попадает в санитарно-защитную зону (СЗЗ) расположенного рядом завода железобетонных конструкций и деталей (ЖБКИД).

«Дом мод плюс Девелопмент» купил в собственность аварийный дом № 27 по улице Ивана Черных площадью 4 тыс. кв. м с целью реконструкции и дальнейшей перепродажи. Дом уже расселен, но пока проект стоит.

«Наш дом и несколько других жилых домов попадают в зону СЗЗ завода ЖБКИД. По закону зона не может накрывать существующие дома, поэтому она должна быть сокращена. Мы решаем эту проблему через прокуратуру», – сообщили в «Доме мод».

Завод ЖБКИД принадлежит ОАО «Метрострой» и расположен через дорогу от жилого дома (ул. Ивана Черных, 16). «Про «Дом мод плюс Девелопмент» первый раз слышим. Санитарную зону мы сокращали, но не для этой компании, а для «Главстрой». Зона была согласована с Роспотребнадзором», – сообщили на заводе.

По словам руководителя проекта ООО «Главстрой-СПб» Игоря Боркина, его компания помогала заводу сокращать СЗЗ, чтобы привести в соответствие с нормами экологического законодательства участок 1 на ул. Шапкина, где находится первая очередь строительства МФК (проект «Главстрой») по реконструкции квартала Шапкина-Розенштейна).

ООО «Дом мод плюс Девелопмент» известно тем, что возвело пристройку площадью 1,1 тыс. кв. м к «Дому мод», в которой сейчас находятся несколько кафе. У компании в Петербурге еще 10 инвестиционно-девелоперских проектов.

Товарищей сплотят инвестиции

Светлана Семенович / С 1 января 2012 года вступил в силу Федеральный закон № 335-ФЗ «Об инвестиционном товариществе», целями которого является создание правовых условий для привлечения инвестиций в российскую экономику и реализация инвестиционных проектов на основании договора инвестиционного товарищества.

Фото: Владимир Тилес



Участники рынка говорят, что на жилищное строительство новый закон вряд ли окажет серьезное влияние. Но станет дополнительным инструментом привлечения в Россию иностранных инвестиций

В рамках такого договора двое или несколько лиц (до 50 человек) обязуются соединить свои вклады и вести совместную инвестиционную деятельность для извлечения прибыли. В законе закреплены права и обязанности инвестиционных товарищей, установлено, как вносятся вклады, определяются доли в общем имуществе, ведутся общие дела. Товарищам запрещается размещать рекламу совместной инвестиционной деятельности, осуществляемой по договору, привлекать к ней новых лиц посредством публичной оферты.

Однако несмотря на все плюсы вступившего в силу закона, рынок недвижимости как таковой он не затронет. «Вопрос применения инвестиционного товарищества для участия в строительстве недвижимости пока не выглядит прозрачным по причине строго ограниченного перечня возможных вариантов инвестиций, так как совместная инвестиционная деятельность (связанность по приобретению и (или) отчуждению не обращавшихся на организованном рынке акций (долей), облигаций хозяйственных обществ, товариществ, финансовых инструментов

срочных сделок, а также долей в складочном капитале хозяйственных партнерств) строго ограничена в сравнении с ФЗ № 39 «Об инвестиционной деятельности». Фигура застройщика (владельца земли, юридического лица, которое имеет разрешение на строительство) как потенциального товарища, заключившего договор инвестиционного товарищества, вероятно, но пока недостаточна прозрачна. Напрямую это нововведение не затрагивает отрасль строительства и инвестирования в строительство», – комментирует Анастасия Солдатова, юрист-консульт компании «НДВ СПб».

Всеволод Глазунов, директор по маркетингу ЗАО «РосСтройИнвест», считает, что такие схемы практически не встречаются на петербургском рынке, поэтому влияния на рынок недвижимости новый закон не окажет. «Данный закон окажет положительное влияние на инновационную сферу вообще, поспособствует привлечению зарубежных инвестиций, придаст ускорение развитию стартапов, но никак не проектам в жилищном строительстве», – уверен эксперт.

МНЕНИЕ



Ирина Мошнякова, руководитель отдела недвижимости и инвестиций ООО «Институт проблем предпринимательства»:

Принятие Федерального закона № 335-ФЗ от 28.11.2011 «Об инвестиционном товариществе» было направлено на создание в России правовых условий для осуществления коллективной инвестиционной деятельности в сфере инновационных бизнес-проектов. В настоящий момент нельзя однозначно сказать, насколько данная форма привлечения инвестиций при реализации строительных проектов будет интересна как застройщикам, так и инвесторам, это покажет практика.

Данный закон регулирует инвестиционную деятельность по приобретению и отчуждению не обращающихся на организованном рынке акций, облигаций хозяйственных обществ. Таким образом, деятельность, которую может вести инвестиционное товарищество, строго ограничена этими видами инвестиций. Проще говоря, данный закон регулирует правоотношения товарищей, которые, объединившись своими вкладами, инвестируют денежные средства в развитие новых, растущих предприятий и фирм (стартапов) путем выкупа их акций, облигаций, долей в капитале и пр.

Новый инструмент для рынка

Светлана Семенович / По мнению экспертов, до принятия закона «Об инвестиционном товариществе» в России отсутствовали эффективные и работоспособные формы коллективного инвестирования, осуществления венчурных (особо рискованных) бизнес-проектов.

Существовавшие конструкции не отвечали современным реалиям и имели определенные недостатки, мешающие их более частому применению в реальной жизни. Как отметили специалисты, принятый закон позволит увеличить инвестиционный поток в инновационные области, создав благоприятную почву для дальнейшей работы и сведя к минимуму возможные риски. При этом в рамках но-

вого закона так называемые инвестиционные товарищи смогут договориться о наиболее удобных для себя правилах ведения бизнеса, что даст возможность максимально адаптировать возникающие правоотношения под конкретную ситуацию.

По словам Виталия Виноградова, директора по маркетингу и продажам ГК «Лидер Групп», закон станет хорошей основой для создания благоприятных условий по привлечению инвестиций в российскую экономику, гарантией поддержки многих start up-проектов в сфере недвижимости. Инвестиции в недвижимость сегодня являются очень прибыльным бизнесом.

Людмила Соколовская, юрист корпоративной и арбитражной прак-

тики компании «Качкин и партнеры», поделилась своим мнением по поводу нововведений. «Вводящая законом конструкция инвестиционного товарищества является способом организации коллективных инвестиций без образования юридического лица. Как и при простом товариществе, участие в совместной деятельности опосредуется внесением вклада в общее дело. Однако инвестиционное товарищество предусматривает наличие как инвесторов-товарищей, вкладом которых могут быть только денежные средства, так и управляющих товарищей, доля которых может быть выражена в профессиональных знаниях и навыках», – объяснила госпожа Соколовская. Среди недостатков закона юрист отметила возмож-

ность неоднозначного толкования последствий ненадлежащих действий управляющего товарища, спорные положения, регулирующие порядок принятия решений в товариществе, а также возможные преимущества кредиторов, являющихся общими для всех товарищей, перед кредиторами отдельного товарища.

«Совет по кодификации при Президенте РФ трижды давал критическое заключение по результатам экспертизы законопроекта, фактически не рекомендуя его к принятию. Часть имеющихся претензий была принята во внимание, но при этом остались и нерешенные вопросы», – добавляет руководитель корпоративной и арбитражной практики «Качкин и партнеры» Кирилл Саськов.

Элитный загород теряет долю

Роман Русаков / За последние 5 лет доля премиального сегмента в общем объеме сделок на рынке загородного жилья сократилась в 10 раз. При этом объем предложения элитной загородной недвижимости вырос в несколько раз. Так, если в 2007 году на рынке присутствовало лишь 2-3 элитных жилых поселка, то в 2011 году к классу элит относилось 16 коттеджных поселков.

Участники рынка говорят, что в целом по Ленинградской области не более 10% загородных поселков могут быть отнесены к премиум-классу. В Knight Frank St. Petersburg считают, что к премиальному сегменту можно отнести вообще лишь 16 поселков в Петербурге и Ленобласти.

Совладелец девелоперской компании «Вереск» Олег Юрко отмечает, что коттеджный поселок можно отнести к элитному при соблюдении таких требований, как престижное местоположение (Курортный район, Зеленогорск, Приозерское направление), хорошая транспортная доступность и наличие развитой инфраструктуры (детские сады, фитнес-центр, заведения общепита).

«Цены на такие дома начинаются от уровня 120-150 тыс. рублей за 1 кв. м. При этом минимальная площадь таких коттеджей составляет 200-220 кв. м», – считает он.

По словам господина Юрко, основной тенденцией 2011 года стало снижение покупательского спроса на элитные дома. «Конечно, часть аудитории, которые покупают коттеджи класса элит, сохранилась. Но многие потенциальные покупатели таких домов стали придирчивее относиться к вопросу цены. Пожалуй, в этом сегменте сейчас самая острая конкуренция на рынке загородного жилья. И девелоперы на это уже реагируют, смещая акцент с элитных домов в сторону среднеценового сегмента. Думаю, что эта тенденция продолжится и в 2012 году», – предполагает девелопер.

Тамара Попова, менеджер проектов отдела стратегического консалтинга Knight Frank St. Petersburg, констатирует, что за последние годы уровень запроса клиентов качественно изменился. «Это связано как с кризисом, изменившим подход к приобретению дорогого загородного дома, так и с изменением уровня предложения от де-



Стоимость подобного элитного дома составляет более 49 млн рублей

Коттеджный поселок можно отнести к элитному при соблюдении таких требований, как престижное местоположение, хорошая транспортная доступность и наличие развитой инфраструктуры

велоперов. Если в 2006 году, к примеру, на всем рынке насчитывалось 2-3 коттеджных поселка в элитном сегменте, то спустя 5 лет их 16, и качество выросло. Отсюда и возросшие требования: клиент хочет, чтобы дом и земельный участок имел большой метраж, располагался в экологи-

чески чистом месте, имел хороший вид из окон, надежно охранялся, социальное окружение было однородным, а юридический статус земли – безупречным», – перечисляет госпожа Попова.

«Выборгское направление (Курортный и Выборгский районы) имеет давно

сложившийся имидж и особенно популярен. Но и в этом направлении объекты, расположенные дальше 70 км от города, клиенты премиум-сегмента рассматривают редко. В таком удалении для дачного проживания прямым конкурентом выступает Финляндия. Для покупателей, желающих жить за городом и в дачном режиме, и постоянно, объект не может располагаться дальше Рошино. Репино и Комарово по-прежнему остаются на пике популярности. Всеволожский район также актуален благодаря отличной транспортной доступности», – говорит госпожа Попова.

МНЕНИЕ



Дмитрий Золин, управляющий партнер компании LCMC:

– Рынок загородной недвижимости еще не пришел в себя после кризиса, и в связи с этим спрос на коттеджи еще не вырос. Кроме того, из заявленных проектов в стадии реализации находится меньше трети. К тому же загородный элитный сегмент достаточно сложно продавать на «бумажном» этапе: у покупателей присутствует недоверие к нереализованным проектам. А для самостоятельного осуществления проекта девелоперу необходимы большие средства, которых, как правило, нет. Вдобавок ко всему банки неохотно кредитуют земельные участки.

Негибкий премиальный класс

Роман Русаков / Загородная «элитка» сегодня остается одним из самых негибких сегментов рынка недвижимости – динамика спроса и предложения здесь проявляется в значительно меньшей степени, нежели в более «активных» городских сегментах или в недорогих таунхаусах.

«Так, загородный элитный рынок еще не до конца оправился от последствий кризиса: люди с осторожностью вкладывают деньги в такие объекты, опасаясь их будущей неликвидности», – говорит Елена Валуева, директор по

маркетингу Mirland Development. Общепризнанным фактом является высокая сезонная зависимость темпов продаж на загородном рынке – традиционно весенне-летний период характеризуется всплеском покупательской активности. Это обусловлено как природно-климатическими условиями Северо-Запада, так и менталитетом граждан, воспринимающих загородный дом главным образом в качестве летней дачи. В период кризиса и значительного снижения активности на загородном рынке сезонные всплески и падения не были так заметны, в частности

2009 год прошел для загородных застройщиков очень ровно – покупательская активность в сегменте коттеджных поселков составляла 6-7% в квартал. С рыночной точки зрения, наличие высокой конкуренции неизбежно порождает ценовое противостояние, однако высокая стоимость земли и инженерной подготовки территорий вынуждает девелоперов вести маркетинговые войны за покупателя, в том числе в другой плоскости. В более дорогих сегментах на первый план выходят грамотная концепция и форматность проекта, оптимальное соотношение жилой

и сервисной инфраструктуры, этапность реализации, хорошее продвижение и надежная финансовая поддержка, в первую очередь направленная на стимулирование продаж. Эксперты отмечают, что многие девелоперы практически не стремятся привлечь покупателей в зимний период. Остальные предлагают скидки, спецпредложения: «Готовый дом за столько-то миллионов! Только до конца января/февраля!». И сделки совершаются, но тем не менее объемы их все равно наполовину меньше летних. «Наши консалтинговые работы показывают, что двигаться по цене сильно вниз девелоперам просто некуда – тем девелоперам, которые действительно хотят что-то построить, создать среду, а не просто продать участки без инженерной начинки. С другой стороны, повышать цены сейчас не-

Распределение сделок на рынке загородного жилья по ценовым сегментам

	Класс А	Класс В	Класс С
2007	10%	21%	69%
2008	8%	31%	61%
2009	10%	27%	63%
2010	5%	15%	80%
2011	1%	13%	86%

Источник: Knight Frank St. Petersburg, 2011

возможно из-за общего депрессивного состояния рынка и ориентированности большинства покупателей на сверхдешевое предложение», – рассказывает Тамара Попова, менеджер проектов отдела стратегического консалтинга Knight Frank St. Petersburg. По мнению Елены Валуевой, в наступившем году возможен некоторый рост спроса и, соответственно, цен на загородные элитные проекты весной 2012 года, после президентских выборов, – сыграет свою роль отложенный спрос. «В случае нормального макроэкономического фона данная тенденция может распростра-

ниться на протяжении всего 2012 года», – считает она. Алексей Еремин, и.о. директора филиала «Желдорипотека» в Петербурге, также оптимистичен: «В 2012 году можно прогнозировать стабилизацию цен и незначительное увеличение спроса на загородные объекты класса элит и премиум в высокой степени готовности по сравнению с 2011 годом. Однако возвращения к докризисному уровню ожидать не следует. В общем объеме продаж по-прежнему основную долю будут занимать земельные участки без подяра и объекты в коттеджных поселках эконом-класса».

Динамика цен по классам, USD/кв. м дома с участком

	III кв. 2007	III кв. 2008	III кв. 2009	III кв. 2010	III кв. 2011
A	2 886	4 654	4 238	4 276	4 505
B	2 257	3 101	2 518	2 198	2 465
C	1 675	1 989	1 604	1 507	1 556

Источник: Knight Frank St. Petersburg, 2011

Впереди большая торговля

Роман Русаков / В 2011 году прирост общей площади в сегменте торговых и торгово-развлекательных центров в Петербурге составил более 200 кв. м. Это ненамного больше, чем было введено годом ранее. Зато в этом году в Петербурге может быть введено в 1,5-2 раза больше площадей. ↗

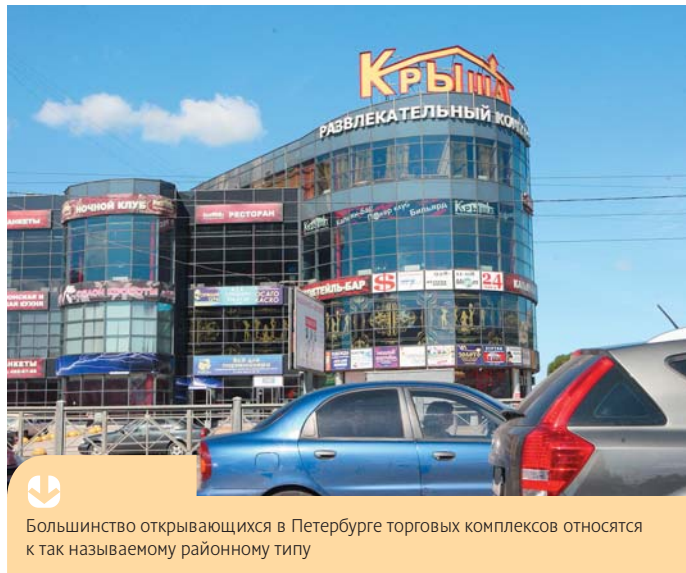
По данным NAI Besar, в 2012 году было введено 247,55 тыс. кв. м. Иные данные у других аналитиков. Так, Colliers International считает, что в городе было построено 200 тыс. кв. м торговых помещений. Таких же данных придерживаются в ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate.

Торговые центры в основном открывались в спальных районах Петербурга: Московском, Приморском, Калининском и Выборгском. Большинство введенных торговых центров относятся к районному типу. Девелоперы существующих торговых центров занимались их реконструкцией («Академ-Парк») и увеличением торговых площадей («Заневский каскад», «Гарден-сити»).

Наибольшая доля качественных торговых площадей приходится на торгово-развлекательные комплексы (60%), равные доли занимают мебельные (7%) и DIY-гипермаркеты (7%), в торговых комплексах и продовольственных гипермаркетах сосредоточено порядка 11-15% совокупного предложения качественных торговых площадей.

Рост покупательской активности позволил возобновить программы развития: на период 2012-2014 годов расширение планируют операторы всех без исключения товарных групп. Это вызвало существенное повышение спроса на площади в торговых комплексах, а также увеличило размер запрашиваемых площадей. Средний уровень заполняемости торговых центров составляет 94-95%, вакантными остаются только неликвидные помещения в комплексах с неудачной концепцией и местоположением. Все качественные объекты, планируемые к открытию в 2011-м – первой половине 2012 года, уже имеют уровень заполняемости 75-95%. В современных ТРК с грамотной концепцией невостребованными на момент открытия остаются лишь помещения, расположенные в наиболее неудобных местах. Но и они быстро находят арендаторов после запуска комплекса.

Николай Казанский, генеральный директор компании Colliers International Санкт-Петербург, говорит: «В настоящее время 54% (по GLA) рынка принадлежит сетевым девелоперам, имеющим два и более объектов в Санкт-Петербурге. Это могут быть как отдельные объекты, например КЦ «Питер» (ТРЦ «Питер», ТРЦ «Сенная»), так и несколько разноформатных объектов, расположенных рядом: ОАО «Соломон» (ТРК «Гранд Каньон», мебельный центр, детский центр «Дивный город»). Наибольшая доля, в том числе и по количеству действующих объектов, принадлежит компании «Адамант» (суммарная



Большинство открывающихся в Петербурге торговых комплексов относятся к так называемому районному типу

GLA – 467 тыс. кв. м), далее следуют IKEA – 12% (GLA – 224 тыс. кв. м), Fort Group – 9% (GLA – 176 тыс. кв. м, без учета третьей очереди ТРЦ «Сити молл»). До 2015 года больше половины объектов по-прежнему будет принадлежать сетевым девелоперам. Хотя лидерство по-прежнему сохранится за «Адамантом» (24%), второе место на рынке прочно займет компания Fort Group. Ее доля существенно увеличится и составит 11%. Выйдет на рынок новый игрок SRV Group («Жемчужная плаза» и Septem City). Наибольший интерес к новым площадям проявляют операторы одежды, заведения общепита среднего и массового ценовых сегментов, кинотеатры, магазины бытовой техники и электроники, продуктовый ритейл. Большинство операторов разморозили свои программы развития и активно входят в новые качественные проекты. Активно идет освоение Северо-Западного региона, ритейлеры готовы выходить в города с численностью населения менее 500 тыс. жителей».

По данным NAI Besar, в 2012 году запланировано к вводу порядка 470 тыс. кв. м. Большинство объектов находятся в активной стадии строительства.

В ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate подсчитали, что в 2012 году заявлено открытие около 300 тыс. кв. м арендодательных площадей в торговых центрах. «В случае реализации всех заявленных

проектов арендодательная площадь торговых центров Петербурга увеличится на 11,7% и составит 2806 тыс. кв. м, или около 600 кв. м на 1000 жителей города. Рынок торговых центров увеличится преимущественно за счет ввода суперрегионального торгового центра «Питерленд», региональных торговых центров «РИО» и «Лондон молл» (реконструируемый торговый центр «Феличита» на ул. Коллонтай)», – говорят в Astera.

В течение 2011 года арендные ставки на торговые помещения как в торговых центрах, так и в формате встроенных помещений плавно повысились относительно IV квартала 2010 года на 7-10%. Столь плавный рост ставок связан с четко согласованными размерами бюджетов клиентов, их знанием размера арендных ставок на рынке коммерческой недвижимости, а также согласием собственника получать невысокую аренду по долгосрочным контрактам со стабильным арендатором, представляющим известный бренд.

Более резкое повышение арендных ставок – до 15-20% – коснулось только отдельных торговых коридоров у станций метро города («Московская», Ленинский пр., «Технологический институт», пр. Просвещения, весь Невский пр.) по причине превышения спроса над предложением на недвижимость именно в этих районах у крупных сетевых операторов.

МНЕНИЕ



Николай Казанский,
генеральный директор компании Colliers International:

↗ – Рынок торговых площадей преодолел последствия кризиса быстрее, чем складской или офисный секторы. Стартуют новые девелоперские проекты, а старые размораживаются. Мы видим, как ритейл не просто возрождается, а я бы даже сказал, переживает некоторый бум в этом году. Темпы ввода торговых комплексов соответствуют показателям 2003-2005 годов, когда рынок активно развивался.

МНЕНИЕ



Ольга Аткачис, руководитель отдела торговых помещений (сектор собственности) ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate:

↗ – В Санкт-Петербурге складывается уникальная ситуация, когда, с одной стороны, город занимает первые строчки по обеспеченности населения торговыми площадями в России, с другой стороны, ритейлеры ощущают острую нехватку ликвидных торговых площадей самого разного формата (от небольших помещений до 100 кв. м до крупных 1500-3000 кв. м). Ритейлеры расширяют географию своего присутствия, активно осваивая спальные районы, а девелоперы, стремясь удовлетворить существующий спрос на качественные торговые площади и в то же время минимизировать свои риски, начинают разрабатывать и реализовывать комплексные концепции встроенных помещений в новых жилых комплексах, а также строить гипермаркеты под конкретные заказчиков (big box retail).

Торговые комплексы, ввод которых запланирован на 2012 год

Наименование	Адрес	Общая пл., кв. м	Девелопер проекта
ТК «Аура»	Лактинский пр., 85	14 300	«Эталон ЛенСпецСМУ»
ТК «Меркури» (реконструкция «ДЛТ»)	Б. Конюшенная ул., 21/23	15 300	ГК «Меркурий»
ТРК «Сити молл», 3-я очередь	Коломяжский пр., 17	47 000	УК «Форт»
Хасанский рынок	Хасанская ул./пр. Наставников	8000	УИМП
ТРК «РИО»	ул. Салова/Белградская/Фучика	63 000	ГК «Ташир»
ТРК «Международный»	ул. Белы Куна/Бухарестская	46 600	«Адамант»
Континент на «Бухарестской»	ул. Бухарестская/Салова	74 700	«Адамант»
МФК «Преображенский»	Литейный пр., 26	10 000*	МФК «Преображенский»
ТРК «Питерленд»	Приморский пр., 72	180 000	«Стремберг»

* Для МФК указана общая площадь торговой части.
Источник: NAI Besar

справка



Выход на рынок площадей в период 2000-2013 годов происходит крайне неравномерно. Максимальное количество площадей, введенных в течение года, приходится на 2006 год. Именно в 2006 году на рынок выходят крупнейшие торговые объекты: «Мега Дыбенко» (GLA – 120 тыс. кв. м), «Мега Парнас» (GLA – 104 тыс. кв. м), «Гранд Каньон» (GLA – 60 тыс. кв. м), а также «Континент», «Июнь», «Родео Драйв», Garden City и т. д. Все эти проекты начали реализовываться в 2003-2004 годах, когда экономика стабилизировалась после кризиса 1998 года.

В среднем начиная с 2004 года ежегодный ввод площадей находится в диапазоне 400-500 тыс. кв. м в год. Крупнейший спад, наблюдавшийся в 2009 году, связан с экономическим кризисом, когда многие проекты были заморожены. Это повлекло за собой некоторый дефицит готовых площадей, наблюдающийся в настоящее время.

Казахи продали «Галерею»

Александр Аликин / Американский фонд Morgan Stanley Real Estate Fund VII договорился с компанией Meridian Capital Limited, аффилированной с казахскими предпринимателями, о покупке за 1,1 млрд USD ТРЦ «Галерея» в центре Петербурга. По оценке наблюдателей, вложения инвестора должны окупиться через 8-12 лет. ➔

О том, что Morgan Stanley покупает «Галерею», сообщило агентство Bloomberg со ссылкой на свои источники. Эту информацию подтвердил собеседник «Строительного Еженедельника», близкий к сделке, однако не пожелавший назвать свое имя. «Сейчас стороны сделки ставят финальные подписи», – сообщил он.

В Meridian Capital от комментариев отказались. В Morgan Stanley сообщили, что прокомментируют сделку, только «если будет какая-то публичная информация, заявления». В консалтинговой компании Jones Lang LaSalle, которая выступила консультантом сделки, также отказались от комментариев.

Пятиэтажный торгово-развлекательный центр «Галерея» был открыт на Лиговском проспекте в ноябре 2010 года. Торговая площадь комплекса составляет 93 тыс. кв. м (общая – 192 тыс. кв. м). В нем работает 290 магазинов, 10 кинозалов, боулинг и подземная автостоянка на 1,2 тыс. мест. Объем инвестиций в строительство составил более 500 млн USD, из которых 338 млн USD – кредит Сбербанка.

Торговый комплекс вместе с тогдашним губернатором Петербурга Валентиной Матвиенко открывал акционер Meridian Capital Limited Евгений Фельд (17,78%). По данным, опубликованным на сайте ОАО «Коммерческий банк «Компания розничного кредитования»

(оно через несколько компаний принадлежит компании господина Фельда), среди других акционеров Meridian Capital Limited – бывший управляющий директор ОАО «Казкоммерцбанк» Аскар Алшинбаев (48,89%), министр нефти и газа Казахстана Сауат Мынбаев (20%) и британец Иан Коннор (13,33%).

По мнению совладельца холдинга «Адамант» Евгения Гуревича, инвестиции Morgan Stanley могут окупиться через 12 лет. Он не исключил, что принадлежащие «Адаманту» ТРЦ в будущем тоже могут быть проданы. «Любой бизнес может быть продан, если предложения будут соответствующими. Хотя конкретных планов пока нет», – сказал он.

По информации гендиректора петербургского филиала Colliers International Николая Казанского, капитализация сделки по покупке «Галереи» составляет 9%, среднегодовая арендная ставка – 1 тыс. USD за 1 кв. м. «При индексации арендной платы вложения инвестора должны окупиться через 8 лет», – считает он. – Сделка должна быть закрыта до конца января. Очень красиво получилось для девелоперов: построили – продали. В то же время для инвестора лучшее место придумать сложно».

Покупку ТРЦ «Галерея», по мнению экспертов АРИН, можно сопоставить со сделкой по покупке ООО «Макромир» Андрея Рогачева, которая оценивается в 680-900 млн USD, с которой в собствен-

ность нового хозяина – Fort Group – перешли торговые центры «Французский бульвар», «Фиолент», «Феличита», «Сити молл» и аквапарк «Редоо драйв» общей площадью около 274 тыс. кв. м.

По оценке Jones Lang LaSalle, до сих пор крупнейшей сделкой на российском рынке коммерческой недвижимости за последние 4 года считалась покупка у компании Hogs Capital пяти бизнес-центров в Москве – «Фабрика Станиславского», «Гамма», «Авион», «Кругозор» и «Лефорт» – общей площадью 190 тыс. кв. м. Покупателем выступила частная инвестиционная фирма O1 Properties, объем инвестиций оценивался в 800 млн USD. Таким образом, продажа ТРЦ «Галерея» стала крупнейшей сделкой за последние годы на рынке коммерческой недвижимости России.

справка

➔ Фонд Morgan Stanley, по данным западных СМИ, учрежден Китайской инвестиционной корпорацией (China Investment Corp.), Канадским пенсионным фондом (Canada Pension Plan Investment Board) и Инвестиционной корпорацией правительства Сингапура (Government of Singapore Investment Corp). Размер фонда – 4,7 млрд USD.



Всего через год после открытия ТРЦ «Галерея» его владельцы смогли продать комплекс за сумму, вдвое превышающую объем инвестиций

www.Y-expo.ru
Ярмарка Недвижимости. РФ

ЯРМАРКА НЕДВИЖИМОСТИ
Оргкомитет выставки:
+7 (812) 320-24-57, 320-24-53 ☎050

30 марта – 1 апреля
КОМПЛЕКС
ЛЕНЭКСПО!

ЯРМАРКА ГОРОДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ
КОТТЕДЖИ И ЗАГОРОДНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО АЛЬТЕРНАТИВА ГОРОДУ
САЛОН ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Генеральный партнер Ярмарки недвижимости
ГРУППА КОМПАНИЙ ЦСЦДС
Официальный спонсор выставки «Альтернатива городу»

Спонсор деловой программы Ярмарки недвижимости
БАНТРОС
Группа компаний
Стратегический партнер Ярмарки недвижимости

Генеральный спонсор выставки «Альтернатива городу»
Kivennapa
Конференции и деловые встречи
Спонсор «Путеводителя по рынку недвижимости»

LANDKEY
ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ НЕДВИЖИМОСТИ
ОБЪЕДИНЕНИЕ БКСНУР ОЦЕНЩИКОВ

GDSK ГИТ
ГОРОДСКАЯ ДОМОСТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

РЕКЛАМА

ВЫСТАВКА-СЕМИНАР ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ ЖИЛИЩНЫЙ ПРОЕКТ

ПРИГЛАШАЕМ КОМПАНИИ К УЧАСТИЮ В ВЫСТАВКЕ!

18-19 февраля
ЛЕДОВЫЙ ДВОРЕЦ
ст. метро «Пр. Большевиков»
Посещаемость: 30 тыс. граждан за 2 дня

РАЗДЕЛЫ ВЫСТАВКИ:
городская недвижимость
загородная недвижимость
финансовые и юридические услуги,
ремонт, отделка, интерьер

Условия участия – на сайте www.gilproekt.ru
(раздел «Для профессионалов»)

ОРГАНИЗАТОРЫ: ЖИЛИЩНЫЙ КОМИТЕТ, БИЗНЕС-КОЛЛЕКТИВ НЕДВИЖИМОСТИ
ДЕЛОВОЙ ПАРТНЕР: СТРОИТЕЛЬНЫЙ
ДЕЛОВОЙ ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕР: @СН
ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР: СТРОИТЕЛЬНЫЙ

www.gilproekt.ru тел. 329-49-86

Юлия Киселева:

«Хочется всегда посмотреть не в прошлое, а в будущее»

Алена Шереметьева / Минувший год был наполнен значимыми для градостроительной сферы Петербурга событиями. Об итогах работы Комитета по градостроительству и архитектуре (КГА) за 2011 год и о планах работы на 2012 год «Строительный Еженедельник» беседовал с председателем КГА Юлией Евгеньевной Киселевой. ➔

– **Расскажите, пожалуйста, об итогах работы комитета за 2011 год.**

– То, что происходило в 2011 году, было логическим продолжением работы, начатой в 2010 году. Велась активная деятельность по совершенствованию нормативно-правовой базы на уровне Санкт-Петербурга, подготовка различных проектов законов, внедрение и обкатка ранее принятых законов. Также шла консультативная работа с проектными организациями по применению нормативно-правовых актов.

Это также непосредственная деятельность КГА по проектам планировок территорий и выдаче градостроительных планов земельных участков. Из непростой правовой ситуации, в которой мы оказались в 2011 году в связи с известными судебными решениями, нужно было искать выход совместно с коллегами. Была проведена большая работа с Министерством культуры, и сегодня можно констатировать, что объем документов, выданных в 2011 году, не снизился по сравнению с предыдущим периодом, несмотря на существующие сложности. Мы сосредоточили основное внимание на объектах соцкультбыта и коммунального хозяйства. Я имею в виду участки, которые мы рассматривали и выдавали в качестве предложений для размещения спортивных объектов, детских садов и зеленых насаждений.

Кроме того, в 2011 году мы провели большую работу по подготовке к внесению изменений в Генплан. На сегодняшний день к нам поступило и было обработано свыше тысячи обращений. С нашей стороны подготовлены предложения по внесению изменений в Генеральный план, которые должны быть утверждены к концу 2012 года.

– **Чего главным образом коснутся изменения?**

– Они главным образом коснутся уточнения границ Петербурга в связи с уточнением границ водных объектов. Это касается проектов, которые будут реализованы на намывных территориях. Также в связи с принятием закона о зеленых насаждениях общего пользования будут уточнены границы лесов и зеленых зон. Кроме того, мы будем пересматривать те нормативы, которые установлены Генеральным планом по количеству социальных объектов в части их увеличения, то же касается показателей по машино-местам. Что касается частных предложений, то в этом году мы будем подходить к ним по-новому. Если все предыдущие изменения мы готовили путем анализа отдельных заявок, то на сегодняшний день принято решение о том, чтобы рассматривать заявки комплексно, по территориям районов. Это сделано для того, чтобы понимать, какой баланс будет складываться, и принимать взвешенные решения. Поправки в ПЗЗ в этом году вряд ли будут внесены, так как есть федеральные требования по срокам.

– **Планируется ли в КГА появление новых программных продуктов?**

– В 2011 году мы продолжили работу по совершенствованию программных ком-



плексов. В 2009-2010 годах была создана и презентована уже известная всем 3D-модель города. Сейчас мы работаем над ее актуализацией и совершенствованием. В 2011 году за счет средств бюджета разработан программный комплекс, связанный с фондом данных геодезических и геологических изысканий. Это как раз тот продукт, который мы планируем представить специалистам и общественности уже в конце января. Ни в Санкт-Петербурге, ни в Российской Федерации аналогов данному программному комплексу не существует. Отмечу, что это будет общедоступное средство, которое позволит в одном формате использовать ту информацию, которая ранее была разрознена и не имела системы. Этот комплекс уже получил положительную оценку со стороны профессионального сообщества.

– **Какие территории города, на Ваш взгляд, в первую очередь нуждаются в развитии?**

– Для того чтобы определить, какие территории города необходимо развивать в первую очередь, нужно понимать, насколько они обеспечены объектами транспорта и инженерии. Это касается не только существующих объектов, но и тех, которые запланированы для ввода до 2015 года. Так что, думаю, неправильно развивать территории, где нет ни дорог, ни тепла, ни электричества.

– **Какие проекты, по Вашему мнению, сегодня необходимы городу?**

– В первую очередь город нуждается в инфраструктурных и дорожных проектах. Кроме того, сейчас разрабатывается программа по регенерации исторического центра Петербурга, которая поддерживается на федеральном уровне. Она призвана решить целый комплекс проблем, связанных не только с ремонтом зданий и сооружений, но и с проблемами транспорта и инженерного обеспечения.

– **Строительное сообщество недовольно тем, что у города нет градостроительной стратегии. Есть ли перспективы ее появления в обозримом будущем?**

– Все зависит от того, что отдельные представители строительного сообщества понимают под словом «стратегия». Стратегия отдельных строительных компаний заключается в том, чтобы строить как можно больше объектов жилья, а на город возложить их обеспечение инженерной, транспортной и социальной инфраструктурой. Наверное, это они и понимают под словом «стратегия». Что же касается того, как должен развиваться город, то стратегия и тактика этого процесса определены Генеральным планом, и каких-то коренных изменений мы здесь не усматриваем.

Актуальные стратегические задачи на сегодня таковы: сбалансированное строительство объектов различного функционального назначения, соответствие их требованиям комфортного проживания.

– **Как должен, по Вашему мнению, развиваться исторический центр города?**

– Сделать центр Петербурга мертвым городом со зданиями, к которым не должна прикасаться рука строителей и реставраторов, наверное, было бы неправильным, потому что это был бы разрушающийся центр. Поэтому говорить о том, что все работы в центре города должны быть прекращены, – это неверно. В центре должны быть остановлены те проекты, которые предполагают снос исторических зданий. Должны развиваться реставрационные работы, работы по капитальному ремонту и приспособлению зданий под новые современные функции без изменения их внешнего облика.

– **Есть ли в городе перспективы для развития инновационного кластера?**

– Я считаю, что это очень перспективное направление развития, ведь в городе сосредоточены лучшие высшие учебные заведения страны. Наш научный кадровый потенциал необходимо использовать, и инновационные кластеры бы этому, безусловно, способствовали. Но, к сожалению, те территории, которые мы предполагаем для такого развития, не могут в полной мере конкурировать, к примеру, со Сколково. Тем не менее необходимо заниматься таким развитием, создавая не только предприятия, но и социальную инфраструктуру для их сотрудников.

– **У Вас очень ответственная работа. Получается ли находить время для семьи, друзей?**

– Для меня выходные дни – это то время, которое я по максимуму стараюсь использовать для семьи. Тем более что в нашем городе очень много мест, куда можно сходить отдохнуть и с семьей, и с друзьями. В течение недели это, конечно, несколько проблематично.

– **В прошедшие выходные Вы отметили свой день рождения. Какой самый запоминающийся подарок Вы получили на день рождения?**

– Хочется всегда смотреть не в прошлое, а в будущее, поэтому я надеюсь, что самый запоминающийся подарок еще впереди.

цифра
свыше 1000
обращений по внесению изменений в Генплан поступило на сегодняшний день в КГА

21 января отметила свой День рождения Юлия Евгеньевна Киселева, председатель Комитета по градостроительству и архитектуре Санкт-Петербурга

Уважаемая Юлия Евгеньевна!
Примите искренние поздравления с Днем рождения!

Возглавляемый Вами комитет выполняет одну из наиболее важных и значимых для строительного комплекса функций – формирует и осуществляет градостроительную политику Санкт-Петербурга. Сегодня под Вашим руководством в городе создаются условия для рационального и органичного развития территорий с учетом потенциала каждого района и потребностей жителей. Уверен, что Ваша компетентность, организаторский талант, стремление двигаться вперед и неиссякаемая жизненная энергия принесут Вам новые яркие достижения и победы. Здоровья Вам, благополучия, оптимизма и успехов!

Председатель Комитета по строительству В.В. Семененко

Уважаемая Юлия Евгеньевна!
От имени НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга» примите самые сердечные и теплые поздравления по случаю Вашего Дня рождения!

В этот праздничный день Вам заслуженно выражают восхищение, признание и благодарность. Вы прекрасно сочетаете в себе качества талантливого руководителя и обаятельной женщины, легко решающей самые сложные задачи. Присоединяясь ко всем добрым словам в Ваш адрес, желаю Вам дальнейших достижений на профессиональном поприще, новых конструктивных идей и мудрых решений. Крепкого здоровья, неиссякаемой энергии, счастья и благополучия!

Президент НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга» М.В. Шубарев

Уважаемая Юлия Евгеньевна!
Примите самые теплые и искренние поздравления с Днем рождения!

Пусть Ваш профессионализм, знания и богатый жизненный опыт и впредь будут направлены на процветание нашего города! Желаю Вам успехов во всех Ваших начинаниях, крепкого здоровья, благополучия Вам и Вашей семье.

Начальник Службы государственного строительного надзора и экспертизы Санкт-Петербурга А.И. Орт

*Уважаемая
Юлия Евгеньевна!*

*Примите самые искренние
и сердечные поздравления
от Ваших друзей и соратников из
института «Ленгипроинжпроект».*

*Пусть всегда над Вами горит
Ваша путеводная звезда,
Пусть всегда и во всем Вам
сопутствует удача.*

*Будьте отменного здоровья,
полны энергии и оптимизма.
Пусть всегда Вас окружают
любящие Вас и любимые Вами.
Будьте счастливы!*

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



*Уважаемая Юлия Евгеньевна!
Коллектив ОАО «ЛЕННИИПРОЕКТ»
от всей души поздравляет Вас с Днем рождения!*

*Мы все высоко ценим Ваш богатый жизненный
опыт, который так необходим для будущего
развития нашего города. В этот день примите
слова искренней признательности за Ваш труд,
за терпение и выдержку. Желаем Вам крепкого
здоровья, душевной стойкости и уверенности
в своих силах. Пусть всегда рядом с Вами будут
родные и друзья, а в доме царят благополучие,
любовь и взаимопонимание!*

*Генеральный директор
Ю.Л. Груздев*



СТРОИТЕЛЬНЫЙ
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

ВНИМАНИЮ РУКОВОДИТЕЛЕЙ КОМПАНИЙ!

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

ЧЕРЕЗ РЕДАКЦИЮ:

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

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



ЧЕРЕЗ ПОДПИСНЫЕ КАТАЛОГИ:

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

подписной индекс
14221

Стоимость редакционной подписки
на 12 месяцев – 5400 руб.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

2012 г.
2013 г.

Реклама

НОВЫЙ ОККЕРВИЛЬ
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

УНИКАЛЬНЫЙ КВАРТАЛ
РЯДОМ С МЕТРО «УЛ. ДЫБЕНКО»

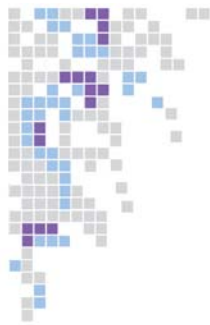
777-0-500
Подробную информацию можно узнать на сайте
www.7770500.ru

ЛУЧШИЙ ПРОЕКТ
на Общероссийском конкурсе
проектов комплексного
освоения территорий 2011

МИНИСТЕРСТВО
РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ
Российской Федерации

**ЛУЧШАЯ КОНЦЕПЦИЯ
Благоустройства
и Инфраструктуры**
на Премии в области
недвижимости двух столиц
Urban Awards 2011

**ЖИЛОЙ
КОМПЛЕКС ГОДА**
на Премии в области
недвижимости двух столиц
Urban Awards 2011



РАЗМАХ

Технологии. Инновации. Возможности.

www.raz-max.com

