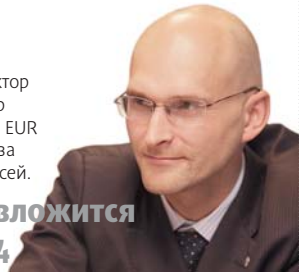


События

Исполнительный директор СТД «Петрович» Виктор Адамов направит 5 млн EUR в создание производства сухих строительных смесей.

«Петрович» вложится в смеси, стр. 4



Интервью

Сергей Евтюков, первый проректор Санкт-Петербургского государственного архитектурно-строительного университета:

«Базового диплома уже недостаточно», стр. 10



Коммерческая недвижимость, стр. 18 • Загород, стр. 20



События

Российский стройкомплекс ставит рекорд

В I квартале 2012 года в России введено 10 млн кв. м жилья. Как заявил на IX Съезде строителей России глава Минрегионразвития РФ Виктор Басаргин, еще ни разу отрасль не начинала год так удачно. (Подробнее на стр. 8) ➔

ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ

Управление и рынок труда

- ➔ интервью
- ➔ персонал
- ➔ конфликты
- ➔ образование

Стр. 10-13

Служба вызова бетона
☎ 49 333 49

Производство товарных бетонов и растворов
TAXI BETON
Санкт-Петербург, ул. Седова, 12
www.taxibeton.ru

Строительная компания «Подземстройреконструкция»
Свидетельство: 78-ДСРО-19060009 НП «СЮЛПЕТРОСТРОЙ-СТАНДАРТ»
Лит. 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

Строительная корпорация ЛенСтройДеталь
Производим • Продаем
Диаметр от 3 до 25 мм
Сварные • Кладочные
Арматурные
АС4
Сетки
Любых линейных размеров
Санкт-Петербург, ул. Седова, 6,
тел./факс: 412-95-07, 412-95-87

ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКАЯ ГРУППА
ПРОЕКТИРОВАНИЕ | МОНТАЖ | ЭКСПЛУАТАЦИЯ

000 «Электротехническая группа» (ООО «ЭТГ»)
195273, Санкт-Петербург, Пискаревский пр., д. 63, лит. А
Тел. (812) 332-43-16
Тел./факс (812) 332-43-20
office@eltechgroup.com
www.eltechgroup.com

СИСТЕМЫ:

- Электроснабжение до 10 кВ
- Силовое электрооборудование
- Внутреннее и наружное электроосвещение
- Архитектурно-художественная подсветка фасадов
- Автоматизация и диспетчеризация инженерных систем
- Связь и сигнализация
- Системы безопасности

Свидетельства о допуске к работам, которые влияют на безопасность объектов строительства:
— Проектные работы — № 0074.01-2009-7806360121-П-031 от НП «Объединение проектировщиков»
— Строительно-монтажные работы — № 0288.01-2009-7806360121-С-003 от НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга»

POWERMOBILE

АРЕНДА
ДИЗЕЛЬНЫХ ЭЛЕКТРОСТАНЦИЙ
И ОСВЕТИТЕЛЬНЫХ МАЧТ

МОБИЛЬНЫЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ
194295, Санкт-Петербург, Северный пр., 26, корп. 2, офис 6Н
Тел. (812) 497-93-72, факс (812) 497-93-71, моб. +7 (921) 931-89-74
info@powermobile.ru

www.powermobile.ru



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

ПОНЕДЕЛЬНИК — ВРЕМЯ ЧИТАТЬ



ЗАО ХОЛДИНГОВАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

ХоСК-2

27 апреля

ЗАО «Холдинговая строительная компания»

отмечает 15-лений юбилей



Все это время мы трудились ради достижения высокой цели – стать лучшими. За те годы, что существует наша компания, мы закрепились на рынке, добились выдающихся результатов. Нас знают и уважают. У нас отличная репутация, которой мы очень дорожим, а философия предельно проста: работать на совесть.

И это нам удается.

Поздравляем всех наших сотрудников, партнеров и коллег и желаем дальнейшего процветания и достижения новых вершин!

Здоровья вам, семейного благополучия, успехов и оптимизма!

Коллектив ЗАО «ХоСК-2»





СТРОЙТЕ С НАМИ!

Строительная компания «Современные технологии строительства» приглашает профессионалов строительной отрасли на следующие вакансии:

- Руководитель ПТО;
- Руководитель проектной группы;
- Руководитель проекта;
- Инженер ПТО;
- Инженер-сметчик;
- Комплексные монолитные бригады (30-50 человек, вахта);
- Стропальщики-монтажники;
- Электро-газосварщики;
- Геодезисты;
- Подсобные рабочие.

Необходимые допуски обязательны. Командировки – Ленобласть, Москва и СНГ.
Резюме: info@erstcompany.ru, тел. +7 (921) 997-31-18, www.sts-spb.ru.



Отличные проекты! Высокая зарплата! Хороший коллектив!

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 исполнительных 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 свай прибором «ИДС-1»**

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

Строительство. №СРО.П.012.006-06 от 10.08.2010. Выдано НП проектировщиков «Союзпроектстрой.Проект». Со всеми документами можно ознакомиться на сайте www.beskit-spb.ru



на Благодатной 63

322-55-00
339-88-20

www.okna-trive.ru

- ОКНА ПВХ, москитные сетки, остекление лоджий и балконов
- ГАРАЖНЫЕ ВОРОТА, защитные роллеты
- АЛЮМИНИЕВЫЕ КОНСТРУКЦИИ, зимние сады, витражи, офисные перегородки
- ШТОРЫ, карнизы, обои, европейские ткани
- ПИЛОМАТЕРИАЛЫ, теплоизолирующие плиты, лаки и масла
- КРОВЛЯ, сайдинг, коттеджи под ключ
- КЕРАМИЧЕСКАЯ ПЛИТКА
- ДВЕРИ межкомнатные и входные
- ЖАЛЮЗИ светозащитные, шторы рулонные, шторы плиссе
- ВСЁ ДЛЯ РЫБАЛКИ



Два проекта после долгого затишья

Антонина Асанова / На последнем заседании правительства Петербурга после долгого перерыва возобновилось одобрение проектов, реализуемых на городской земле. Чиновники дали зеленый свет двум проектам – строительству гостиницы напротив «Лахта-центра» и реконструкции штаб-квартиры Группы ЛСР на Казанской ул., 36. ➔

Компании Евгения Пригожина ООО «Конкорд менеджмент и консалтинг» наконец выделили участок площадью 39 тыс. кв. м под строительство гостиницы на побережье Финского залива рядом с парком 300-летия Петербурга. Компания добивалась выпуска постановления правительства в трех инстанциях суда с сентября 2011 года по апрель 2012 года.

На то, чтобы возвести напротив строящегося «Лахта-центра» туристическо-гостиничный центр водного туризма площадью 42,4 тыс. кв. м, у компании будет 50 месяцев. В состав центра войдет 4-звездочный отель на 420 номеров, оздоровительный комплекс, конференц-залы и рестораны. Планируемое перечисление в бюджет – 130 млн рублей. Предварительный объем инвестиций – 120 млн USD, сообщает руководитель департамента недвижимости компании Анна Прозорова.

«В декабре 2010 года мы издали акт выбора земельного участка, в течение 2 недель по Земельному кодексу нам должны были предоставить участок для проектирования и строительства, – объясняет Анна Прозорова. – Однако это не было сделано по причинам, которые нам до сих пор не ясны. Летом 2011 года мы решили подать в суд». Госпожа Прозорова также уточняет, что за 1,5 года, которые тянулись получение участка, компания понесла убытки, связанными с упущенной выгодой, обновлением рыночной оценки и согласований по проекту.

В Комитете по строительству причину задержки согласования объясняют наличием замечаний по пакету документов,

предоставленному инвестором, у Юридического комитета.

Между участком, доставшимся ООО «Конкорд менеджмент и консалтинг», и парком 300-летия Петербурга расположены еще 2 земельных объекта. На одном, по утверждению главы Комитета по строительству Вячеслава Семененко, должен был располагаться комплекс «СКА». Однако клуб отказался от реализации проекта, и впоследствии после совещания с Газпромом участок был зарезервирован под развитие комплекса «Лахта-центра». Сейчас, как сообщают в комитете, ЗАО «Общественно-деловой центр «Охта» подана заявка для размещения на участке спортивных крытых комплексов. На третьем участке планируется строительство академии боевых искусств «Микс-файт».

На заседании правительства Вячеслав Семененко заявил, что все три участка логично было бы использовать под развитие единого проекта – «Лахта-центра», однако постановление суда необходимо выполнять.

Еще одно решение правительства связано с реконструкцией под коммерческий объект здания на Казанской ул., 36, лит. А. Инвестором выступает ООО «Казанская, 36», дочерняя компания ОАО «Группа ЛСР». Участок и здание, за исключением флигеля площадью около 130 кв. м, находятся в собственности инвестора. Флигель, в котором по договору социального найма сдаются три жилых помещения, принадлежит городу.

«Решение было техническим, речь идет только о реконструкции флигеля, находя-

справка

➔ На заседании правительства были признаны утратившими силу постановления о строительстве:

- бизнес-центра на Разночинной ул., 19а, Петроградского острова. На участке площадью 2400 кв. м ЗАО «Ассоциация «Региональное кабельное телевидение» планировало возвести 5-этажное офисное здание. Теперь участок зарезервирован под строительство детского сада;
- складского объекта компании TNT на Софийской ул., участок 1;
- металлообрабатывающего завода ЗАО «Митекс» по адресу: Фрунзенский район, Грузовой проезд, участок 2, площадью 15,4 тыс. кв. м;
- яхт-клуба ООО «Финский залив» в Кронштадте на ул. Восстания, на участке площадью 46,6 тыс. кв. м.

щегося на внутренней территории, – прокомментировали в пресс-службе компании. – Так как данные жилые помещения не соответствуют санитарным нормам, компании предложено реконструировать здание в целом под коммерческие нужды, предусмотрев варианты предоставления новой жилплощади, соответствующей нормам, а также произвести инвестиционные выплаты в бюджет в городе».

вопрос номера

Администрация Петербурга предлагает пересмотреть сокращение доходов городского бюджета, вызванное выпадением поступлений от нефтегазовых компаний, за счет увеличения транспортного налога, земельного налога и платы за проезд в общественном транспорте. А вы бы где предложили поискать деньги?

Дмитрий Кумановский, начальник аналитического отдела «ИК ЛМС»:

– Увеличивать транспортный налог бесперспективно, так как только 70% автолюбителей его платят. Что касается повышения платы за проезд в общественном транспорте, то эта мера может дать обратный эффект. Люди массово начнут использовать личный транспорт, и общественный просто потеряет прибыль. Во всем цивилизованном мире, напротив, субсидируют городской транспорт. К тому же город получит усугубление транспортной проблемы. Повышение земельного налога – эффективная мера, так как много земли в Петербурге используется нерационально. С повыше-

нием налога такие земли выйдут на рынок и будут перепродаваться. Соответственно, город получит доходы от развития этих территорий. Эффективной мерой также является индивидуальная работа с налогоплательщиками, беседы о повышении зарплат до экономически обоснованного уровня. Ведь налоги от доходов физлиц являются одной из основных статей дохода городского бюджета, а сейчас доля серых и черных зарплат растет.

Леонид Сандалов, заместитель директора АН «Бекар»:

– Повышение налогов может привести к тому, что количество денег, поступающих в бюджет, может уменьшиться. Так, например, сейчас многие люди регистрируют свои автомобили в области, где существенно ниже транспортный налог. Количество поступлений в бюджет увеличивается только при оживлении рынка, которому будет способствовать начальное вложение средств в развитие различных сегментов экономики региона. Администрация может компенсировать сокращение доходов, например, еще вводом нало-

га на воздух, который будут платить абсолютно все. При этом стоит отметить, что во многих странах размер налоговых сборов сокращается, поэтому в России рост размера и количества налоговых сборов может привести к явному недовольству и увеличению количества уклоняющихся.

Виктория Желтова, руководитель проектного направления Центра стратегических разработок «Северо-Запад»:

– В первую очередь городу необходимо работать с экономической базой и решать вопросы экономического развития. Нужно создать условия и привлекать размещение крупных международных и федеральных компаний.

Игорь Бизюкин, генеральный директор ООО «Отель «Бизнес-Сити»:

– Я бы предложил провести аудит наиболее затратных статей бюджета. Например, расходов на ремонт дорог. Любые расходы, предусматривающие контракты с подрядными организациями для производства работ за бюджетные средства, могут быть сокращены.

Александр Харламов, заместитель генерального директора группы компаний «Невский альянс»:

– Повесить все на простых граждан – это самый легкий путь, но нужно искать другие ресурсы. Нужно улучшать инвестиционный климат, развивать «серый пояс» вокруг города, и тогда в казну придут новые финансовые потоки.

Владимир Андронов, коммерческий директор ЗАО «Завод «Молотой ударник»:

– Нужно принимать позитивные меры – развивать туристический бизнес, привлекать инвестиции, создавать благоприятный климат для развития бизнеса. Поднятие налогов, сборов может привести к тому, что все просто перестанут их платить.

Марианна Белькова, руководитель управления ипотечного кредитования ОАО «Балтийская ипотечная корпорация»:

– Нужно позволить рынку конкурентно развиваться, а не давать работу только дружественным компаниям, которые получают допуск на торги и выигрывают конкурсы. Проблему с коррупцией надо решать, тогда и доходы вырастут.

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: red@stroypress.ru
Тел. +7 (812) 380-15-83

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

Над номером работали:
Александр Аликин, Антонина Асанова, Алексей Гриб, Лидия Горбунова, Владимир Тилес

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

Технический отдел: Александр Саенко
e-mail: admin@stroypress.ru

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

Отдел подписки:
Елена Холмачева (руководитель), Екатерина Червякова
Тел./факс +7 (812) 380-09-74
e-mail: podpiska@stroypress.ru
Подписной индекс в Санкт-Петербурге и Ленинградской области – 14221.
Распространяется по подписке, на фирменных стойках, в комитетах и государственях, в районных администрациях и деловых центрах.
Розничная торговля в киосках метрополитена «Первая полоса».

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 «Подраваляем», публикуются на правах рекламы.

Газета «Строительный Еженедельник» зарегистрирована Северо-Западным ОМТУ Министерства РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций.
Свидетельство ПИ № 2-7340.
Издается с февраля 2002 года.
Выходит еженедельно по понедельникам (специальски – по отдельному графику).

Типография: ООО «Парголово типография»
194362, Санкт-Петербург, пос. Парголово, ул. Ломоносова, 113.
Тираж 9000 экземпляров
Заказ № 84
Подписано в печать 27.04.2012 в 17:00



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



ЗОЛОТЫЙ ГОЛОС
Лучшее специализированное СМИ (номинация 2004-2007 гг.)



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



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

НОВОСТИ

➔ Резиденты ОЭЗ «Санкт-Петербург» разворачивают активное строительство собственных комплексов. Как сообщили в пресс-службе ОЭЗ, в 2012 году резиденты ОЭЗ «Санкт-Петербург» планируют вложить в реализацию проектов на территории зоны порядка 1,5 млрд рублей. К 2015 году инвестиции должны достигнуть уже 18 млрд рублей, передает «АСН-инфо» (asnfo.ru).

В частности, компания «Ракурс-инжиниринг», ведущая разработку программно-технических комплексов для объектов энергетической отрасли, уже завершила строительство каркаса будущего здания научно-технического центра. Начиная с 2011 года на территории административно-делового центра «Нойдорф» резидент ведет производство научно-технической продукции, объем которой по итогам 2011 года достиг 46 млн рублей. Компании «Биокад» и «Фарм-Холдинг» осенью 2011 года запустили в АДЦ «Нойдорф» лабораторные комплексы, на базе которых ведутся исследования, разработка и внедрение технологий новых лекарственных средств. Компания «Биокад» также приступила к строительству фармацевтического комплекса замкнутого цикла по разработке, производству и реализации препаратов из списка ЖНВЛС общей площадью 19 870 кв. м.

В ближайшее время на строительный этап работ планируют выйти компании «НПП Лазерные системы» (кластер приборостроения и новые материалы) и «Бизнес компьютер центр Санкт-Петербург» (кластер ИТ и телекоммуникаций). Компании уже получили разрешение на строительство. На этапе завершения проектирования и входа в эксплуатацию сразу несколько резидентов: ОАО «Витал Девелопмент» (разработка и производство средств клинической диагностики), ЗАО «Вертекс» (фарма), ООО «Гем-Стандарт» (разработка и выпуск инновационных препаратов из плазмы крови человека), ЗАО «НТЦ Энергия» (создание модельного ряда высоковольтных частотно-регулируемых приводов и устройств плавного пуска).

➔ С января по март 2012 года ОАО «Ленэнерго» выполнило 398 договоров на технологическое присоединение к сетям в Петербурге. Это на 96% больше, чем за аналогичный период 2011 года. Компания приняла 1296 заявок на технологическое присоединение по Санкт-Петербургу, что на 24% больше, чем за январь-март 2011 года, передает «АСН-инфо» (asninfo.ru).

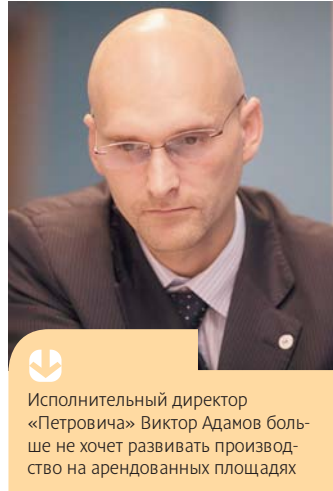
В компании напомнили, что в прошлом году Ленэнерго начало реализацию программы модернизации процессов технологического присоединения. Цель – обеспечить недискриминационное присоединение к электрическим сетям, сделать этот процесс доступным, понятным и прозрачным для потребителей, значительно сократить сроки обработки документов. За прошлый год программа реализована на треть: упрощены процедуры, сокращены цепочки согласований, разработаны типовые решения задач по техприсоединению. Началась глобальная автоматизация ключевых процессов. Были сняты сетевые ограничения на присоединение абонентов до 15 кВт, создан электронный архив документов, внедрены новые, удобные типовые формы заявок и договоров.

«Петрович» займется производством

Никита Кулаков / Строительный торговый дом «Петрович» построит в Петербурге собственный завод по производству сухих строительных смесей за 5 млн EUR. Вертикально интегрированный бизнес – от производства до продажи – позволит компании усилить влияние на рынке, который растет на 10-15% в год. ➔

СТД «Петрович» инвестирует 5 млн EUR в строительство собственного производства сухих строительных смесей в Петербурге. Об этом рассказал исполнительный директор компании Виктор Адамов. По его словам, новое производство должно заменить существующее, которое расположено на арендованной площадке на Ржевке и выпускает 8 тыс. тонн продукции в месяц (что соответствует 10% регионального рынка). «При этом «Петрович» продает 30% сухих смесей региона. Так что у нас хорошие возможности для строительства вертикально интегрированной схемы производства и продаж этой продукции. Но для реализации проекта нужно строительство современного производства. Реализовывать его на арендованных площадях мы не хотим», – заявил господин Адамов.

Сейчас компания ищет подходящий под проект участок. «Нам нужно 1,5-2 га, где сможем разместить линию для выпуска 20 тыс. тонн смесей в месяц», – говорит он. Но бюджет проекта, по словам Виктора Адамова, уже сверстан: компания готова вложить в землю и инфраструктуру 3 млн EUR и еще 2 млн EUR – в оборудование. «Таким образом, общие инвестиции в проект составят 5 млн EUR и окупятся, по нашим расчетам, за 5 лет. Сегмент уже достиг докризисных показателей и продолжает рост в темпе 10-15% годовых», – заключил он.



Исполнительный директор «Петровича» Виктор Адамов больше не хочет развивать производство на арендованных площадях

Эксперты говорят, что планы «Петровича» своевременные. «За I квартал 2012 года рынок вырос на 12%, и по итогам года подрастет еще не менее чем на 14%, если в политике и экономике страны все будет стабильно», – говорит коммерческий директор компании «Крепс» Леонид Мармур. По его словам, рынок оправился от

кризисной паники. «Люди снова вкладываются в жилье. Причем не только компании, но и частники – розничная продажа наших смесей за год выросла на 20%», – добавил он. «Это стабильный сегмент. Он растет на 10-15% в год», – согласен директор по связям с общественностью «Кнауф СНГ» Леонид Лось.

Объем рынка сухих строительных смесей в нашем регионе, по данным компании «Решение», превышает 600 тыс. тонн в год (10% от общероссийского рынка). Основные игроки: Knauf, Saint-Gobain Weber (марка «Ветонит»), MC-Bauchemie, «Крепс», «Петрович», «Форвард». «Все компании, кроме Saint-Gobain Weber, имеют производство в регионе. Доля ввозимой продукции – около 15%», – говорит гендиректор «Решения» Александр Батушанский. «Правда, рынок достаточно раздробленный, крупные игроки на нем занимают определенные ниши. Так, Knauf специализируется на производстве гипсовых смесей (флагманский бренд «Ротбанд»), «Ветонит» – на полимерных шпательках, а местные производители «Плитоит» и «Крепс» – на цементных смесях», – добавляет Виктор Адамов. По его словам, основные причины восстановления рынка – рост объемов жилищного и промышленного строительства, а также изменение культуры потребления. «Вместо покупки цемента и песка люди все чаще покупают готовые смеси», – утверждает он.

Продажа бывшей техники «Размаха» дошла до суда

Александр Аликин / Сразу две компании пытаются через суд оспорить результаты аукциона по покупке группой компаний «КрешМаш» демонтажной техники, ранее принадлежавшей Ассоциации по сносу зданий. Истцами выступили компании «Размах» (правопреемник ассоциации) и «Беатон».

Аукцион по продаже техники ООО «Имущественный комплекс», которое ранее входило в ассоциацию и сейчас проходит процедуру конкурсного производства, прошел 5 апреля на Балтийской электронной торговой площадке. Двумя лотами были выставлены на торги экскаватор Komatsu по начальной цене 950 тыс. рублей и дробилка NORDBERG по цене 540 тыс. рублей. В конкурсе приняли участие две компании: ООО «Лири» и ООО «СносСтройСервис». В результате торгов по начальной цене обе машины купило ООО «Лири», второй участник конкурса цену не повышал. В ООО «Размах» Игоря Тупальского посчитали, что конкурс проведен незаконно, и подали 24 апреля в Арбитражный суд Петербурга

и Ленобласти иск с требованием признать недействительными аукцион и договор купли-продажи техники, заключенный между ООО «Лири» и ООО «Имущественный комплекс». Ответчиками по делу выступают «Лири», «Имущественный комплекс» и ООО «Центр международной сертификации» (организатор торгов), истцом – ООО «Размах управление 1» («дочка» «Размаха»).

Формальным поводом для подачи иска послужило то, что срок подачи заявок на участие в конкурсе составил 22 рабочих дня, а по закону, говорится в заявлении, он должен составлять 25 дней. Как сообщила пресс-секретарь «Размаха» Елена Мургина, юристы ее компании обращают внимание в том числе на то, что участники торгов, по их мнению, являются аффилированными лицами, поскольку «учредителем обеих компаний является Виктор Казаков, сын президента группы «КрешМаш». По данным ЕГРЮЛ, Виктор Казаков действительно является учредителем ООО «Лири». Между тем, по данным ФНС, в Петербурге зарегистрированы две компании под названием «СносСтройСервис», а из

выписки ЕГРЮЛ следует, что господин Казаков владеет не той фирмой, которая принимала участие в торгах. Хотя гендиректором «СносСтройСервиса», участвовавшего в торгах, по данным Лиги строительных организаций, является Александр Васильев – управляющий директор ООО «КрешМаш».

Александр Васильев настаивает на том, что «Лири» и «СносСтройСервис» не являются аффилированными «в соответствии с критериями действующего законодательства, которые установлены в законе «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках».

«Они никаким образом не пересекаются ни по составу участников, ни по персональному составу органов управления», – сказал он. Сроки подачи заявок господин Васильев комментирует не стал. Дозвониться до представителя Центра международной сертификации Евгения Гуляева не удалось. Перед «Размахом» 20 апреля аналогичный иск подало ЗАО «Беатон» (группа компаний), которое занимается производством асфальтобетонных смесей,

товарного бетона и растворов. Ответчиками выступили ООО «Центр международной сертификации», ООО «Лири», третьими лицами – «Имущественный комплекс» и его конкурсный управляющий Владимир Сергеев. В компании эту информацию подтвердили, заявив, что считают конкурс незаконным, и от дальнейших комментариев отказались. Как пояснил собеседник, знакомый с ситуацией, «Беатон» является кредитором «Имущественного комплекса» и «может быть заинтересован в оспаривании торгов с целью провести новый конкурс с большей конкуренцией, чтобы техника была продана дороже и, соответственно, «Беатон» в качестве кредитора мог получить больше денег». Телефон конкурсного управляющего ООО «Имущественный комплекс» Владимира Сергеева в конце прошлой недели не отвечал.

цифра

1,49

млн рублей составила стоимость экскаватора Komatsu и дробилки NORDBERG, проданных на аукционе

TriGranit без Бадаевских

Никита Кулаков / Венгерский девелопер TriGranit, свернув бизнес-активность в Москве и Краснодаре, отказался застраивать и территорию бывших Бадаевских складов в Петербурге. Последний проект венгров в России – Дворец искусств на Васильевском острове – третий раз изменил концепцию. Но его реализация все еще под вопросом. ➔

Идея венгерского девелопера TriGranit по реновации территории бывших Бадаевских складов в Петербурге, которая оценивалась в 1,5 млрд USD, сошла на нет. Как сообщил Семен Краснов, исполнительный директор ЗАО «Инвест Строй» («дочка» TriGranit, которая занималась данным проектом), у компании истек срок постановления городского правительства на проведение изыскательских работ на участке 15 га между Московским проспектом, Киевской и Черниговской улицами. «Но продлевать это постановление мы не будем. От проекта решено отказаться», – сообщил он.

В пресс-службе Смольного подтвердили, что девелопер за продлением документов не обращался. «Любой инвестор может подать заявку на освоение участка», – добавили в комитете. «Очень обидно, что проект не будет реализован. Нас, правда, еще об этом еще не уведомили. Но все к тому шло», – заявил Анатолий Столярчук, глава архитектурной мастерской, которая выиграла конкурс на создание архитектурного облика квартала Бадаевских складов.

На месте Бадаевских складов 5 лет назад, когда TriGranit только появился в России, планировали построить общественно-деловой комплекс площадью 950 тыс. кв. м с высотной доминантой (140 м), где должен был появиться конгрессно-выставочный центр на 10 тыс. человек и гостиница на 1,5 тыс. номеров. Город выделил инвестору 15 га земли, еще 12 га TriGranit должен был выкупить у соседей. «Но на участке оказалось еще 22 собственника. Договориться не получилось», – констатирует Семен Краснов. «Этот проект изначально был очень сложен для реализации из-за большого количества собственников. Он буксует почти 10 лет, и, очевидно, пока не решится эта ситуация (а без вмешатель-



Фото: Владимир Тилес



На месте Бадаевских складов планировали построить общественно-деловой комплекс площадью 950 тыс. кв. м

ства города она никогда не решится), дело с мертвой точки не сдвинется», – добавил директор по инвестициям и консалтингу Colliers International Санкт-Петербург Владимир Сергунин.

Кроме того, пока инвестор по договоренности с городскими властями разрабатывал проект планировки на все 27 га, изменились правила игры: был принят новый высотный регламент, который урезал доминанту проекта до 55 м и заставил отказаться от конгрессно-выставочных площадей в пользу торговли и развлечений. «Два года назад мы разработали новую концепцию, но она проект не спасла. Дешевле подчитать убытки и уйти, чем бессмысленно тратить деньги дальше», – сообщил Семен Краснов. По его словам, на проработку двух проектов в Петербурге компания потратила около 10 млн USD: на Бадаевские – около 4 млн USD, остальное – на Дворец искусств.

Дворец – последний проект TriGranit в России. Из проектов в Москве (там компания владела 50% строящегося ТРЦ «Мозаика») и в Краснодаре (там девелопер собирался строить жилой квартал-миллионник) венгры уже вышли. От Дворца искусств, по словам Семена Краснова, ин-

весторы не отказываются, потому что его строительство – «дело принципа». «Кроме того, этот проект в случае реализации позволит TriGranit хотя бы частично сократить понесенные затраты. Хотя понятно, что это уже не бизнес, а попытка сохранить лицо», – говорит Семен Краснов.

По его словам, Смольный всегда оказывал проекту поддержку, подчеркивая большую значимость стройки для города. При Валентине Матвиенко под этот проект было создано государственно-частное партнерство. Правда, его параметры с поправкой на кризис пришлось корректировать – площади урезали с 300 до 200 тыс. кв. м.

Но реальные проблемы у проекта начались после смены губернатора. Новые власти усомнились в его целесообразности и отказались выполнять обязательства в рамках соглашения, подписанного предыдущим губернатором. В декабре 2011 года губернатор Георгий Полтавченко заявил, что Дворец искусств здесь ни к чему и лучше использовать территорию бывшего трампарка как-то по-другому – например, приспособить под политехнический музей.

«Мы разработали третью концепцию освоения участка. Сохраним все 6 ангаров депо – там будет музей городского электротранспорта. Коммерческие площади сократили на 50%», – делится Семен Краснов. По его словам, месяц назад новую концепцию отправили губернатору. Ответа пока нет.

НОВОСТЬ

Проект ГК «РосСтройИнвест» победил в конкурсе

Группа компаний «РосСтройИнвест» стала победителем в конкурсе на лучший проект малоэтажного строительства в Ленобласти с проектом строительства 105 тыс. кв. м жилья рядом с поселком Токкари Всеволожского района.

Конкурс проходил под патронатом правительства Ленинградской области и Комитета по строительству Ленинградской области, а также при поддержке СРО «Строители Ленинградской области» и «Проектировщики Северо-Запада». Организатором проекта второй год подряд выступает Союз строительных организаций Ленинградской области. «Победивший в конкурсе проект многоквартирного малоэтажного дома от группы компаний «РосСтройИнвест» будет рекомендован муниципальным образованиям для реализации в рамках региональной программы содействия развитию жилищного строительства», – сообщает пресс-служба «РосСтройИнвест».

«Проект группы компаний «РосСтройИнвест», победивший в конкурсе в номинации «Малоэтажные многоквартирные дома», будет реализован около населенного пункта Токкари Всеволожского района в составе комплексного освоения территории. Все дома в поселке будут построены из монолитного железобетона, вентилируемые фасады выполнены в едином архитектурном стиле и яркой цветовой гамме. Централизованное отопление и горячее водоснабжение обеспечено от собственной котельной. Предусмотрена вся необходимая социальная инфраструктура, в том числе садик на 160 мест и школа на 275 мест. К реализации проекта группа компаний «РосСтройИнвест» приступит до конца года», – рассказали в компании. Победивший в конкурсе проект разработан архитектурной студией «Ярра-проект» под управлением Михаила Копкова, мастерская входит в группу компаний «РосСтройИнвест».

По словам представителя пресс-службы «РосСтройИнвест», общая площадь проекта составит 105 тыс. кв. м. Технология, которая будет применяться при реализации проекта, – монолитное домостроение. Объем инвестиций в компании не раскрывают, но, по оценкам экспертов, в такой проект понадобится вложить не менее 3,5-4 млрд рублей.

цифра

15 га

земли занимает территория бывших Бадаевских складов между Московским проспектом, Киевской и Черниговской улицами, переданная городом компании TriGranit 5 лет назад

ОТДЕЛСТРОЙ

КУПИТ ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ



под многоэтажное
жилищное строительство
в границах г. Санкт-Петербурга

Свидетельство о допуске к строительным работам № 0030.01-2009-7825372500-С-003 от 12.08.2010

Юлия Тагильцева, тел. 957-51-84, 596-596-6, 9575184@mail.ru

SetiCity ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ «СЭТЛ СИТИ»

ПРИБРЕТЁМ

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

ПОД СТРОИТЕЛЬСТВО МНОГОКВАРТИРНОГО ЖИЛЬЯ

в административных границах Санкт-Петербурга

SetiGroup

investor@setcity.ru

т.: 33-55-111
(доб. 3363)

Свидетельство о допуске к строительным работам №0104.02-2009-7810212380-С-003 от 09.02.2012 г.

В НОСТРОЙ обсудили вопросы страхования

Екатерина Костина / С 1 января 2013 года вступает в силу закон, согласно которому за случаи смерти и травматизма на стройплощадке ответственность несет строительная организация – работодатель. Очевидно, что строительному сообществу и страховщикам необходимо выработать алгоритм действий при наступлении страховых случаев в рамках данного правового акта. ➔

В Санкт-Петербурге руководители НОСТРОЙ, представители СРО и страховые компании обсудили вопросы обязательного страхования особо опасных объектов, проблемы повышения уровня ответственности участников строительного рынка, надежности и безопасности строительных объектов.

Важность страхования

По мнению Михаила Викторова, руководителя аппарата НОСТРОЙ, разработка системы повышения ответственности участников строительной отрасли, повышение качества строительства будет способствовать уменьшению числу смертей и производственных травм. «В связи с этим необходимо выработать понимание важности введения обязательного страхования на особо опасных объектах, вовлечь в механизм контроля деятельности строителей специалистов самих страховых компаний, в частности продолжить работу над формированием системы аварийных комиссаров», – прокомментировал он. По его словам, взаимодействие саморегулируемых организаций и страхов-

щиков активно развивается, однако еще много важных вопросов остается «за кадром». «В Европе сдающееся жилье принимает не инвестор, а страховой агент, потому что именно страховая компания будет нести материальную ответственность за возможные нарушения и неисправности. Мы понимаем,

НОСТРОЙ подготовил методические указания по страхованию, которыми смогут воспользоваться отдельные СРО

что система страхования исключительно важна для всех производственных аспектов строительной отрасли, поэтому мы приглашаем страховые компании к диалогу. Страховые случаи уже есть, например, в Уфе, Москве. Идут суды, и скоро станет ясно, смогут ли страховки генподрядчика и субподрядчиков покрыть сумму нанесенного ущерба, или дело дойдет до выплат из компенсационного фонда», – прокомментировал Михаил Викторов.

При этом Леонид Бандорин, заместитель руководителя Комитета по страхованию и финансовым рискам НОСТРОЙ, считает, что институт повышения ответственности СРО лежит в области страхования, механизм которого пока до конца не ясен. Он обратил внимание

на то, что важно не допустить страхования рисков выплат из компенсационного фонда.

Новые правила игры

Никита Загускин, заместитель руководителя Комитета по страхованию и финансовым рискам НОСТРОЙ, напомнил, что одним из обязательств при функционировании института СРО является условие заме-

щения вреда потребителю услуги. «Пока этот механизм не в полной мере работает, в связи с тем что выплата из компенсационного фонда практически нет, а институт страхования задействован не в полном объеме. В основном все претензии относятся к объекту во время его строительства, а по готовым объектам время для претензий еще не пришло», – рассказал он.

Анатолий Кузнецов, первый заместитель руководителя страхового общества «Гефест», отметил, что страховые компании готовы откликнуться на предложение профессионального сообщества. «У нас нарабатан опыт инспектирования строительных объектов по договорам строительно-монтажного страхования. Катализатором введения такого инспектирования при страховании ответственности СРО может стать создание единого типового договора страхования. Также эти механизмы нужно проверить на каком-либо одном СРО», – отметил он.

В свою очередь, Галина Владельщикова, заместитель директора по корпоративному бизнесу филиала ОСАО «Ингосстрах» в Санкт-Петербурге, уверена, что если будет задание вовлечь этот механизм при страховании ответственности СРО, то адаптировать его можно.

По словам Никиты Загускина, после изменений, которые были внесены в ст. 60 ГК РФ, норма компенсации после причинения вреда составляет: 3 млн рублей при смертельном случае, 2 млн за причинение тяжкого вреда и 1 млн за вред средней тяжести. «Более того, закон написан таким образом, что к заказчику-застройщику может обратиться и сам рабочий, пострадавший во время ведения строительных работ», – отметил он.

Никита Загускин заключил, что необходимо пересмотреть систему имущественной ответственности и быть готовым к тому, что через год, когда эти нормы вступят в силу, пойдет процесс переустройства всей системы.

ЖК «Платинум» достроят на деньги «НОМОС банка»



Алексей Веселов / «НОМОС банк» открыл ООО «Платинум.ру» кредитную линию для завершения строительства жилого комплекса «Платинум» на Свердловской набережной общей площадью 90 тыс. кв. м.

Возведение комплекса было возобновлено после кризиса, сегодня построены 4 из 12 секций. ООО «Квартира.ру Платинум», выступающее застройщиком, планирует завершить строительство в III квартале 2013 года. В четырех построенных секциях завершается монтаж внут-

ренних инженерных систем, начаты работы по наружному остеклению и устройству вентилируемых фасадов, монтаж лифтов будет осуществлен в июне 2012 года. В остальных восьми секциях закончены фундаменты, цокольные этажи, а на четырех секциях стены возведены до третьего этажа. Об этом «Строительному Еженедельнику» сообщил генеральный директор ООО «Квартира.ру Платинум» Дмитрий Южик. ЖК «Платинум» расположен на Свердловской наб., 54-58 (лит. А). В комплексе бизнес-класса с этажностью 2,

13-17 этажей запроектировано 600 квартир общей площадью 51 тыс. кв. м. Общий объем инвестиций в проект составляет более 5 млрд рублей. На сегодняшний день продано 103 квартиры, еще 7 находятся в стадии оформления. Финансирование проекта в послекризисный период осуществляет специально созданное для этого ООО «Платинум.ру». По словам господина Южика, ОАО «НОМОС банк» открыл для ООО «Платинум.ру» кредитную линию с лимитом выдачи 3,16 млрд рублей (по ставке 14,72% и сроком до конца 2015 года).

Денег идут на оплату жилья по зарегистрированным договорам долевого участия (ДДУ), заключенным с застройщиком ООО «Квартира.ру Платинум».

«Застройщик эти средства расходует на оплату строительства комплекса. А компания «Платинум.ру» до регистрации права собственности может уступать покупателям права требования по уже оплаченному ДДУ. Если у компании есть зарегистрированные права собственности на квартиры, она продает их по договорам купли-продажи как вторичные сделки. Регистрация и схема финансирования полностью соответствуют требованиям ФЗ № 214 «Об участии в долевом строительстве...» – рассказал Дмитрий Южик.

Господин Южик отметил, что по этой схеме планируется продать около 70% квартир, мест на парковке (всего их 350) и коммерческих помещений. Около 20% будет реализовано застройщиком по ДДУ с будущими дольщиками. Документы по оставшимся 10% площадей, то есть всех ранее проданных, преобразованы

в прямые ДДУ и сейчас проходят регистрацию в Росреестре. В сравнении с ближайшими конкурентными объектами квартиры в ЖК «Платинум» сегодня еще можно купить в среднем дешевле на 15-20%. Но в ООО «Платинум.ру» уверены, что если поток покупателей, изъявивших желание купить квартиру, не уменьшится в ближайшее 1,5-2 месяца, не исключено повышение продажных цен на квартиры, пользующиеся особой популярностью. Поставщиками ресурсов для ЖК «Платинум» выступают ГУП «Водоканал», ОАО «Ленэнерго» и «Петербурггаз». Котельная будет запущена

в октябре, а вода и электричество поступят на комплекс по постоянной схеме до конца 2012 года. «Таким образом, минимум за полгода до окончания строительства, которое намечено на август 2013 года, комплекс будет подключен к сетям», – пояснил господин Южик.

Изначально площадка под строительство ЖК «Платинум» принадлежала ОАО «Невский синдикат» Андрея Бакланова, однако в 2007 году проект купила группа частных инвесторов, доверив управление реализацией проекта группе компаний «Квартира.ру». Для покупки проекта у «Невского синдиката» была создана компания под названием «Квартира.ру Платинум». В 2010 году проект перешел под прямое управление инвестиционной компании «РБ Инвест», которая не стала менять название застройщика, чтобы не вносить изменения в большое количество документов.

справка

Из окон ЖК «Платинум» видна часть исторического центра: Смольный собор, Нева и городские мосты. Комплекс включает в себя собственную развитую социально-бытовую инфраструктуру, расположенную на площади 10 тыс. кв. м в первых двух этажах: собственный детский сад, закрытый благоустроенный двор, магазины, рестораны, спа-салон, фитнес-центр, булочную, сервисно-бытовые службы и офисы.

Аренда вытасщит жилищные программы

Екатерина Костина / Вслед за заявлениями федеральных чиновников и в Санкт-Петербурге началось активное обсуждение института коммерческого найма. Эксперты уверены: чтобы запустить этот механизм в полном объеме, потребуется законодательное регулирование и долгосрочное целевое финансирование. ➔

О том, как сделать систему найма жилья работающей и эффективной, шла речь на заседании круглого стола, посвященном взаимодействию органов власти и профессиональных участников рынка недвижимости северо-запада РФ. Мероприятие, инициатором проведения которого выступили аппарат полномочного представителя Президента РФ в СЗФО и Северо-Западная палата недвижимости, прошло в рамках выставки-семинара «Жилищный проект».

Нерешенные проблемы

В Санкт-Петербурге, по разным оценкам, сдается в коммерческий наем около 250-300 тыс. квартир, то есть каждая пятая квартира. Сергей Зимин, заместитель полномочного представителя Президента РФ в СЗФО, констатировал, что существующий сегодня рынок коммерческого найма индивидуального жилищного фонда практически невозможно контролировать – он полностью «серый», так как в подавляющем большинстве случаев арендодатели не платят налогов. По приблизительной оценке экспертов, теневой оборот рынка коммерческого найма в частном секторе мегаполиса составляет порядка 1 млрд USD. Сергей Зимин, отметил, что также существует социальный наем, который является наследием советского периода, и составляет, по данным Минрегионразвития, более 36% от общего жилищного фонда города.

«Сейчас разрабатываются подходы по созданию коммерческого найма государственного и муниципального жилищного фонда, в том числе на основе государственно-частного партнерства, но и здесь многие вопросы нужно решать», – отметил Сергей Зимин.

По мнению Игоря Лебедева, руководителя экспертной группы «Национальное агентство развития жилищных фондов социального и коммерческого найма», чтобы

Создание государственной управляющей компании индивидуальным жилищным фондом, сдаваемым в аренду, позволит решить проблемы с коммерческим наймом в Санкт-Петербурге

развивать механизмы коммерческого найма, нужно для начала разобраться с терминологией, а также разработать концепцию федеральных законов, которую необходимо принять для развития этой системы. Он считает, что законодательного закрепления требует понятийный аппарат, основные цели и принципы осуществления социального и коммерческого найма, критерии определения эффективности, а также способы стимулирования ГЧП в этой сфере.

Опыт Санкт-Петербурга

По словам экспертов, в Санкт-Петербурге механизм коммерческого найма государственного и муниципального жилья зара-



По приблизительной оценке экспертов, теневой оборот рынка коммерческого найма в частном секторе мегаполиса составляет порядка 1 млрд USD

ботал лишь в середине прошлого года, когда были приняты поправки в соответствующий региональный закон от 2007 года «О порядке предоставления жилых помещений жилищного фонда коммерческого использования Санкт-Петербурга». Этот документ регулирует вопросы предоставления жилья внаем городским очередникам. В прошлом году квартиры получили 130 семей, в этом планируется около тысячи. Договор найма заключается на 5 лет с возможностью его пролонгации. При этом семья автоматически снимается с очереди на улучшение жилищных условий. Желающих попасть в программу около 3 тыс. человек. Владислав Назаров, генеральный директор Санкт-Петербургского центра доступного жилья, считает, что в создании

жилищного фонда коммерческого найма могут быть задействованы и иные механизмы, например использование уже существующего частного арендного жилья. Его поддержала Елена Киселева, депутат Законодательного собрания Санкт-Петербурга, – она уверена, что ничего не мешает региону разработать целевую программу и учесть разные механизмы создания арендного жилищного фонда, в том числе строительство доходных домов и доверительное управление частным жилым фондом. «Внедрение системы коммерческого найма позволит не только решать наиболее социальные задачи, но и повысить мобильность граждан», – уверена Елена Киселева.

По мнению Юрия Курикалова, эксперта аппарата полномочного представителя Президента РФ в СЗФО, коммерческий наем государственного жилищного фонда допускается действующим законодательством, но пока дальше пилотных проектов дело не идет. «Надо работать над созданием массового сектора коммерческого арендного жилья. Наша экспертная группа с начала 2000-х подготовила несколько проектов развития такой системы, включающей строительство и эксплуатацию доходных домов по модели государственно-частного партнерства. На региональном уровне был разработан законопроект, который застрял в комиссиях Законодательного собрания прошлого созыва», – рассказал Юрий Курикалов.

Инвесторы в помощь

Представители власти и эксперты рынка недвижимости Санкт-Петербурга уверены, что к зарождающейся системе коммерческого найма необходимо привлекать инвесторов.

Однако в силу своей низкой доходности этот рынок вряд ли заинтересует крупных инвесторов. При этом негосударственные проекты строительства доходных домов в Санкт-Петербурге уже есть. По словам Александра Погодина, заместителя генерального директора ГК «Пионер», до 20% купюк жилья на первичном рынке совершаются с целью вложения средств. «Проекты жилищного строительства, созданные исключительно для инвестиций, становятся все более популярными. Мы, например, готовы заключать с покупателями договор, по которому гарантируем доходность от сдачи в аренду на уровне 10-12% годовых», – констатировал он.

Павел Созинов, председатель Северо-Западной палаты недвижимости, считает, что массово привлечь частные инвестиции в строительство доходных домов можно лишь за счет предоставления государственных преференций участникам программы – как инвесторам, так и нани-

мнение



Владислав Назаров, генеральный директор ОАО «Санкт-Петербургский центр доступного жилья»:

– В настоящее время коммерческий наем государственного и муниципального жилья осуществляется на основании регионально-го закона «О порядке предоставления жилых помещений жилищного фонда коммерческого использования Санкт-Петербурга». Однако уже сегодня желающих воспользоваться государственным коммерческим наймом в несколько раз больше, чем возможности жилищного фонда, создаваемого под эту программу. Очевидно, что жилищный фонд коммерческого найма нужно увеличивать. С этой целью может быть создана целевая программа, в которой будут задействованы и индивидуальный жилищный фонд собственников, сегодня сдаваемый в аренду. Рамки этой программы нужно существенно расширить, включив туда социально значимые профессии – врачей, учителей. В результате управление частным жилищным фондом поможет существенно увеличить возможности города по улучшению жилищных условий этих категорий граждан. Естественно, придется предусмотреть субсидирование арендной процентной ставки за счет бюджета Санкт-Петербурга. В качестве управляющей компании может выступить некоммерческая организация, аффилированная с городом.

мателям, тем более если речь идет о социальных проектах доходных домов. «Следует рассмотреть вопросы налогообложения, градостроительные вопросы и земельные отношения, предусмотреть различные схемы кредитования проектов, например привлечение заемных средств посредством выпуска ценных бумаг, но это относится к стратегическим инициативам», – заметил Павел Созинов. Ближайшей задачей должно стать более внимательное рассмотрение регионального законодательства, с тем чтобы в самые сжатые сроки увеличить фонд коммерческого найма и предложить соответствующую целевую программу с учетом всех возможных механизмов ее реализации. «Здесь можно опереться на опыт Москвы и создать центр арендного жилья, который бы координировал от лица города все городские проекты коммерческого найма. В том числе учитывал возможности всех государственных жилищных программ. В то же время при подготовке соответствующих инициатив важно обеспечить нанимателя необходимой системой безопасности, ведь если мы говорим о жилье для социально незащищенных слоев населения, то вопрос гарантий здесь является ключевым», – подытожил Павел Созинов.

цифра

300

тыс. квартир сдается внаем в частном секторе Санкт-Петербурга

«Я прошу вас не снижать темпы»

Светлана Денискова / В I квартале 2012 года в России введено 10 млн кв. м жилья. Как заявил на IX Съезде строителей России глава Минрегионразвития РФ Виктор Басаргин, еще ни разу отрасль не начинала год так удачно. ➔

19 апреля в Москве прошел IX Съезд строителей России. В работе форума, подготовленного Российским союзом строителей, приняло участие более 1000 делегатов из крупнейших организаций комплекса. Особый интерес слушателей вызвал доклад президента союза Владимира Яковлева. Он подвел итоги работы РСС за прошедшие 3 года и озвучил планы развития союза. Один из главных строительных форумов России прошел при участии представителей администрации Президента РФ и аппарата правительства, министра регионального развития Виктора Басаргина, председателя Комитета Госдумы по земельным отношениям и строительству Алексея Русских, президента НОСТРОЙ Ефима Басина, руководителей общественных строительных организаций.

Глава Минрегиона РФ Виктор Басаргин в своем выступлении отметил, что темпы роста строительства опережают темпы роста ВВП. В прошлом году отрасль заняла 2-е место по объему поступивших в бюджет налогов, уступив лишь нефтегазовому комплексу. «В I квартале введено почти 10 млн кв. м жилья. Ни разу мы не начинали год так удачно. Если сохраним динамику, выйдем к декабрю на рекордные показатели. Я прошу вас не снижать темпы», – обратился министр к делегатам. Среди задач, которые предстоит решать строителям, Виктор Басаргин назвал введение института персональной ответственности принимающих решения лиц, сокращение числа согласи-



Виктор Басаргин: «В прошлом году отрасль заняла 2-е место по объему поступивших в бюджет налогов, уступив лишь нефтегазовому комплексу»

тельных процедур втрое, появление негосударственного строительного контроля. Региональная программа жилищного строительства дополнится муниципальным уровнем, и будет разработана система земельного девелопмента для подготовки обеспеченных инфраструктурой земельных участков.

В течение отчетного периода союз предложил строителям России целый ряд мер развития отрасли. Они неоднократно обсуждались на круглых столах. В регионах

профильные общественные организации активно взаимодействовали с органами госвласти. Так, в администрации Смоленской области президент РСС Владимир Яковлев провел межрегиональную конференцию строителей, на которой рассматривалась система многоуровневой подготовки специалистов. На съезде во всех выступлениях подчеркивалось, что кадровая проблема – одна из самых важных для комплекса.

Делегаты отмечали, что проектов, реализованных строителями при поддержке общественных отраслевых организаций, немало. Специалисты Ленобласти совместно с «ЛенОблСоюзСтроем» реализовали первый в России проект светодиодного освещения коттеджного поселка. В мире подобные системы есть только в Японии и США. Как отметил исполнительный директор «ЛенОблСоюзСтроя» Сергей Чусов, этот проект является одним из примеров реализации госпрограммы энергосбережения и энергоэффективности.

Работа РСС получила высокую оценку делегатов съезда. После отчетных докладов участники выбрали руководящие органы РСС. Президентом Российского союза строителей вновь избран Владимир Яковлев. Впервые делегаты установили пятилетний президентский срок. IX Съезд РСС подтвердил полномочия вице-президентов, правления и совета Союза строителей. Петербург сохранил там широкое представительство. В совет РСС вошли многие участники нашего строительного сообщества, в частности первый вице-президент НОСТРОЙ, генеральный директор, председатель правления ОАО «Группа ЛСР» Александр Вахмистров.

Делегаты отметили, что съезд строителей традиционно стал площадкой для диалога участников инвестиционно-строительного процесса. Какие плоды принесет этот диалог – покажет время.

комментарии

Владимир Яковлев, президент Российского союза строителей:

➔ – Экономическая ситуация в стройкомплексе в отчетный период отличалась положительной динамикой. Объемы ввода жилья существенно выросли. За 3 года объем строительства увеличился на 27%, в среднем на 20% возросло производство основных стройматериалов. Во всех федеральных округах был превышен уровень ввода жилья по сравнению с предыдущим периодом, а в 20 субъектах Федерации было введено более 1 млн кв. м жилой площади. Среди них абсолютный лидер – Московская область, которая достигла уровня 1 кв. м на человека. Сдано в эксплуатацию более 8,2 млн кв. м жилья. Более 2 млн кв. м построено в Петербурге, Башкортостане, Татарстане и Тюменской области.

Лариса Баринова, первый заместитель председателя комитета ТПП РФ по развитию предпринимательства в сфере строительства и ЖКХ, член правления Российского союза строителей:

➔ – Съезд строителей России – это знаковое событие для всех нас. Многие годы он становится площадкой для обсуждения актуальных проблем. Здесь ведут диалог представители региональных и федеральных властей, инвесторы, застройщики, смежники, страховщики. Они получают возможность высказать свои позиции. Таким образом, союз продолжает оставаться общественным стержнем отрасли. Жизнь доказала, что появление и укрепление на рынке саморегулируемых организаций не исключает наличие и успешное функционирование союзов строителей. IX Съезд строителей оставил много впечатлений, одно из них – комплекс молодеет. Посмотрите, сколько новых, сильных, энергичных руководителей собралось сегодня в зале!

Лев Каплан, профессор, доктор экономических наук, вице-президент Санкт-Петербургского Союза строительных компаний «Союзпестрой»:

➔ – Отрасли сегодня нужны общественные структуры – и союзы строителей, и саморегулируемые организации. С их помощью мы можем вести открытый и достаточно острый разговор о возникающих у комплекса проблемах и поисках путей смягчения этих проблем. Мои коллеги в Санкт-Петербурге переживают сейчас сложное время, связанное с финансовым и экономическим кризисом. Более 20 тыс. малых предприятий просто прозябают, у среднего бизнеса практически нет доступа к получению строительных подрядов, хотя еще несколько лет назад 40% вводимых в городе площадей приходилось на небольшие строительные компании. Теперь же 85% рынка заняли акулы бизнеса.

Михаил Викторов, руководитель аппарата НП «НОСТРОЙ»:

➔ – На съезде шел разговор о самых важных для отрасли проблемах – о снятии административных барьеров, совершенствовании технического регулирования и ценообразования, о нормативном и правовом обеспечении строительного процесса, о необходимости менять систему подготовки кадров для строительного комплекса. Делегаты форума сделали сегодня главный вывод: решать задачи, стоящие перед комплексом, предстоит всем миром – государственным структурам и строительным вузам, общественным союзам строителей и саморегулируемым организациям. Развитие строительной отрасли – наше общее дело.

Павел Горячкин, генеральный директор Регионального центра по ценообразованию и системному нормированию в строительстве:

➔ – На прошлых форумах строители говорили об актуальных на тот момент вопросах: экономическом кризисе, переходе на саморегулирование. Теперь мы обсудили и другие важные задачи, например систему подготовки кадров. Фактом своего существования союз подтвердил, что строителям необходима объединяющая вертикаль. В период формирования многочисленных СРО у многих участников рынка были опасения, что саморегулируемые организации подменяют общественные структуры. И все же, на мой взгляд, РСС предстоит и далее укреплять свое положение в рыночной системе.

Олег Бритов, исполнительный директор Союза строительных объединений и организаций, вице-президент РСС, руководитель Северо-Западного регионального представительства РСС:

➔ – IX съезд Российского союза строителей стал одним из важнейших событий в жизни инвестиционно-промышленного комплекса. Он дал новый импульс развитию общественных организаций, еще раз доказав их важность для успешного функционирования отрасли. На съезде не единожды было отмечено, что у профильных общественных структур, у Российского союза строителей – большое будущее.

Александр Халимовский, президент НП «СРО «АЛЬЯНС СТРОИТЕЛЕЙ», вице-президент НОП:

➔ – IX съезд еще раз подтвердил эффективность деятельности системы саморегулирования, у истоков которой стоял РСС. Если до ее введения на рынке существовало около 265 тыс. строительных компаний, то сейчас – почти в 2 раза меньше. Остаются работать только сильные игроки, несущие ответственность за то, что они делают.

На съезде строителей обсудили проблемы отрасли

Галина Вавилова / В Санкт-Петербурге на общем собрании членов Союза строительных объединений и организаций (ССОО) – съезде строителей – вице-губернатор Санкт-Петербурга Игорь Метельский избран президентом ССОО. ➔

Его доклад и открыл форум, который проходил 20 апреля.

Господин Метельский озвучил основные задачи, стоящие на данный момент перед правительством. Это уточнение Генерального плана, Правил землепользования и застройки, модернизация бывших промышленных зон в центре города, реновация «хрущевок» и расселение коммунальных кварталов.

«Мы ожидаем, что в этом году ввод жилья в Санкт-Петербурге составит порядка 2,7 млн кв. м, это на 400 тыс. кв. м больше, чем показатель, установленный на федеральном уровне, – заявил он. – К 2015 году мы планируем перешагнуть трехмиллионный рубеж».

Для достижения этих целей город намерен установить приоритетность развития территорий, поставив ее в зависимость от возможностей бюджета по развитию дорожной сети, инженерных коммуникаций и социальной инфраструктуры. «Сегодняшняя задача – определить объем обеспечения инженерной и социальной инфраструктурой, который готов взять на себя город, и новые механизмы там, где город не в состоянии эти проблемы решить», – сказал вице-губернатор.

Сейчас, по его словам, в той или иной степени готовности находится 186 проектов планировок, большая часть из которых уже утверждена, а 80 в ближайшее время будут вынесены на рассмотрение правительства.

«Мы слышим заявления, что строительство в городе остановилось, – отверг претензии строителей Игорь Метельский. – Я могу сказать, что сегодня в городе существует 54 проекта комплексного развития территорий, по которым планируется строительство до 30 млн кв. м жилья, что в переводе на численность населения равняется примерно 1 млн 100 тыс. жителей. Еще 38 таких же проектов существуют с не утвержденными проектами планировок. Это еще 900 тыс. жителей».

По словам Игоря Метельского, при таких объемах застройки для администрации на первый план выходят не количественные показатели построенных квадратных метров, а уровень комфортности проживания граждан. Проекты комплексного освоения территорий должны быть разнообразными по планировке и самодостаточными в плане обеспечения социальной инфраструктурой.

Еще одна проблема, «долгоиграющая и злободневная», которой коснулся в своем докладе Игорь Метельский, – нехватка парковочных мест.

«У нас в планах на ближайшие 5-7 лет – создать условия для строительства как минимум 500 тыс. машино-мест, – заявил он. – Сейчас ведется работа по подбору участков, разрабатываются условия конкурса по созданию многоэтажных паркингов».

Отметил вице-губернатор и проблему отмены градостроительных регламентов в границах охранных зон. По его словам, текст регламентов уже согласовали два комитета – по градостроительству и архитектуре и по государственному контролю, использованию и охране памятников, остались небольшие правки. «Я надеюсь, что в течение месяца мы эту работу закон-

чим и постараемся вынести закон на этой сессии парламента», – сказал господин Метельский.

Оптимизм чрезмерен

Сразу после процедуры голосования уже экс-глава ССОО и бывший строительный вице-губернатор Петербурга Роман Филимонов выступил с критикой работы и доклада Игоря Метельского.

«Отрадно, что в Вашем докладе прозвучала оптимистичная нота, что мы спокойно введем к концу года 2,7 млн кв. м, – парировал Роман Филимонов. – Однако хотелось бы обратить Ваше внимание на то, что разрешение на строительство зданий, которые в этом году должны быть введены, выдано на 1,2 млн кв. м».

Критике Роман Филимонов подверг и общие объемы строительства КОТ.

«Вы сказали совершенно спокойно, что у нас утверждены проекты планировки на 30 млн кв. м, – сказал экс-вице-губернатор. – Если считать с начала утверждения проектов планировки, то из них 19 млн кв. м уже построено. Остается 11-12 млн кв. м. Это метры, которые у нас расписаны

По словам Романа Филимонова, внесение изменений в Генеральный план состоится не ранее марта 2013 года



до 2015-2017 годов». Он посоветовал своему преемнику: «Надо заботиться о наполнении квадратных метров. Срочно требуется продлить акты на 400 тыс. кв. м под застройку. Иначе строительство этих комплексов окажется под угрозой срыва. Срочно нужно их продлить любыми путями».

При этом из-за недостатка земельных участков на вторичном рынке, по словам господина Филимонова, на последних торгах по покупке земельного участка под жилищное строительство возник ажиотаж. «Цена подскочила до 600-750 USD за 1 кв. м. При этом инвестор фактически за эти деньги ничего не получит, кроме возможности строительства», – заявил экс-глава ССОО.



Новый президент ССОО Игорь Метельский заявил, что к 2015 году город перешагнет трехмиллионный рубеж по вводу жилья

Также Роман Филимонов осудил отсутствие актов утверждения документации на проведение нового строительства.

«Проектирование, строительство и реконструкция, утверждение документации планировки с начала года – ноль документов, – считал Роман Филимонов. – На проведение торгов – 1 документ под торговый центр. И изменения в ранее изданные акты – это отмена, изыскательские работы и продление сроков строительства, – в общей сложности 31 документ. Такая

Административные процедуры сократят

Генеральный директор ОАО «Группа ЛСР», почетный президент Союза строительных объединений и организаций Александр Вахмистров на общем собрании членов ССОО кратко озвучил основные темы, обсуждавшиеся на заседании Правительства России с участием премьер-министра Владимира Путина 16 апреля. Одним из самых злободневных вопросов стали административные барьеры.

«Административные барьеры в среднем, как следует из доклада Минрегионразвития, – это примерно 100 процедур, на которые уходят порядка 800 дней, – рассказал Александр Вахмистров. – На совещании было принято решение за 2 года сократить число процедур до 33, сокращение которых займет не более года».

Также глава Группы ЛСР проанонсировал подготовку законопроекта об отмене деления земель на категории и ряд других решений правительства, позволяющих упростить для застройщиков возведение жилья на неиспользуемых территориях.

Еще одно направление работы власти, которое упомянул Александр Вахмистров, – уменьшение государственного контроля строительной деятельности. Одна из инициатив в этой области – внедрение негосударственного строительного надзора. При этом предусматривается введение административной и уголовной персональной ответственности ГИПов, ГАПов, экспертов, инженеров и собственников за соблюдение технических регламентов строительства.

Также в рамках общего собрания членов ССОО состоялись выступления руководителя управления саморегулирования ССОО Сергея Фролова, директора ассоциации «ДОРМОСТ» Кирилла Иванова и директора СРО НКСП «Региональное проектное объединение» Алексея Сорокина. Выступили президент СРО НП «Балтийский строительный комплекс» Владимир Чмырев и вице-президент Федерации профессионального образования Борис Буданов.

цифра

500 тыс.

машино-мест планируется создать в ближайшие 5-7 лет



интервью

Сергей Евтюков: «Основная проблема – нехватка узкопрофильных специалистов»

До очередных университетских выпускных экзаменов остался месяц. Первый проректор Санкт-Петербургского государственного архитектурно-строительного университета Сергей Евтюков рассказал корреспонденту «Строительного Еженедельника» Антонине Асановой о том, что происходит в сфере высшего строительного образования.

– Через 2 месяца начинается пора выпускных экзаменов. Чего вы ждете от этого года?

– Сейчас чувствуется нехватка архитекторов с профильным образованием, их выпускает всего несколько учебных заведений в стране, в том числе и наш вуз, которому в мае исполняется 180 лет. Специалисты со строительным образованием и образованием в сфере транспорта также всегда востребованы, поэтому на эти специальности конкурс будет традиционно высоким.

– Сколько студентов отсеивается в процессе учебы?

– Отсев – это не самоцель. Наоборот, мы бьемся за своих студентов. В процессе обучения отсеивается около 20% поступивших. Но мы восполняем бюджетные места с помощью переводов студентов из других вузов и в итоге выпускаем практически столько же человек, сколько к нам поступило.

– По информации рекрутинговых компаний, спрос на архитекторов и инженеров без опыта работы очень низок. Сколько выпускников СПбГАСУ работают по профессии?

– Практически 100%. Все наши направления с точки зрения выпуска востребованы как в России, так и за рубежом.

– Достаточно ли для удачного трудоустройства получить высшее образование или студентам необходимо приобретать дополнительные навыки?

– Сегодня, если молодой человек хочет быть востребованным на рынке труда, он должен иметь не одно образование. Базового диплома уже недостаточно, чтобы заниматься какой-то узкоспециализированной деятельностью. Например, строителю – работать со сметами, автомобилисту – быть преподавателем в автомобильной школе. Поэтому в нашем университете у студентов есть возможность получить параллельно диплом переподготовки, и многие этим пользуются. Хотя по конституции молодой человек может получить высшее образование бесплатно

только один раз, и студентам приходится самостоятельно оплачивать дополнительное образование.

– Представители строительных компаний часто говорят, что на рынке не хватает специалистов по новым или узкоспециализированным направлениям, например по высотному строительству, по планировке территорий комплексного освоения и т. д. Какие направления обучения вы развиваете в последнее время?

– Одна из наших новых специальностей – это строительство уникальных зданий и сооружений. Под уникальными сооружениями подразумеваются мосты, тоннели, автомагистрали и высотные здания. В прошлом году открыты направления подготовки «Прикладная механика», «Электротехника и электротехника». Не так давно мы открыли направление «Землеустройство и кадастр», «Стандартизация и метрология».

Мы ориентированы на рынок труда. Если он остро нуждается в дорожниках, мостовиках, соответственно, мы увеличиваем

Зачастую в компаниях нет механиков, и организация не только безграмотно закупает технику, но и не понимает, как ее правильно эксплуатировать

и прием на эти специальности. Кроме того, университет разрабатывает новые современные формы и технологии обучения. Например, для автомобильно-дорожного факультета в прошлом году мы купили французский комплекс для более глубокого обучения специалистов в области диагностики, сервиса, ремонта и инструментального контроля автомобильного транспорта стоимостью 10 млн рублей. Он включает в себя 10 стендов, которые позволяют продиагностировать автомобиль в полном объеме. Сегодня такие комплексы в России имеют только три учебных заведения. Однако сказать, что наши потребности в обновлении оборудования сегодня окончательно удовлетворены, конечно, мы не можем. Рынок образовательных услуг не стоит на месте, и совершенствование – это процесс вечный.

– Председатель Комитета по строительству Вячеслав Семенов недавно заявил о том, что за последние 15 лет

В этом году СПбГАСУ планирует выпустить:

Название специальности	Количество человек
Промышленное и гражданское строительство	171
Архитектура	169
Экспертиза и управление недвижимостью	53
Мосты и транспортные тоннели	33
Проектирование зданий	21
Инноватика	15
Теплоэнергетика	2

на строительном рынке не произошло никаких принципиальных изменений с точки зрения технологий. Действительно ли актуально в России обучение современным технологиям?

– Вячеслав Семенов – относительно молодой руководитель. Корректнее было бы задать этот вопрос главе строительной компании, работающей на этом рынке десятки лет. Еще 20 лет назад два самых

высоких здания, по 22 этажа, были на площади Победы. Раньше мы говорили о максимальной этажности 12-16 этажей, теперь уже норма – 25, 30, 35 этажей. Построить такое современное жилье было бы невозможно без внедрения новейших технологий.

– Какие технологии вы можете привести в пример?

– В нашем университете образовано 4 малых инновационных предприятия.

И ежегодно мы получаем патенты на изобретения. Например, ООО «СПБГАСУ – Иннодрев» в прошлом году по заказу ООО «ДСК «Славянский» выполнило исследование по применению панелей на деревянном каркасе для 5- и 9-этажных зданий. Они уже применяются при строительстве жилого района «Славянка». Кафедра строительных материалов и технологий разрабатывает новые составы цемента и бетона с использованием наномодификаторов, способствующих улучшению физико-математических характеристик бетона, а кафедра сопротивления материалов в прошлом году после аварии на АЭС Фукусима проводила стресс-тесты на ЛАЭС.

– Какие проблемы сегодня наиболее остро стоят перед строительной отраслью?

– Основная проблема – нехватка узкопрофильных специалистов. Очень хотелось бы, чтобы компаниями, занимающимися эксплуатацией, проектированием, строительством, руководили люди с профильным образованием. Нельзя управлять строительной компанией и не понимать ничего в области строительства.

Кроме того, большая часть средств в транспортном и промышленно-гражданском строительстве уходит на эксплуатацию и приобретение строительной, дорожной, коммунальной техники. Однако зачастую в компаниях нет механиков, и организация не только безграмотно закупает технику, но и не понимает, как ее правильно эксплуатировать, поэтому ресурса техники хватает на 2-3 года. А если бы была серьезная служба по эксплуатации техники, прибыль компании бы резко возросла. Я сам механик и часто вижу, что техника эксплуатируется неэффективно.

Еще одна проблема в том, что отрасль остро нуждается в квалифицированной рабочей силе. Идет интенсивное строительство, но, к сожалению, из-за нехватки профессиональных рабочих очень страдает его качество. Даже элитное жилье нуждается в последующем доведении до ума покупателями квартир.



цифра

6,26

человека на место – средний конкурс в СПбГАСУ в 2011 году

конфликты

Поругаться с пользой

Антонина Асанова / Компании не готовы использовать возможности для развития, которые открываются при решении конфликтов, считают эксперты. В большинстве случаев конфликты замалчивают, вместо того чтобы ими управлять. ➔

Корпоративные конфликты редко становятся достоянием широкой общественности, за исключением противостояний между собственниками компаний. На вопросы о конфликтах сотрудники тоже отвечают неохотно.

«Я не помню открытых конфликтов, происходивших в нашей компании, – говорит директор по развитию концерна «Питер» Иван Беркольец. – Бывали только случаи, когда мы не сработались с сотрудниками, но расставались хорошо».

Между тем, по опросу портала Superjob.ru, увольняться из-за конфликта с руководством приходилось почти каждому третьему россиянину (28%), имеющему опыт работы, а около половины менеджеров по персоналу (48%) уверены, что у сотрудника, вступившего в конфронтацию с начальством, мало шансов сохранить работу.

К услугам тренеров для проведения курса по управлению конфликтами компании также обращаются часто.

«К нам обращаются как крупные корпорации, для которых тренинги по управлению конфликтами часто входят в программы по развитию компетенций, так и небольшие компании», – рассказывает директор по развитию ГК «Институт Тренинга – АРБ Про» Мария Велли.

На таких занятиях обучают навыкам того, как от противостояния перейти к сотрудничеству и суметь удержать себя в руках в стрессовой ситуации конфликта.

Но психологическая сторона – далеко не главная во внутрикорпоративных распрях.

«Эти тренинги заказывают часто, но мы проводим их редко, – продолжает Мария Велли. – В большинстве случаев причина столкновений между подразделениями или руководителем и сотрудниками – в структурных противоречиях в компании. Поэтому я считаю эту программу вредной, ее название сбивает людей с толка, и фактически она не решает тех задач, которые ставит клиент».

«80% конфликтов связаны с организационным взаимодействием, – поддерживает Марина Шулепова, бизнес-тренер Института практической психологии «Иматон». – Это, например, проблемы конкуренции за ресурсы, столкновения, причиной которых является неудовлетворенность работой».

Однако именно на первом шаге, ведущем к разрешению ситуации, – этапе определе-



Фот: Владимир Тиме

Если своевременно отличить бытовую ссору от системного сбоя и решить конфликт грамотно, он может принести пользу для бизнеса

ния причин конфликта – большинство компаний и останавливается. Все дело в том, что они пытаются решать противоречия с помощью психологических методов, считают эксперты, и не готовы признавать и решать проблемы со структурой компании.

Хорошая ссора лучше

Конфликты возникают в любых развивающихся организациях. И если своевременно отличить бытовую ссору от системного сбоя и решить конфликт грамотно, он может принести пользу для бизнеса.

«Конфликт – это всегда благо, – уверен директор «Института коучинга» Александр Савкин. – Это как ядовитое растение, которое может оказать лекарством, если знаешь, как его использовать».

Умение управлять конфликтами позволяет повышать лояльность персонала и эффективность его работы, переводить отношения в компании на качественно новый уровень. Но самое главное – конфликты помогают приобретать уникальные конкурентные преимущества, высвобож-

дая инновационные идеи и демонстрируя слабые места компании.

«Любые организационные изменения начинаются либо с инициативы руководителя, либо с конфликта, – рассказывает Марина Шулепова. – Например, конфликт представителя компании с клиентом может способствовать пересмотру сроков работы, процесса документооборота, понимания клиентоориентированности».

Для определения источника разногласий существуют техники, позволяющие вытаскивать «скелеты из шкафов» с сохранением лица и статуса конфликтующих сторон, говорит Александр Савкин. Например, самая простая из них – выстраивание цепочки ответов на вопрос «почему?» людьми, ответственными за какие-либо сбои в работе компании. «Почему существуют сложности в планировании? – Не хватает времени. – Почему не хватает времени?» И т. д. «На 3-4 уровне вопросов, как правило, обнаруживается источник конфликта, – свидетельствует Александр Савкин.

Адепты структурного подхода к управлению компанией считают, что вопросы отслеживания и решения конфликтов входят в задачи директора по развитию.

«Если он на своем месте, то запросто отличит разногласия между персоналиями от ошибки позиционирования, ошибки назначения, шума системы, зеркала процессного

сбоя, зеркала эволюционного процесса», – утверждает руководитель единого центра коммуникаций Kinsmark Group Сергей Архипов.

Преднамеренный конфликт

При этом представители бизнеса к выявлению конфликтов относятся скептически. «Учиться не может быть вредно, – говорит Иван Беркольец. – Но умение находить общий язык – природное качество, оно либо дано, либо нет».

Лишь небольшая часть управленцев постоянно отслеживают морально-психологический климат в компании и правильно разрешают конфликты.

«Объективно говоря, единицы руководителей умеют управлять конфликтами с точки зрения перехода в эффективное русло взаимодействия», – подтверждает Марина Шулепова. Для этого как минимум необходимо не занимать позицию игнорирования противоречий, а всегда реагировать на их появление. «Руководителю необходимо иметь банк «неудовольств», быть открытым к разным точкам зрения, не поддерживая ни одну из них», – считает госпожа Шулепова.

Кроме того, для руководителя важно эмоционально разделять позиции сторон, научить подчиненных описывать конфликтные ситуации и уметь отличать нормативные конфликты от форс-мажорных ситуаций, когда необходимо не выслушивать различные аргументы, а применять жесткие меры.

Столкновения можно использовать для решения кризисных ситуаций. Иногда руководители сами провоцируют конфликты.

«Причины могут быть разные: кто-то использует старую мудрость «разделяй и властвуй», кто-то старается «раскрутить» групповую динамику в коллективе с целью его сплочения, а кто-то стремится вытаскивать скрытые конфликты и решать их своевременно», – объясняет партнер консалтинговой компании Nova Team Илья Гируцкий.

В одном эксперты сходятся: если компания имеет положительный опыт самостоятельного решения конфликтов, а ее сотрудники не рассматривают наличие разногласий как зло, она становится гораздо более конкурентоспособной и чаще внедряет инновационные и смелые решения.

цифра

48%

менеджеров по персоналу уверены, что у сотрудника, вступившего в конфронтацию с начальством, мало шансов сохранить работу

УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!
Приглашаем вас к участию в тематических разделах газеты «Строительный Еженедельник»:

14.05.2012	Приложение «Финансы и страхование» Рубрика «Технологии и материалы»: Рынок ЖБИ
21.05.2012	Карта района: Кировский район Технологии и материалы: Строительные леса и подмости
28.05.2012	Приложение «Энергетика и инженерная инфраструктура» Технологии и материалы: Дорожное строительство
04.06.2012	Приложение «Управление и рынок труда» Технологии и материалы: Системы кондиционирования Технологии и материалы: Демонтаж Технологии и материалы: Строительство паркингов

По вопросам размещения рекламы обращайтесь: (812) 380-15-81 (82)

Петербургский строительный центр и рабочая группа по качеству строительства при Координационном совете по развитию саморегулирования в строительной отрасли СЗФО приглашают производителей и поставщиков строительных материалов и технологий к участию во втором выпуске каталога-картотеки технических решений «СтройФайл»

Каждый участник каталога-картотеки получает:

- 100%-ное адресное попадание информации к архитекторам, проектировщикам и строителям
- Размещение информации в соответствии с рубрикаторм и наличие тематического каталога
- Бесплатную публикацию в интернет-ресурсе «СтройФайл» на сайте www.infstroy.ru

Срок подачи заявок — 1 марта 2012 года

«СтройФайл» — лучший способ продвижения продукции на строительном рынке!

СТРОЙФАЙЛ
КАТАЛОГ - КАРТОТЕКА
www.infstroy.ru

СПРАВКИ ПО ТЕЛЕФОНАМ:
324-99-97, 496-52-25

персонал

Строительство привлекает экспатов

Алена Шереметьева / Строительная отрасль весьма консервативна, но стремление к западным стандартам ведения бизнеса и необходимость внедрения новых технологий строительства способствуют появлению на рынке Петербурга иностранных менеджеров – экспатов.

«Тенденция к приглашению экспатов на работу сформировалась во второй половине 1990-х. Это был период, когда компании с иностранным капиталом постепенно начинали размещать свои представительства на территории РФ. Привлечение к работе экспатов стало единственным выходом для построения эффективной системы бизнес-процессов в start up проектах иностранных компаний. В настоящее время в большинстве случаев для работы в российских представительствах приглашаются экспаты, уже являющиеся работниками компаний, приходящих на российский рынок. Компания лишь заключает с таким специалистом трудовой контракт, по которому он приезжает и трудится в России, «поднимая» бизнес и выстраивая бизнес-процессы», – рассказывает Екатерина Аридова, директор по персоналу и административным вопросам Colliers International Санкт-Петербург.

Среди застройщиков жилья практика привлечения к работе экспатов не распространена, считает Андрей Тетыш, председатель совета директоров АРИН. «Сейчас на рынке присутствуют только два руководителя иностранного «производства». Это генеральный директор «НСС Жилищное строительство» (Россия) Юусо Хийтанен и гендиректор компании «Лемминкяйнен Рус» Юуха Вякко. Хотя с учетом опыта по-

следнего и сроков пребывания в России его уже можно считать русским», – рассуждает господин Тетыш.

Алексей Устинов, директор по персоналу и корпоративным вопросам компании «ЮИТ Санкт-Петербург», говорит, что экспатов компания приглашает прежде всего для решения задач по внедрению и поддержанию процедур, связанных с управлением качеством, и для выполнения функций по управлению проектами.

Наталья Комиссарова, директор департамента жилой недвижимости АН Home estate, поясняет, что привлечение иностранных менеджеров распространено сре-

ди крупных строительных компаний, которые ведут 5-10 проектов сразу. «Кроме того, это формирует определенный имидж компании, которая их привлекает, на деловой арене и для инвесторов, которые «требуют» европейского качества работы», – говорит госпожа Комиссарова.

«В наше проектное бюро мы пригласили двух западных менеджеров. Их опыт важен для нас в России, но реализовывать проекты мы будем силами российских специалистов. Мы избрали для себя другую схему работы – пригласили их в совет директоров. Эти люди 20 лет живут в России, их западная философия адаптирована

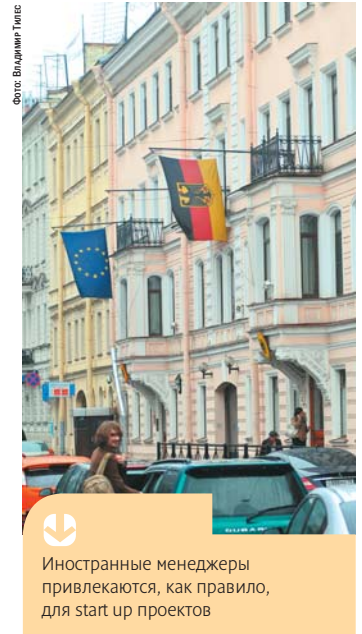


фото: Владимир Титов



Иностранные менеджеры привлекаются, как правило, для start up проектов

мнение



Андрей Розов, руководитель филиала Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге:

– Если мы говорим о Петербурге, то здесь практика привлечения экспатов не очень распространена. Если же посмотреть на консалтинговые компании, которые расположены в Москве, то там ситуация другая, и работа иностранных специалистов, в том числе на топовых позициях, является распространенной практикой. Особенно если речь идет о представительствах крупных международных консультантов. К примеру, в российском головном офисе JLL работает достаточно много иностранных специалистов на самых разных позициях.

Дорогое удовольствие



Планирует ли ваша компания приглашать на работу специалистов из-за рубежа:

Алена Шереметьева / Несмотря на то что экспаты зачастую обладают хорошим управленческим опытом, их привлечение чревато для работодателя рядом проблем.

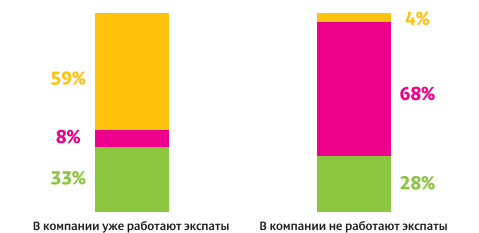
«Их опыт необходимо адаптировать к нашим реалиям. Без понимания отношений с российскими властями опыт экспатов попросту неприменим, без соответствующей доработки это всего лишь красивые картинки. Я знаю много примеров, когда западные менеджеры рисовали красивую, «вкусную» концепцию, которая оказывалась абсолютно нефункциональной в наших условиях – ее приходилось либо выкидывать, либо долго

и кропотливо дорабатывать. Например, экспаты абсолютно не в состоянии просчитать парадигму риска в вопросах земли и подключения – у них нет и не может быть такого опыта, на Западе все абсолютно иначе», – говорит Евгений Богданов, генеральный директор финского проектного бюро Rumpu. «Основные сложности – это бюрократическая машина, через механизмы которой необходимо пройти работодателю при трудоустройстве иностранца, а также при последующем сопровождении его пребывания на территории РФ. В зависимости от того, на какую должность приглашается работник, на плечи работо-

дателя ложатся обязательства по дополнительному взаимодействию с центрами занятости, миграционными службами и прочими представителями надзорных инстанций. Также не следует забывать о том, что для граждан иностранных государств, работающих на территории РФ, установлен особый налоговый режим», – рассказывает Екатерина Аридова, директор по персоналу и административным вопросам Colliers International Санкт-Петербург. По данным опроса, проведенного порталом HeadHunter, основной причиной, по которой компании отказываются от услуг экспатов, являются их высокие зарплатные ожидания. Госпожа Аридова говорит, что традиционно экспат обходится российскому работодателю дороже, чем отечественный управленец. Наталья Комиссарова, директор департамента жилой недвижимости АН Home estate, согласна с коллегой и полагает, что работа иностранного управленца оценивается в полтора раза выше. Однако Андрей Розов,

руководитель филиала Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге, считает, что различия в размере оплаты труда экспатов и местных специалистов уже не существует. «Сейчас в большей степени уровень оплаты труда сотрудников зависит от их профессиональных навыков. На величину заработной платы влияют деловые качества сотрудника и то, каких результатов он достигнет в работе», – поясняет господин Розов.

Участники рынка расходятся во мнениях относительно перспектив появления большего количества экспатов на рынке недвижимости и строительства Петербурга. Андрей Тетыш, председатель совета директоров АРИН, считает, что экспаты не будут интересны местному рынку недвижимости еще в течение 3-5 лет. «Возможно, в дальнейшем, когда в России будут более востребованы «зеленые» технологии, экспаты будут востребованы на рынке», – полагает господин Тетыш. Екатерина Аридова говорит,



Источник: HeadHunter

что в случае продолжения экспансии на рынок Петербурга иностранных девелоперов или запуска новых глобальных проектов тенденция к привлечению экспатов сохранится. «Если же, напротив, рынок строительных компаний не станет более пополняться иностранными игроками, число экспатов постепенно начнет снижаться», – поясняет она. Алексей Устинов, директор по персоналу и корпоративным вопросам компании «ЮИТ Санкт-Петербург», считает, что российским строителям есть

чему поучиться у финских коллег, и интерес к привлечению экспертов высокого класса еще долго будет сохраняться. «Вероятнее всего, в ближайшее время экспатов на петербургском строительном рынке станет больше. Мы видим, что Петербург привлекает все больше интереса иностранных инвесторов. То, что вместе с ними в городе «оседает» менеджмент этих компаний, – процесс логичный и предсказуемый», – говорят специалисты Гильдии управляющих и девелоперов.

цифра

в 1,5 раза

в среднем выше зарплата экспата по сравнению с отечественным менеджером

образование

Строителям будут выдавать дипломы ЕС

Антонина Асанова / В Комитете по строительству прошла первая открытая встреча российских и финских организаций – участников образовательного проекта Edustroi. Проект стоимостью 1,8 млн EUR будет реализован в ближайшие 3 года, как ожидается, при поддержке бизнеса. ➔

Основная цель российско-финского образовательного проекта Edustroi – разработка учебных программ и профессиональных стандартов для специалистов в области строительства, недвижимости и ЖКХ.

«Мы создадим общую программу образования и будем выдавать единый диплом, признаваемый и в ЕС, и в России, – поясняет начальник управления перспективного развития Комитета по строительству Игорь Шикалов. – Эти программы будут направлены на подготовку начальных рабочих специальностей и переподготовку специалистов. Высшего образования программы не коснутся».

Сотрудничество в рамках проекта началось 8 февраля этого года. После того как проект выиграл грант

программы российско-финского приграничного сотрудничества ЕС European Neighbourhood and partnership instrument, проводящейся с 2007 по 2013 годы.



«Заявление на финансирование было подано на сумму 1,8 млн EUR, – рассказал генеральный директор компании Edustroi Finland Oy, официально занимающейся реализацией проекта, Матти Ваатайнен. – Но в процессе рассмотрения заявка была ужата. В итоге было выделено финансирование в сумме 1,3 млн EUR».

Таким образом, 70% средств на реализацию программы поступит от ЕС (50%), Финляндии (25%) и России (25%). Остальные 30% организаторы проекта рассчитывают получить от бизнес-сообществ Финляндии и России. Как заявил Игорь Шикалов, проект уже готово поддержать ОАО «Роснано». Размеры и меры поддержки пока обсуждаются.

«К концу мая мы должны выпустить постановление правительства Санкт-Петербурга о мероприятиях, планирующихся к проведению совместно с «Роснано», – заявил господин Шикалов. По его словам, участие госкорпорации не повлияет на проект.

Также, по словам Игоря Шикалова, желание участвовать в проекте изъявляли компании «Лемминкяйнен», NCC, Группа ЛСР, «Ленстройдеталь», а также несколько строительных ассоциаций.

МНЕНИЕ



Борис Буданов, вице-президент Федерации образования строителей:

➔ – Программа будет востребована однозначно. Даже если взять рост производительности труда после окончания курсов равным 5%, то фирма окупит вложенные средства в течение 2-3 месяцев. И бизнес готов в этом проекте участвовать, хотя и без большого желания. Проблема осложняется тем, что сейчас некоторые СРО начинают создавать свои профессиональные стандарты и программы. И получается так, что человек, получивший квалификацию в одной СРО, не может ее подтвердить в другой.

«В Санкт-Петербурге есть интересные экономические программы поддержки образования, – рассказал Игорь Шикалов. – На 80% финансирование обучения сотрудников компании по инновационным программам может вестись из бюджета, и только 20% обучения должна будет оплачивать сама компания».

Основные участники программы – Комитет по строительству и Союз строительных объединений и организаций с российской стороны, а также с финской – Центр строительной информации, Союз домостроителей Финляндии и учебный центр Rateko. Проект будет реализовываться в рамках развития строительного технопарка на ул. Трефолева, 45.



Генеральный директор Edustroi Finland Oy Матти Ваатайнен: «Заявление на финансирование проекта было подано на сумму 1,8 млн EUR. Однако в итоге было выделено 1,3 млн EUR»

На Трефолева появится Есопарк

Комитет по строительству планирует построить российско-финский технопарк Есопарк на ул. Трефолева, 45, за счет гранта ЕС по программе российско-финского приграничного сотрудничества. Итоги конкурса должны обнародовать в июне этого года.

«В какую сумму обойдется строительство технопарка, пока неизвестно, – говорит начальник управления перспективного развития Комитета по строительству Игорь Шикалов, кури-

рующий этот проект. – В данный момент ведется экспертиза участка и находящийся на нем здания. Стоимость строительства будет определена исходя из ее результатов».

Согласно заявке, стоимость реализации проекта составляет 700 тыс. EUR, 70% которых в комитете надеются получить от Евросоюза. Оставшиеся 220 тыс. EUR должны будут предоставить пять основных партнеров проекта: ГУП «УКС Реставрация», Комитет по строительству, администрация города Хельсинки, Центр тех-

нических изысканий ВТТ и Союз строительной промышленности Финляндии. Концепция создания технопарка на ул. Трефолева, 45, была принята правительством Петербурга в октябре 2011 года. В ее рамках предусмотрено создание выставочно-информационной площадки, научно-исследовательского центра и инженерно подготовленных участков для осуществления пилотных проектов по производству современных строительных материалов и оборудования.

Крупная московская строительная компания в связи с открытием представительства в Санкт-Петербурге открывает вакансии:

- Финансовый директор;
- Начальник планового отдела;
- Начальник отдела снабжения;
- Начальник отдела внутренних инженерных сетей;
- Начальник отдела внешних инженерных сетей;
- Начальник производственного отдела;
- Руководители строительства на объектах.

Требования: опыт, работа в основных офисных и профессиональных программах. Командировки – Москва, Санкт-Петербург, регионы. Требуется основные рабочие специальности, ИТР. Оплата высокая. Социальный пакет. Опытным профессионалам – бонусы.

(812) 997-31-17

РЕКЛАМА

При поддержке:

23-25 мая 2012 года
состоится научно-практическая конференция
«Актуальные проблемы территориального планирования и архитектурно-строительного проектирования»

В программе:

1. Территориальное планирование в Российской Федерации, регионах и муниципалитетах.
2. Разработка и актуализация генеральных планов развития регионов, поселков, городов.
3. Концепция разработки нового Генерального плана Санкт-Петербурга.
4. Учет транспортных проблем крупных городов, в частности в Санкт-Петербурге, при разработке генеральных планов.
5. Развитие рынков в области архитектурно-строительного проектирования в Российской Федерации и Таможенного союза стран СНГ.
6. Состояние и пути разработки законодательной и нормативно-технической базы проектирования.
7. Работа саморегулируемых организаций в области архитектурно-строительного проектирования.
8. Организационно-производственная структура компаний в сфере архитектурно-строительного проектирования, опыт проектных и архитектурно-проектных организаций.
9. Роль Национального объединения проектировщиков и проектных саморегулируемых организаций в совершенствовании архитектурно-строительного проектирования.

10. Становление негосударственной экспертизы в России и Санкт-Петербурге, ее роль и границы функционирования.

11. Использование иностранного опыта архитектурно-строительного проектирования.

Участникам конференции будут розданы аналитические и информационные материалы по тематике конференции.

Приглашаем профессиональные объединения и СРО проектировщиков приобрести пакеты партнеров конференции, что позволит широкому кругу членов объединения принять участие в ее работе.

Место проведения: Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет, Санкт-Петербург, 2-я Красноармейская ул., д. 4.

Справки и регистрация участников по тел. /факсу: (812) 273-52-43, 275-46-69, e-mail: souzstr@mail.wplus.net, www.souz.conon.ru

Генеральный информационный партнер

НА ТИРАЖЕ ПРОГРАММА

«Строитель года – 2011»: лучшие строители Санкт-Петербурга получили награды

24 апреля 2012 года состоялось подведение итогов профессионального конкурса «Строитель года – 2011». Победителем в главной номинации «За заслуги в строительной отрасли» стал Виктор Смирнов, президент ГК «ИНТАРСИЯ». ➤

В церемонии награждения приняли участие вице-губернатор Санкт-Петербурга Игорь Метельский, председатель Комитета по строительству Санкт-Петербурга Вячеслав Семененко, председатель Комитета по развитию транспортной инфраструктуры Санкт-Петербурга Борис Мурашев, председатель совета Национального объединения строителей Александр Вахмистров, заместитель председателя Комитета по строительству Санкт-Петербурга Владимир Кузнецов, вице-президент СРО НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга» Алексей Белоусов, а также руководители ведущих строительных компаний города, представители общественных объединений, финансовых организаций и учебных заведений.

Победителями и номинантами конкурса «Строитель года – 2011» стали:

- 1. Лучшая компания-застройщик:**
ЗАО «Специализированное строительно-монтажное объединение «ЛенСпецСМУ» – победитель
ООО «Отделстрой»
ООО «Строительная компания «ДМ»
- 2. Лучшая компания по производству строительных материалов, изделий и конструкций:**
ЗАО «ДСК Блок» – победитель
ОАО «Производственное объединение «Баррикада»
ЗАО «ЛСР – Базовые материалы Северо-Запад»
- 3. Лучшая финансово-кредитная организация на строительном рынке:**
ОАО «Банк «Санкт-Петербург» – победитель
Северо-Западный региональный центр ОАО «Банк ВТБ»
Северо-Западный банк ОАО «Сбербанк России»
- 4. Лучшая компания в сфере дорожно-транспортного строительства:**
ЗАО «Производственное объединение «Возрождение» – победитель



Игорь Метельский, вице-губернатор Санкт-Петербурга, объявляет победителя в номинации «За заслуги в строительной отрасли»

- ОАО «Генеральная строительная корпорация»
ОАО «Мостострой № 6»
- 5. Лучшая компания в сфере проектирования:**
ГУП «ЛЕНГИПРОИНЖПРОЕКТ» – победитель
ООО «ИНТАРСИЯ»
ООО «Архитектурное бюро – ГС»
- 6. Лучшая компания в сфере инженерных изысканий:**
ООО «НПП «ШЕЛЬФ» – победитель
ЗАО «Геострой»
ООО «Строительная компания «Империал»
- 7. Лучшая компания в сфере жилищного строительства:**
ЗАО «ЦДС» – победитель
ЗАО «Строительный трест»
ЗАО «Ленстройтрест»
- 8. Лучшая компания в сфере котельного строительства:**
ООО «Строй Проект Сити» – победитель

- ООО «Хонка-парк»
ЗАО «47 трест»
- 9. Лучшая компания в сфере реставрации:**
ООО «ИНТАРСИЯ» – победитель
ЗАО «РЕМФАСАД»
ООО «Профиль»
- 10. Лучшая компания в сфере промышленно-гражданского строительства:**
ООО «Адамант-Строй» – победитель
ОАО «Генеральная строительная корпорация»
ЗАО «ЭталонПромстрой»
- 11. Лучшая компания в сфере инженерного обеспечения строительства:**
ЗАО «Водолей» – победитель
ООО «Электротехническая группа»
ООО «Строительная компания «Империал»
- 12. Лучшая компания в сфере благоустройства:**
ООО «ЛАНДШАФТ-ВОЗРОЖДЕНИЕ» – победитель

- ООО СК «Сады и парки»
ООО «Строй Проект Сити»
- 13. Лучшая компания в сфере выполнения функций госзаказа:**
ЗАО «ДСК «Блок» – победитель
ОАО «МОНОЛИТСТРОЙ»
ООО «Стройремонт»
- 14. Лучшее высшее учебное заведение в сфере подготовки кадров для строительной отрасли:**
ГОУ ВПО «ПГУПС» – победитель
ГОУ ВПО «СПб ГАСУ»
Инженерно-строительный факультет ГОУ ВПО «СПб ГПУ»
- 15. Лучшее среднее учебное заведение в сфере подготовки кадров для строительной отрасли:**
ГБОУ НПО «Профессиональный лицей Метростроя Санкт-Петербурга» – победитель
ГБОУ НПО «Колледж строительной индустрии и городского хозяйства»
ГБОУ НПО «Индустриально-судостроительный профессиональный лицей № 116 Санкт-Петербурга»

- 16. Лучшая компания по соблюдению правил техники безопасности в строительной отрасли и обеспечению условий охраны труда:**
ЗАО «Фирма «Петротрест» – победитель
ЗАО «ЮИТ Санкт-Петербург»
ООО «Терминатор»
- В рамках конкурса были определены специальные призы: «Меценатом года» признана компания ЗАО «Производственное предприятие «КРЕПС». Кроме того, «Лучшей компанией строительной компании малого бизнеса» названо ООО «Предприятие СМТ-3». Специальный приз «За активное участие в конкурсах профессионального мастерства» получило ЗАО «ЮИТ Санкт-Петербург».

Генеральным оператором ежегодного профессионального конкурса «Строитель года» является НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга».

Георгий Полтавченко, губернатор Санкт-Петербурга:

➤ – Дорогие друзья! Уважаемые коллеги! Приветствую организаторов и участников ежегодного профессионального конкурса «Строитель года». На протяжении многих лет конкурс «Строитель года», объединяющий все строительное сообщество города, остается одним из значимых событий для строительной отрасли Санкт-Петербурга. Стоит отметить, что сегодня строительный бизнес города представляет собой не разрозненные компании, а сильное профессиональное сообщество, скрепленное едиными правилами и стандартами работы, общими целями по повышению качества и безопасности строительных работ. В прошедшем 2011 году строительная отрасль Санкт-Петербурга показала хорошие результаты, введя в эксплуатацию порядка 3 млн кв. м жилья, построив и отремонтировав более 50 школ и детских садов. Кроме того, были завершены важнейшие объекты: комплекс защитных сооружений Петербурга от наводнений и кольцевая автомобильная дорога. Правительство города поддерживает строителей в их стремлении делать Санкт-Петербург более удобным и комфортным для проживания горожан. Нам предстоит выполнить сложные задачи, связанные с совершенствованием транспортной инфраструктуры, расширением инженерных сетей, строительством новых социальных объектов. Мы будем развивать Санкт-Петербург, сохраняя его историческую уникальность, самобытность, заложенную в прямые линии его улиц и проспектов. Поздравляю номинантов и победителей конкурса «Строитель года – 2011» и желаю петербургским профессионалам строительной отрасли успехов в реализации их начинаний!

Игорь Метельский, вице-губернатор Санкт-Петербурга:

➤ – Уважаемые строители Петербурга! Поздравляю всех номинантов и победителей конкурса «Строитель года – 2011» с заслуженной наградой! Исторически сложилось так, что строители играют огромную роль в развитии Северной столицы. Благодаря труду зодчих Санкт-Петербург стал уникальным архитектурным центром, где воплощены идеи строгого классицизма, удивляющего модерна и чарующей эклектики. Сегодня петербургские строители, следуя сложившимся традициям и используя накопленный опыт, занимаются реставрацией исторических зданий, возводят новые современные комплексы, реализуют масштабные проекты жилых районов. Это большой и важный труд. Желаю вам новых профессиональных побед и удачи во всех начинаниях!

Вячеслав Семененко, председатель Комитета по строительству Санкт-Петербурга:

➤ – «Строитель года» – это профессиональный конкурс, который призван отметить лучших в профессии. А его результаты тем более ценны, что выбирают победителей коллеги по отрасли. Я поздравляю всех участников, номинантов и, конечно, победителей! Желаю всем профессионального роста и новых побед!

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

– По сложившейся традиции конкурс «Строитель года» стал одним из наиболее важных и ожидаемых событий в профессиональном строительном сообществе. Именно данный конкурс позволяет выделить лучшие строительные организации, которые достигают максимально эффективных результатов в своей деятельности и задают высокие стандарты работы всему петербургскому строительному комплексу. Конкурс «Строитель года» развивается одновременно со строительной отраслью города: появляются новые номинации, повышаются требования к номинантам, экспертный совет пополняется представителями саморегулируемых организаций и руководителями комитетов Администрации Санкт-Петербурга. Стоит отметить, что в следующем году мы будем проводить юбилейный, десятый ежегодный профессиональный конкурс «Строитель года». Награда «Золотой мастерок» уже вошла в историю строительной бизнеса города, стала его неотъемлемой частью и символом успеха и признания.

Виктор Смирнов, президент ГК «ИНТАРСИЯ»:

– Победа в главной номинации конкурса «Строитель года» для меня как руководителя – безусловно, радостное событие. За этой наградой стоит труд сотен и сотен людей, которые работают на объектах компании «ИНТАРСИЯ». Среди наших амбициозных проектов – строительство Федерального центра сердца, крови и эндокринологии имени В.А. Алмазова, реставрация Каменноостровского дворца и многие другие. И конечно, это уникальная реконструкция и реставрация восточного крыла Главного штаба Государственного Эрмитажа. Проект, который, с одной стороны, не допускает никаких изменений в исторических интерьерах, а с другой – требует превратить здание в современный музей с новейшим инженерным наполнением. Над решением этой противоречивой задачи сегодня трудятся лучшие специалисты нашей компании. И судя по успешно сданной первой очереди, им это удается.

На всех объектах мы стараемся обеспечить максимально высокое качество работ, что нашло отражение в оценке нашей деятельности уважаемыми экспертами. Не случайно наша компания стала еще и лучшей в номинации «Реставрация и реконструкция», и вышла в финал номинации «Проектирование». Это не первые наши победы в конкурсе, но особенно приятно получать высокие награды в год 20-летнего юбилея компании «ИНТАРСИЯ». Уверен, что и в дальнейшем мы будем высоко держать планку качества выполняемых работ.

Владимир Черняев, управляющий ЗАО «ДСК «Блок»:

– Профессиональное сообщество признало ДСК «Блок» лучшей компанией в сфере производства строительных материалов, изделий и конструкций и в сфере выполнения функций госзаказа. Для ДСК «Блок» эта двукратная победа является высокой оценкой работы всего нашего коллектива. Мы рады получить признание среди уважаемых коллег и профессионалов своего дела. В 2011 году мы ввели в эксплуатацию более 450 тыс. кв. м, значительная часть из которых – один из самых масштабных в истории компании проектов – строительство по заказу Минобороны нового квартала в Осиновой Роще. На данном этапе наше предприятие завершает комплексную модернизацию производства. Внедрение новейших технологий уже сегодня позволяет нам возводить современные и комфортные дома и поддерживать качество выполнения работ на стабильно высоком уровне.



Владимир Черняев, управляющий ЗАО «ДСК «Блок», получает «Золотой мастерок» за победу организации в номинации «Лучшая компания в сфере выполнения функций госзаказа»



Виктор Смирнов, президент ГК «ИНТАРСИЯ», стал победителем в номинации «За заслуги в строительной отрасли»

**Игорь Соколов, старший вице-президент
инвестиционно-строительного холдинга «Петротрест»:**

– Конкурс «Строитель года – 2011» является важным событием в жизни инвестиционно-строительного комплекса Санкт-Петербурга и нашего холдинга в частности. Независимая экспертная оценка и участие в конкурсе компаний, внесших значительный вклад в развитие строительного комплекса Санкт-Петербурга, позволяют говорить о том, что эта награда является одной из самых престижных премий отрасли. Мы гордимся тем, что по результатам конкурса «Строитель года – 2011» холдинг «Петротрест» стал победителем в номинации «Лучшая компания по соблюдению правил техники безопасности в строительстве и обеспечению условий охраны труда». Данная победа служит очередным доказательством высокого профессионализма специалистов и признания успехов нашей компании со стороны строительного сообщества Санкт-Петербурга.

**Геннадий Щербина, генеральный директор ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ»
(входит в ГК «Эталон»):**

– Победа в конкурсе «Строитель года» – очень значимое событие для нашей компании, так как подтверждает наше стремление быть профессионалами высшего уровня. Мы всегда ставим перед собой цель – строить такое жилье, в котором его владельцам жилось бы комфортно, уютно и безопасно. Признание ЛенСпецСМУ лучшей компанией-застройщиком – это не только победа нашей компании, но и победа жителей наших домов, которые могут быть уверены, что сделали верный выбор. Мы рады, что профессиональное сообщество признало нашу компанию лучшей по итогам прошедшего года. Мы и дальше будем работать на таком же высоком уровне, чтобы поддерживать статус лучшего застройщика на рынке Санкт-Петербурга и оказывать положительное влияние на развитие отрасли.

Виталий Сафронов, начальник отдела по охране труда «ЮИТ Санкт-Петербург»:

– Безопасность труда – один из основных приоритетов деятельности нашей компании. Нельзя не отметить, что вопросам охраны труда уделяется большое внимание и на их решение выделяются значительные средства. На мой взгляд, все же главная причина достижения высоких результатов по охране труда – это изменившееся отношение работников к вопросам безопасности труда и личной безопасности каждого на своем рабочем месте. Сотрудники осознали, что от соблюдения правил зависит их собственное здоровье и, как следствие, благополучие их семей. Более того, вопросы безопасности труда сотрудников крайне важны как для непосредственных начальников, так и для топ-менеджеров компании. В компании работает система контроля уровня безопасности труда на строительных объектах – WS-барометр. Следует сказать, что по итогам 2011 года достигнут высокий результат – 97,3%. В качестве дополнительной мотивации между строительными площадками стали проводиться соревнования по охране труда, по результатам которых (раз в четыре месяца) производится премирование и награждение победителей. Это также положительно повлияло на достижение высоких результатов по охране труда и способствовало тому, что компания была номинирована в конкурсе «Строитель года – 2011».

**Георгий Пара, председатель Территориальной Санкт-Петербурга
и Ленинградской области организации профсоюза работников строительства
и промышленности строительных материалов РФ:**

– Стало уже хорошей традицией ежегодно проводить конкурс «Строитель года». Конкурс является завершающим этапом всех ранее проводимых конкурсов по многим строительным специальностям, таких как «Строймастер», «Лучший штукатур», «Лучший каменщик» и др. Победителями конкурса «Строитель года – 2011», на участие в котором было подано более 170 заявок, стали представители строительной отрасли Санкт-Петербурга, достигшие наивысших результатов в работе, внесшие значительный вклад в развитие рынка недвижимости и оказали максимальное положительное влияние на становление и улучшение инвестиционного климата в городе, сохранение в кризисное время трудовых коллективов, создание новых рабочих мест, обеспечение своих работников достойными и безопасными условиями труда в строительстве. Более того, участники и победители конкурса «Строитель года» являются определенным знаком качества и имиджем организации, которая символизирует, что организация ведет социально ответственную деятельность и беспокоится о своих работниках. Огромную благодарность хочу выразить членам оргкомитета и членам экспертного совета за объективность и принципиальность при подведении итогов конкурса.

Рынок демонтажа вырастет на редевелопменте

Агата Маринина / Активизация процессов редевелопмента в Петербурге поднимет рынок демонтажных услуг, который значительно просел в кризис. Специалисты отмечают, что на таких проектах удастся заработать не только гигантам, но и малому и среднему бизнесу. ➔

В ближайшей перспективе компании, занимающиеся демонтажом, могут получить шанс отвоювать потерянные в кризис позиции. Тогда отрасль серьезно пострадала – услуги были почти невостребованными, застройщики порой самостоятельно демонтировали строения, лишь бы не вкладывать лишние деньги. Рынок демонтажных услуг до сих пор не может похвастаться докризисными показателями. Участники рынка осторожно говорят только о первых шагах на пути выхода на прежний уровень. «Положительная динамика роста в прошедшем году появилась, и это радует. Хотя в целом рынку еще есть куда расти. В самые активные годы работы, году в 2005-2006-м, я бы оценил объем рынка демонтажных работ в 1,2-1,5 млрд рублей. Сегодня этот показатель находится на уровне, едва ли превышающем 500 млн рублей. Кто-то пусть назовет меня пессимистом. Но это моя оценка рынка на основе реалий сегодняшнего дня», – говорит владелец компании «Терминатор» Кирилл Орт.

Генеральный директор компании ООО «НПК «Контех» Юрий Березуев полагает, что в ближайший год росту рынка будет способствовать активизация процессов реновации, редевелопмента и ревитализации застроенных городских территорий. «В Петербурге колоссальное количество объектов, у которых в скором времени истечет срок эксплуатации, огромный объем промышленных площадей нуждается в редевелопменте, городу нужны новые



Фото: Владимир Тилес

пятна под застройку, – говорит Юрий Березуев. – Для активизации процесса необходимо только ввести в оборот стартовый массив». По данным Кирилла Орта, до 40% жилых зданий в центре Петербурга – это ветхий и аварийный фонд. «Сегодня, с рассмотрением программы квартальной застройки, мы наконец-то вплотную подошли к вопросу реновации и выносу промышленных предприятий за черту города. Программа реновации городских «хруще-

вок» спустя почти 9 лет от момента замысла приобретает реальные очертания», – добавляет он.

В ГК «Размах» отмечают, что все новые контракты компании на 2012 год связаны с работами по реновации территорий крупных промышленных объектов и заброшенных пятен городской инфраструктуры. В текущем году компания вышла на 2 крупных объекта в этом сегменте. Речь идет о территории заводов «Петмолд

и «Электросила». При этом большинство выполненных компанией контрактов в прошлом году были связаны с комплексной инженерной подготовкой площадок под новое строительство. В ближайшей перспективе портфель ГК «Размах» должен содержать не менее 60% заказов по реновации территорий, рассказывает президент ГК «Размах» Игорь Тупальский.

Эксперты уверены, что на проектах редевелопмента смогут заработать не только гиганты, но и средние и малые компании. «Крупные игроки просто будут вынуждены нанимать субподрядчиков, так как более мелкие компании более мобильны и нередко обладают необходимыми ресурсами в виде узкоспециализированной техники» – уверен Юрий Березуев. Однако всем без исключения игрокам рынка придется искать новые приемы. Ведь реновация и редевелопмент ведутся в уже сложившейся застройке, а это значит, что компаниям будет необходимо оттачивать щадящий демонтаж. Такие проекты требуют особого подхода, особенно когда речь идет об исторических объектах, добавляет господин Березуев.

Рынок демонтажа в Петербурге



Источник: «Терминатор»

Расставовка сил: без существенных перемен

Агата Маринина / Лидерами рынка демонтажа по-прежнему остаются три компании: ГК «Размах», ООО «Терминатор» и ГК «КрашМаш». Эта большая тройка контролирует не менее 80% рынка демонтажных услуг.

Периодически среди выше-названных компаний меняется лидер. Но никаких предпосылок для серьезных рокировок нет. ООО «Терминатор» вышла на рынок в январе 2003 года с целью потеснить монополиста того времени – Ассоциацию по сносу зданий (ГК «Размах» до кризиса – «Строительный Еженедельник»). «В 2003 году в городе было актуально обновление

Санкт-Петербурга перед 300-летним юбилеем. Спустя год мы уже делили рынок демонтажных работ практически на двоих», – вспоминает Кирилл Орт. В 2005 году в Петербург пришла компания «КрашМаш», которая также достаточно быстро стала одним из ведущих игроков в этом сегменте. «Мы не стали изобретать велосипед, а заключили соглашение о совместной деятельности с одной из крупнейших европейских компаний, всесторонне изучили передовой европейский опыт демонтажа и адаптировали результаты к отечественному рынку», – рассказал управляющий директор группы компаний «КрашМаш» Александр Васильев. Всего в общей сложности в настоящее время на рынке демонтажных работ в Петербурге занято порядка 20 компаний. «Многие из них обладают 1-2 экскаваторами, тогда как гранды – десятком-другим различной специализированной техники. И этого вполне достаточно для конкурентной работы на рынке, ведь сегодня чтобы выйти на рынок, не-

обходимо инвестировать миллионы долларов в технику, а главное – в подготовку квалифицированных кадров», – говорит Кирилл Орт. По словам генерального директора компании «АСН» Дмитрия Несмелова, на рынке существует ряд крупных компаний, которые профессионально занимаются этим направлением работ, имеют собственный парк высокотехнологичной техники, позволяющей вести работы на объектах различной сложности. И судя по тому, как снижаются цены в ходе тендеров, добавляет он, компаний, готовых выполнить тот или иной вид демонтажа, на рынке достаточно количество. В кризис строительный мусор, который обычно для компаний, занимающихся демонтажом, был головной болью, стал приносить прибыль. По экспертным оценкам, до 90% материалов, получаемых в результате сноса, составлял кирпич и бетон. После переработки этих материалов могут быть получены щебень и бой кирпича. В столице из снесенных недостроенных зданий делают «подушку»

для новых дорог. В Петербурге строительный мусор используют пока только для подсыпки строительных площадок. Их повторное использование естественным образом уменьшает стоимость нового строительства. «ГК «КрашМаш» внедрила в свою работу технологии, позволяющие повторно использовать материалы, получаемые в результате демонтажа зданий и, что очень важно, легитимизировала эту деятельность на территории РФ», – рассказывает Александр Васильев. Расходы на захоронение отходов составляют от 50 и до 100% от стоимости самого демонтажа. ГК «КрашМаш», как заявляют в компании, сократила такие расходы для заказчика до 3-7%, что автоматически привело к снижению стоимости демонтажа в 2 раза. В настоящее время компания имеет в своем распоряжении оборудование, позволяющее производить порядка 450-500 тыс. куб. м в год. Весь этот объем используется повторно. В настоящее время после демонтажа здания в среднем около 50-60% вторичного

щебня используется тут же для отсыпки площадок, временных дорог, засыпки котлованов при подготовке территории под строительство. Такой вариант экономичнее. К примеру, если щебень из бетона сегодня стоит около 300 рублей за 1 куб. м, то стоимость гранитного в не-

сколько раз выше и составляет примерно 1000 рублей за 1 куб. м, плюс расходы на доставку его на строительную площадку. Рециклинг строительных отходов, как уверяют специалисты, и в дальнейшем будет оставаться одной из основных статей дохода на рынке демонтажа.

мнение



Руслан Хаев, генеральный директор ООО «Развитие»:

➔ Для успешного развития рынка демонтажных услуг необходимо решение проблем спроса и предложения. Проблема спроса проявляется, когда желание заказчика упирается в отсутствие свободной ликвидности, доступных кредитов и излишнюю бюрократизацию процесса получения согласований. Проблему предложения компания «Развитие», специализирующаяся на высотном демонтаже, решает, предлагая заказчику более эффективные методы разборки высотных сооружений в комплексе с согласованием всего разрешительного пакета документации.

цифра

20

компаний работают на рынке демонтажных работ Санкт-Петербурга

Сквозь разрушение – к созиданию

Научно-производственная компания «Конверсионные технологии» («Контех») успешно использует на демонтажном рынке Петербурга собственную разработку – газогенератор давления шпуровой (ГДШ ТУ 7275-002-46242932-2002), – которая позволяет проводить работы на тех объектах, где традиционные средства разрушения – механические и взрывные – применить невозможно. Генеральный директор ООО «НПК «Контех» Юрий Березуев рассказал о том, какой опыт приобрела компания за последние годы. ➤



Генеральный директор
ООО «НПК «Контех» Юрий Березуев

– С 2007 года вы начали использовать ГДШ в области демонтажа строительных конструкций. Какой опыт вы приобрели за это время?

– Изыскивая новые области применения ГДШ, разработанного для шадящей добычи блочного и поделочного камня, мы установили, что можно мягко, без создания сейсмических волн, быстро разрушать железобетонные конструкции, особенно такие мощные, как фундаменты. Применяя ГДШ, мы выполнили демонтаж железобетонной плиты толщиной 1 м на пл. Конституции на месте строящейся ныне высотки. Наша технология актуальна в случаях, когда нет возможности применить мощную технику – гидроразрыв, манипуляторы и т. д. Иногда такое оборудование невозможно подвести к демонтируемым объектам, тогда как в нашем случае достаточно пневматического компрессора и перфораторов, чтобы пробурить шпур и заложить в них пиротехнические газогенераторы.

– Каким образом происходит разрушение железобетонных конструкций?

– Когда патроны приводятся в действие, в отличие от взрыва, не образуется удар-

ная волна, которая вызывает сейсмические колебания, нет разлета осколков от разрушаемой преграды, воздушной ударной волны. Для откальвания бетона создается напряжение в заряженных шпурах, подобно тому как в древние времена гранит разрушали, забивая и поливая водой березовые колышки, которые образовывали трещину. Но в отличие от этого древнего метода у нас все происходит за доли секунды.

– На каких объектах вы работали?

– Мы углубили фундаментный котлован в скальном грунте внутри первозданных стен из бутового камня трапезной Валаамского монастыря без их деформирования. Также участвовали в планировке скальных грунтов монастыря XV века в Черногории. Рядом с древними монастырскими стенами с помощью ГДШ выламывались участки скалы, которые создавали опасность для пребывания там паломников. Показательно, что через одну из скал проросло дерево, и мы смогли расколоть выступ таким образом, чтобы его сохранить. Таким образом, можно выполнять планировочные работы в жестких условиях природных и исторически значимых рукотворных памятников, охраняемых объектов. В частности, мы готовы выполнять работы в исторической части Петербурга в условиях плотной застройки.

– У вас есть примеры работы в историческом центре Петербурга?

– Да. Например, мы демонтировали ростерки свайного поля незавершенного строительства в одном из дворов-колодцев на Большой Конюшенной ул. На стройплощадке второй сцены Мариинского театра демонтировали буронабивные сваи, которые ранее были созданы для укрепления грунта и которые необходимо было убрать после заливки котлована. Также мы демонтировали железобетонные балки распорной системы на Офицерском пер. Петроградской стороны. Выполнили демонтаж массивного железобетонного фундамента недостроенного Дома культуры завода «Светлана» на ул. Мориса Тореза.

– Вы также работали на промышленных объектах. Расскажите об этом подробнее.

– Нашим коллективом накоплен успешный опыт разрушения внутрицефовых мощных железобетонных фундаментов. Например, мы демонтировали два фундамента из-под дизель-генераторов на металлургическом предприятии в Ярцево Смоленской области, внутрицефовой фундамент на Боровицком комбинате огнеупоров, работали на могильнике облученного ядерного топлива в Красноярском крае, на реконструкции цеха фирмы «Ростро». Мы могли бы оказать помощь в выполнении подобных работ на площадках «Электросиль», Обуховского завода, Адмиралтейских верфей – везде на тех предприятиях, которые выводятся из центра Санкт-Петербурга.

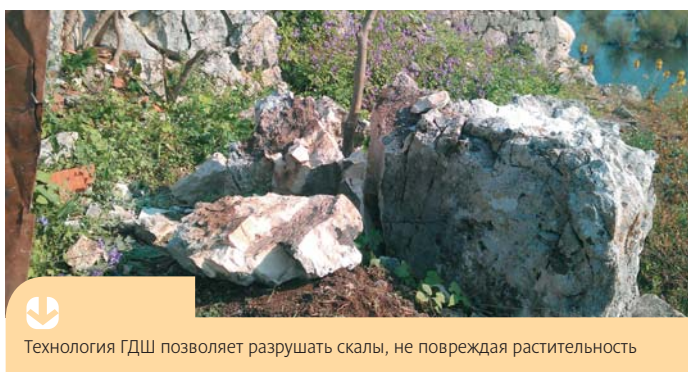
– Как вы использовали ГДШ до 2007 года, перед началом работ по демонтажу строительных конструкций?

– ГДШ – это наша разработка, созданная в качестве альтернативы взрывчатому веществу для бездефектной шадящей добычи камнеблоков. В 2004 году ГДШ допущен Госгортехнадзором для постоянного применения в отрасли. ГДШ позволяет выкальвать блоки из скальных массивов без наведения в них трещин. «Шадящее выкальвание» использовали наши предки при добыче камня для строительства Александровского столпа, постамента Петру I, для атлантов Эрмитажа, мощения набережных нашего города. Ныне с сожалением можно заметить, как еще недавно вымощенные гранитными плитами тротуары в центре города в некоторых местах изуродованы трещинами в противоположность набережным Фонтанки и Мойки Пушкинской порты. А причинами этого нередко являются взрывные способы добычи гранитных блоков для камерезных предприятий.



ООО «НПК «Контех»
198411, г. Санкт-Петербург,
г. Ломоносов, ул. Морская, д. 86,
тел./факс (812) 719-63-64
contec.spb@yandex.ru
www.contec.su

НЕ ПИВАЙТЕ РЕКЛАМУ



Технология ГДШ позволяет разрушать скалы, не повреждая растительность

НОВОСТИ



➤ На церемонии награждения «Строитель года – 2011» газета «Строительный Еженедельник» вручила ЗАО «Специализированное строительное-монтажное объединение «ЛенСпецСМУ» награду «За проведение открытой информационной политики». За 10 лет существования газеты это стало традицией – хрустальный знак, изображающий земной шар, который открывается символическим ключом, вручается только самым «открытым» компаниям. Награду из рук директора издательства «Строй-Пресс» Инги Удаловой получил генеральный директор ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ» Геннадий Щербина.

➤ Jones Lang LaSalle разработала концепцию торговой составляющей проекта «Набережная Европы» в Петербурге. Как сообщили в компании, разработка концепции велась в несколько этапов. На первом из них эксперты компании провели детальный анализ проекта и подготовили зонирование торговой части комплекса. Следующим этапом стало тестирование концепции среди основных торговых операторов. На основе полученных данных консультанты Jones Lang LaSalle разработали детальные рекомендации по концепции торговой составляющей проекта, включающие корректировку существующих планов, пул потенциальных арендаторов и зонирование торговой части. Девелоперу проекта (компания «ВТБ-Девелопмент») было предложено разделить все торговое пространство на несколько тематических зон. В частности, специалисты предлагают выделить зону магазинов одежды, обуви и аксессуаров премиум-класса, которые расположатся в помещениях стрит-ритейла, будет находиться в центральной торговой части проекта – «Площади звезд российского балета».

Также концепция предполагает ресторанную зону, рассчитанную на 5 ресторанов, которая будет размещена вдоль пешеходной набережной. Кроме того, еще один видовой ресторан площадью около 1 тыс. кв. м разместится на последнем этаже торгово-офисного центра. На пешеходной набережной также будет находиться зона с интерьерными салонами, шоу-румами и SPA. На пешеходных улицах проекта разместятся несколько тематических аллей, в том числе гастрономическая аллея, аллея, ориентированная на операторов education & lifestyle.

И наконец, предлагается создание премиального супермаркета и фитнес-центра, а также магазинов косметики, аксессуаров, ювелирных изделий, магазинов одежды и обуви в сегменте «средний плюс». Их было предложено разместить на первом этаже торгово-офисного центра.

➤ Чистая прибыль, которую получила строительная ГК «ПИК» в 2011 году, составила 4,8 млрд рублей, следует из опубликованной группой финансовой отчетности по МСФО. При этом компания за прошедший год на 15% нарастила долговую нагрузку. Выручка ГК «ПИК» за 2011 год выросла на 20,7% – до 46 млрд рублей, выручка от продаж увеличилась за год на 30% – до 35,3 млрд рублей.

справка

➤ ООО «НПК «Конверсионные технологии» добывает камень на Кольском полуострове (пироксениты), в Карелии на Другорецком месторождении (габбро-диабазы) и в Сюскянсаари (гранит), в Башкирии на Мансуровском месторождении (гранит), на Южно-Султаевском и Санарском месторождениях. Кроме того, компания обеспечивала добычу нефрита в Бурятии и изумрудов на Северном Урале.

Плановая рулетка

Антонина Асанова / Открытые планировки бизнес-центров становятся все популярнее. Теперь застройщикам приходится угадывать – создавать традиционную кабинетную нарезку или open space. Ошибки выливаются в долгие и дорогие процессы перепланировки. ➔



По данным экспертов, доля компаний, предпочитающих арендовать помещения с открытой планировкой, растет. Соответственно, растет и доля вводимых бизнес-центров с такими планировками. Сейчас она составляет около 80%, оценивает директор департамента брокериджа NAI Besag в Санкт-Петербурге Александра Смирнова.

«В основном это новые здания и реконструированные промышленные объекты», – говорит руководитель отдела офисной недвижимости компании Knight Frank St Petersburg Марина Пузанова.

Наибольший спрос на помещения open space – у арендаторов бизнес-центров класса А, крупных и чаще всего иностранных компаний. Реже открытая планировка встречается в бизнес-центрах класса В+ и практически никогда – в В-, говорится в исследовании Maris properties in association with CBRE.

При этом open space в чистом виде востребован немногими. Российские компании предпочитают комбинированную планировку, где есть и некоторое количество кабинетов, и открытое пространство.

Российские компании предпочитают комбинированную планировку, где есть и некоторое количество кабинетов, и открытое пространство

«Даже те компании, которые декларируют, что используют open space, все равно имеют различные зоны: кабинет директора, переговорную, серверную комнату, зону для отдыха персонала», – поясняет Марина Пузанова.

Большинство арендаторов и вовсе интересуются кабинетами. Причем площадь помещений в бизнес-центрах класса В может быть как 20, так и 100-150 кв. м. В итоге застройщику приходится практически угадывать, какую планировку выбрать.

«Проработать весь проект бизнес-центра с самого начала просто невозможно, – сетует владелец УК «Теорема» Игорь

Водопьянов. – Никогда не знаешь, какие арендаторы у тебя появятся».

Разные застройщики выкручиваются по-разному. Компании, имеющие возможность привлечь крупных арендаторов, сдают помещения с открытыми планировками. Например, площади в строящемся небоскребе «Лидер-таур» будут сдаваться этажами, примерно по 1 тыс. кв. м, никаких планировок не предусмотрено, рассказал управляющий партнер ЗАО «УК «Лидер» Денис Кириллов. Те же, кто на это не рассчитывает, делят помещения на кабинеты.

«Европейские арендаторы, которые приходят и снимают open space, попадают, но не часто, – делится опытом Игорь

Водопьянов. – Основной вал арендаторов снимает 2-3 комнаты на 100-120 кв. м в сумме. И работать в основном приходится с ними».

В итоге консультанты советуют либо сочетать в одном бизнес-центре обе системы – и кабинетную, и открытую, – либо строить open space, но с расчетом на возможность последующей эффективной нарезки пространства с минимальными потерями площадей. По словам Марины Пузановой, такое предварительное планирование позволяет сэкономить время при перепланировке и избежать дополнительных расходов на проектирование, а также проведение дополнительных инженерных коммуникаций, в том числе самых дорогостоящих из них – систем вентиляции и пожаротушения.

«Стены возводить при строительстве не стоит, но инженерия должна быть рассчитана на возможное появление глухих перегородок», – советует госпожа Пузанова.

Однако при делении свободной зоны на кабинеты возникают и проблемы юридического характера.

«Возведение перегородок, не указанных в технической документации, является перепланировкой и, соответственно, требует согласования, – говорит старший юрист «Маннхеймер Свартлинг» Майя Петрова. – Оно может занимать 6-12 месяцев при условии активных действий со стороны арендодателя».

По словам Майи Петровой, у собственника бизнес-центра есть еще один вариант – привлечь орган технической инвентаризации, который обозначит фактические границы помещений с указанием на самовольную перепланировку. Однако на практике многие обозначают границы помещений на плане «на глаз», без внесения изменений в техническую документацию, и заключают договоры аренды на 11 месяцев, чтобы избежать регистрации.

Желание арендодателей сэкономить понятно. Согласование требует дополнительных денежных средств, а затраты на перепланировку, как правило, и так ложатся на собственника здания. Похоже, с возрастающей популярностью планировок open space эти расходы застройщикам придется учитывать заранее.

цифра

80% –

доля вводимых бизнес-центров с планировками open space

Ошибки по плану

Антонина Асанова / Интересное и необычное архитектурное решение объекта коммерческой недвижимости привлекает к нему дополнительное внимание арендаторов. Однако зачастую оно может сделать планировку здания неэффективной и снизить доходы собственника.

Инвестиции в хорошую архитектуру коммерческих объектов не окупаются, говорят участники рынка.

«Инвестиции, которые мы вкладываем в фасады, в общественные зоны в бизнес-центре, не приносят абсолютно никакого дохода, – говорит владелец УК «Теорема» Игорь Водо-

пьянов. – Русскому человеку все равно, каким будет фасад. Ему нужны простые бытовые вещи: парковка, доставка до бизнес-центра и дешевое питание».

Но зачастую непродуманные архитектурные решения приносят заказчикам еще и косвенный ущерб – в виде «мертвых зон», которые невозможно сдать или использовать, а также площадей, которые сдаются дешевле остальных. «По факту мы имеем огромное количество зданий с совершенно неэффективными планировками, с большим количеством ляпов, с окнами не в центре коридора, а снизу или сверху, пересекающими перекрытия, – рассказывает управляющий партнер компании LCMC

Дмитрий Золин. – Конечно, архитектура важна. Но надо думать в первую очередь о том, комфортно ли будет арендаторам работать внутри».

К тому же некоторые архитектурные решения, такие как сплошное или цветное остекление, могут создавать бытовые неудобства для арендаторов, а элементы украшения на фасаде здания – дорого обходиться собственнику с точки зрения эксплуатации.

«В основном ошибки могут быть в проекторочных решениях, – считает директор департамента брокериджа NAI Besag в Санкт-Петербурге Александра Смирнова. – Например, несоответствие стандартам освещенности, в том

числе естественной, планируемого количества окон в здании, низкая высота потолков и тому подобное. Зачастую подобные проблемы возникают при реконструкции старых зданий».

В 70% случаев нового строительства подобные ошибки возникают по вине самого заказчика, который не понимает, что он хочет», – уверен генеральный директор архитектурной мастерской «Студия 44» Никита Явейн. Еще 20% случаев неудачной планировки – результат непрофессионализма архитектора, а 10% – вынужденная мера при строительстве в исторической части города, в ситуации ограниченных возможностей. Для того чтобы создавать здания эффективными, эксперты советуют застройщикам проектировать их «изнутри наружу».

«В первую очередь, когда мы говорим об эффективном функциональном зонировании, нам нужно поменять свой подход к созданию объекта, – поясняет Дмитрий Золин. – Сначала нужно продумать внутреннее зонирование объекта, а потом его как техническое задание выдать архитектору, чтобы он ва-

ше видение того, как на земельном участке должен быть расположен объект, облек в красивую архитектурную форму».

«Заказчик должен знать, что он хочет, и уметь описать это архитектору, – говорит Никита Явейн. – А если не знает – нанимать дорогого и умного архитектора».

мнение



Дмитрий Золин, управляющий партнер компании LCMC:

➔ Если вы хотите сделать качественный объект, каждый квадратный метр которого будет полезен, эффективен, не будет «мертвой зоной» или зоной, которая будет сдаваться дешевле других, сначала сделайте внутреннюю планировку.

Покупка жилья: советы от «Жилищного проекта»

Выставку-семинар «Жилищный проект», состоявшуюся 19 апреля в театре «Балтийский дом», за несколько часов посетило свыше 6 тыс. петербуржцев. Столь высокая посещаемость закономерна. Рынок находится в активной фазе развития, а «Жилпроект» постоянно растет и совершенствуется – на этот раз организаторы серьезно обновили программу, сделав ее еще более насыщенной и полезной. ➔

Организаторами «Жилпроекта» выступают Жилищный комитет Правительства Санкт-Петербурга и Группа компаний «Бюллетень Недвижимости».

Структура «Жилищного проекта» остается неизменной на протяжении последних лет. Для горожан проводятся семинары, презентации, работает выставка по рынку жилья, действуют тематические консультационные центры. Содержательная часть программы постоянно модернизируется и улучшается.

Районы и цены

В этом году организаторы запустили цикл семинаров с привязкой к территориальной тематике. Программа апрельского «Жилпроекта» включала семинар по рынку Выборгского района Петербурга, одному из самых популярных у застройщиков и покупателей жилья. Эксперты проанализировали имеющиеся предложения и ценовую ситуацию на первичном и вторичном рынках района. Можно было получить сведения о транспортной инфраструктуре района (дорожные развязки, станции метро), количестве школ и детских садов,



торговых центрах и гипермаркетах – словом, именно то, что принимается в расчет при выборе места жительства.

Новинкой апрельского «Жилищного проекта» стал семинар, где рынок жилья рассматривался с точки зрения ценовых ориентиров. На этот раз эксперты рассказа-

ли, какое жилье можно купить по цене до 3 млн рублей. По словам главного аналитика Группы компаний «Бюллетень Недвижимости» Сергея Бобашева, за эту сумму на петербургском вторичном рынке сейчас предлагается примерно 900 квартир. Например, в Центральном районе таких

квартир всего 20, часть из них можно использовать только под офис: типовое предложение – 25 кв. м, без ванны, на первом этаже. В спальных районах по такой цене выставлено 450 квартир, из них 30 – это двухкомнатные. В пригородных, по словам Сергея Бобашева, укладываются в эту сумму около 500 предложений. Эксперт также отметил, что в 2012 году на вторичном рынке начали появляться первые квартиры-студии. Все они стоят менее 3 млн рублей. Пока количество таких вариантов исчисляется единицами, но в будущем оно будет только расти.

Энциклопедия «хрущевок»

Еще одно приятное новшество – семинары по типологии жилья. На «Жилпроекте» 19 апреля речь шла о «хрущевках». Посетителям рассказали о планировках таких квартир, их достоинствах и недостатках, ознакомили с ценами, дали советы по ремонту и перепланировке.

«Несмотря на физический износ и низкий уровень комфортности, квартиры в зданиях первых массовых серий сегодня являются ходовым товаром на рынке недвижимости, – заявила начальник отдела АН «Центр недвижимости Санкт-Петербурга» Ольга Литвиченко. – Квартиры в «хрущевках» не только выставляются на продажу в больших количествах, но, что самое интересное, активно раскупаются». По ее словам, однокомнатную квартиру в «хрущевке» сегодня можно купить всего за 2,5–2,6 млн рублей, двухкомнатную – за 3,2–3,8 млн. И даже трехкомнатные стоят примерно столько же, что и «душки», потому что, как правило, они лишь чуть больше по площади.

Следующая выставка-семинар «Жилищный проект» состоится 7 июня в театре «Балтийский дом» (станция метро «Горьковская»). Вход и все консультации бесплатные. Более подробную информацию можно получить по телефону (812) 32-701-32 или на сайте www.gilprojekt.ru

новости «Союзпестростроя»

➔ Корректировка программы развития конкуренции

17 апреля состоялось заседание совета директоров Санкт-Петербургского союза предпринимателей с участием губернатора Г.С. Полтавченко и председателя КЭРППИТ Е.И. Елина. В мероприятии также принял участие член совета директоров, курирующий строительство, вице-президент, директор «Союзпестростроя» Л.М. Каплан. В своем выступлении о ситуации в строительном комплексе он отметил необходимость корректировки программы развития конкуренции на 2012–2015 годы. Результатом этого выступления стало поручение губернатора Е.И. Елину доработать указанную программу в части инвестиционно-строительного сектора.

➔ Съезд РСС: доклад Л.М. Каплана

19 апреля прошел съезд Российского союза строителей. В прениях по докладу президента РСС В.А. Яковлева выступил вице-президент, директор «Союзпестростроя»

Л.М. Каплан. В его докладе прозвучало предложение о пересмотре законодательства в части саморегулирования в строительстве и о необходимости государственной поддержки малого и среднего строительного бизнеса в России. Также Л.М. Каплан был в очередной раз единогласно избран в состав совета и правления РСС.

➔ Конференция по поддержке малого и среднего бизнеса

20 апреля успешно прошла конференция «Состояние, проблемы и пути развития малого и среднего строительного бизнеса» в рамках форума «Интерстройэкспо-2012». Мероприятие собрало значительное количество участников, которые приняли решение обратиться с открытым письмом к губернатору Санкт-Петербурга, в котором рассказать о бедственном положении данного сектора строительного рынка.

➔ Коллективный стенд на «Интерстройэкспо-2012». Итоги

18-21 апреля на международной строительной

выставке «Интерстройэкспо-2012» в Ленэкспо «Союзпестростроем» совместно со СРО НП «Союзпестрострой-Проект» был организован коллективный стенд для компаний – членов союза и проектной СРО. На нем более 140 компаний разместили свою рекламную продукцию. Сведения об остальных компаниях посетители стенда могли получить из представленных на выставке «Справочника «Союзпестростроя» и «Каталога строительных услуг и продукции компаний «Союзпестростроя» (последний был представлен в электронном виде), а также «Справочника проектных организаций», выпускаемого СРО НП «Союзпестрострой-Проект». Участие в коллективном стенде для членов обеих организаций было традиционно бесплатным. Посетители выставки смогли комплексно на одном стенде ознакомиться с большим количеством разнообразных информационных материалов компаний различного профиля крупнейшего строительного бизнес-сообщества и первой проектной СРО города, подобрать надежных партнеров и подрядчиков. Всего за время выставки стенд «Союзпестростроя» посетило более 850 человек.

➔ Компании «Союзпестростроя» – победители конкурса «Строитель года – 2011»

24 апреля в торжественной обстановке были вручены награды победителям и призерам ежегодного профессионального конкурса «Строитель года – 2011». Конкурс проводился уже в десятый раз по инициативе его учредителей: Санкт-Петербургского Союза строительных компаний «Союзпестрострой», Союза строительных объединений и организаций, Объединения строителей и Ассоциации коммерческих банков Северо-Запада. Экспертный совет определил победителей конкурса, получивших символический «Золотой мастерок», и призеров, занявших 2-е и 3-е места. Среди победителей конкурса 4 компании – члены «Союзпестростроя»: лучшая компания в сфере жилищного строительства – ЗАО «Центр долевого строительства», лучшая компания в сфере проектирования – ГУП «Ленинградпроект», лучшая финансово-кредитная организация на строительном рынке – ОАО «Банк «Санкт-Петербург». Специальный приз «Меченат года» получили ЗАО «Произ-

водственное предприятие «Крепс». Еще 9 членов союза стали призерами конкурса в 10 номинациях и получили почетные дипломы: ЗАО «47 трест», ОАО «Генеральная строительная корпорация», ОАО «Монолитстрой», ОАО «Мостострой № 6», ООО «Профиль», ООО «Стройремонт», Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет, Санкт-Петербургский государственный политехнический университет, ОАО «Банк «Санкт-Петербург». Поздравляет победителей!

➔ Проблемы жилищного строительства обсуждены в ЗакСе

26 апреля в Законодательном собрании Санкт-Петербурга прошли депутатские слушания по проблеме жилищного строительства. Приглашенный на заседание вице-президент, директор «Союзпестростроя» Л.М. Каплан в своем выступлении рассказал о недостатках в настоящее время земельных участков для компаний среднего бизнеса. Эксперт отметил: «Вследствие этого сотни компаний уходят со строительного рынка, что ведет к потере строительных мощностей, сокращению ввода жилья и утрате горо-

дом тысяч рабочих мест для петербургских строителей».

➔ Каталог «Союзпестростроя»

К выставке «Интерстройэкспо-2012» вышел в свет в электронном виде 15-й выпуск «Каталога строительных услуг и продукции компаний «Союзпестростроя». Он продолжает традицию каталогов, выпускаемых «Союзпестростроем» с 2004 года, и представляет собой самостоятельное издание, дополняющее к «Справочнику «Союзпестростроя». Его основная цель – расширить информационную базу союза, способствовать развитию взаимовыгодных отношений между его членами, что особенно актуально в современных экономических условиях. В каталоге содержится подробная актуальная информация о деятельности компаний, входящих в союз, об услугах и продукции, предлагаемых ими. Издание пользовалось большим спросом среди посетителей коллективного стенда союза на выставке.



Коттеджи неликвидного класса

Ярослава Задорина / Примерно 7% коттеджей, построенных в пригородах на продажу, сдаются в аренду вследствие их неликвидности. По мнению аналитиков рынка, статистику значительно подпортил кризис 2008 года. ➔

Как рассказал Константин Мамыкин, директор отдела жилой недвижимости компании Maris в ассоциации с CBRE, чаще всего девелоперы ошибаются в оценке стоимости реализации проекта в сегменте коттеджных поселков класса бизнес и премиум. К тому же спрос на некоторые проекты, начатые в 2008 году, был существенно скорректирован вследствие недавнего кризиса. «Одним из таких проектов можно считать коттеджный поселок «Петергоф Сити». Расположенные немного южнее Петергофа, в 300 м от КАД, коттеджи площадью от 180 до 225 кв. м (с полной отделкой и земельными участками 15-18 соток) предполагалось реализовать по цене от 100 тыс. рублей за «квадрат». Однако в настоящее время продано около 50% домов первой очереди строительства. Неудовлетворенный ходом реализации проекта девелопер вынужден сдавать часть коттеджей в долгосрочную и краткосрочную аренду», – отметил господин Мамыкин.

По словам Светланы Ивановской, ведущего аналитика АГ «SOLUM», на данный момент менее 10% коттеджных поселков, которые строились на продажу, предлагаются в аренду. «Срок окупаемости строительства коттеджа в случае его сдачи в аренду для премиум-класса составляет 20-25 лет, для эконом-класса может достигать 18-20 лет», – говорит госпожа Ивановская.



Основное требование арендаторов, желающих снять просто приличный дом или коттедж, – это наличие удобств в доме: туалетная комната, ванная или душевая кабина с горячей водой

Татьяна Болбошенко, руководитель отдела аренды АН «АРИН», считает, что строить коттеджи с целью дальнейшей сдачи в аренду нерентабельно. «С точки зрения инвестирования в недвижимость, которая будет окупаться посредством аренды, наиболее привлекательны малогабаритные квартиры в черте города. Поскольку и спрос на них выше, и доход с квадратного метра больше. Спрос на аренду загородной недвижимости исключительно сезонный – лето и новогодние праздники, поэтому покупку коттеджа с целью его последующей

сдачи в аренду нельзя назвать рентабельной», – резюмирует госпожа Болбошенко.

Чаще всего основная масса коттеджей строится или приобретается непосредственно для проживания. Реже – в инвестиционных целях. «Продажа позволяет быстрее вернуть деньги и получить прибыль, чем сдача коттеджа в аренду. В то же время аренда – надежный бизнес, хоть и не такой прибыльный. При этом нельзя забывать о росте стоимости коттеджа с течением времени», – уверен Александр Пастухов, руководитель отдела аренды АН «Итака».

По мнению Светланы Поповой, аналитика ЗАО «БФА-Девелопмент», рынок аренды загородного жилья в Петербурге находится в стадии зарождения. Конечно, большое количество строящихся коттеджей на фоне стабильно невысокого уровня спроса на них постепенно приведет к тому, что некоторые коттеджные поселки будут реформироваться из жилых в рекреационные. «Такая тенденция уже очень хорошо прослеживается в Ленобласти, особенно в Приозерском, Всеволожском и Выборгском районах. В этих районах вместо жилых комплексов проектируются настоящие современные турбазы – центры круглогодичного отдыха с аквапарками, SPA, парком аттракционов, способные конкурировать с аналогичными центрами Финляндии и Эстонии. В черте Санкт-Петербурга рекреационный формат наиболее развит в Курортном районе. Здесь также формируется целый кластер центров круглогодичного отдыха. В остальных районах города большая масса коттеджей сдается в аренду для долгосрочного проживания», – подытожила госпожа Попова.

Основное требование арендаторов, желающих снять просто приличный дом или коттедж, – это наличие удобств в доме: туалетная комната, ванная или душевая кабина с горячей водой. «Пользуются спросом дома из деревянного бруса, а также кирпичные. Если дом сдается дешевле 1000 USD в месяц, то наличие каких-либо изысков в интерьере вовсе не обязательно. Возможно даже наличие не самой современной мебели и отсутствие евроремонта. Главное – опрятность и чистота в коттедже. Располагаются подобные дома для сдачи в аренду, как правило, в Репино, Разливе, Рошино (в зоне от Сестрорецка до Зеленогорска, до 70 км от города)», – комментирует Светлана Алексашкина, менеджер департамента аренды жилого фонда компании «Петербургская недвижимость».

цифра

20-25

лет – срок окупаемости строительства коттеджа премиум-класса в случае его сдачи в аренду

Взыскательный спрос

Ярослава Задорина / Аренда загородных домов, расположенных в северных пригородах Санкт-Петербурга, в частности в Курортном районе, пользуется гораздо большей популярностью, чем аренда на юге. К тому же сдать дом здесь можно дороже.

По данным АН «АРИН», ставка на коттеджи комфорт-класса начинается от 50 тыс. рублей в месяц. Если говорить об элитном сегменте, то стоимость в месяц составляет от 80 тыс. рублей. «Сегодня

спрос на рынке загородной аренды увеличивается. В частности, по сравнению с прошлым годом объем спроса, скорее всего, вырастет на 15%. Это связано с проблемами на наиболее популярных туристических направлениях – кризис в Греции, политические волнения в Египте», – говорит Татьяна Болбошенко, руководитель отдела аренды АН «АРИН». Пик спроса на аренду коттеджей на летний период приходится на февраль-март, в апреле найти хорошее предложение почти невозможно. Пик популярности на крат-

косрочную аренду коттеджей приходится на новогодние праздники. Как правило, искать коттеджи начинают уже в сентябре, а основной спрос приходится на октябрь-ноябрь. «Диапазон цен очень широкий и зависит от множества факторов. В сегменте посуточной аренды цены колеблются от 3 до 70 тыс. рублей в сутки, долгосрочной – от 10 до 450 тыс. рублей в месяц. Помимо давно популярных мест для загородной жизни в последнее время стали формироваться новые коттеджные центры. Это, к примеру, Стрельна, Петродворец, Сестрорецк, Коломяги, Мисолово, Порошкино, Вырица», – комментирует Александр Пастухов, руководитель отдела аренды АН «Итака». По словам Тамары Поповой, руководителя отдела исследований рынка недвижимости Knight Frank St Petersburg, по сравнению с тем же периодом прошлого года рынок аренды элитной загородной недви-

Структура предложения коттеджей в аренду в черте Санкт-Петербурга



По данным SOLUM

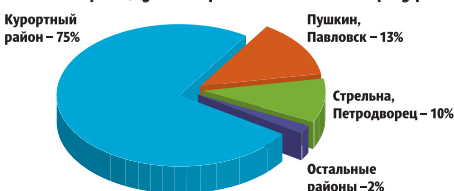
мнение



Павел Созинов, председатель правления Северо-Западной палаты недвижимости:

➔ Если говорить об инфраструктуре, то в коттеджных поселках она зачастую достаточно бедна. Средний поселок в среднем имеет 20-30 домовладений. Понятно, что в таком коттеджном поселке говорить о магазине не приходится, это может быть ларек или магазинчик, предлагающий минимальный набор продуктов. Что касается строительства и окупаемости большого магазина, то нужно, чтобы в поселке было не менее 100 домовладений.

Структура предложения коттеджей в аренду в черте Санкт-Петербурга



По данным SOLUM

мости стал заметно активнее (впрочем, как и городской). Арендатор стал за предыдущие несколько лет намного взыскательнее. Цены на аренду загородных домов практически достигли доскризисного уровня, но требования, которые клиенты включают в эту стоимость, стали намного выше. В элитном сегменте ищут дом, укомплектованный не просто на уровне, достаточном для комфортной жизни,

но и с наличием дизайнерской отделки и других статусных элементов. «На загородном рынке большой популярностью по-прежнему пользуется Курортное направление (Репино, Комарово, Зеленогорск). Клиентам, арендующим здесь коттеджи, необходима хорошая транспортная доступность к городу. Если собственник рассчитывает получить 100-150 тыс. рублей в месяц и выше, то это

должен быть безупречный объект, удовлетворяющий самым высоким критериям. Пушкин и Павловск также достаточно популярны благодаря близости к городу, но срок экспозиции объекта больше по сравнению с Курортным направлением. На первый план выходит функциональность дома: просторная гостиная, кухня-столовая и 3-4 спальни», – рассказывает госпожа Попова.

Архитектурные мастерские бьются за место под солнцем

Мария Яцко / Петербургский архитектурный рынок нуждается в притоке «новой крови». Застройщики хотят видеть в качестве архитекторов иностранцев и требуют от отечественных компаний нетривиальных решений. ➔

Ежегодно в Санкт-Петербурге вводится около 2,5 млн кв. м жилья. По оценкам Евгения Богданова, генерального директора финского проектного бюро Rumpu, средняя цена проектирования в России составляет 400 рублей за 1 кв. м. Следовательно, годовой объем этого рынка – 1 млрд рублей. По оценкам специалиста, затраты на проектирование составляют 5-7% от общей стоимости строительства. При этом в Европе эта цифра значительно выше – 10-12%.

Евгений Богданов отметил, что себестоимость всего строительства формируется на этапе проектирования: для того чтобы снизить затраты в будущем, нужно вложиться в проект. «Стремясь сэкономить на сиюминутных расходах и ужимая бюджеты на проектные работы, застройщик рискует заплатить в будущем в разы большую сумму, чем та, которую он экономит сегодня. Грамотный проектировщик создает всесторонне продуманный проект, который в дальнейшем – на этапе строительства и эксплуатации – сполна окупит затраты», – уверен эксперт. По его словам, сейчас девелоперы стали ответственнее подходить к проектированию жилых домов и все чаще привлекают к работе иностранных архитекторов.

На рынке Санкт-Петербурга существует более 300 архитектурно-проектных компаний, объединенных в различные саморегулируемые организации. Однако далеко не все из них ведут активную работу. Как рассказал руководитель архитектурной мастерской «Студия 44» Никита Явейн, сейчас проектные подразделения крупных застройщиков занимают более 50% рынка. Сложилась устойчивая практика, когда крупные строительные компании выигрывают тендеры, а архитектурные бюро выполняют для них проект по договору субподряда. «Моя мастерская хорошо известна в городе, на ее счету много серьезных проектов, однако даже



Фото: Владимир Мисс



Застройщики требуют от отечественных архитекторов нетривиальных решений

мы сейчас большую часть заказов получаем по такой схеме», – отметил Никита Явейн.

Традиционные архитектурные мастерские, по его словам, сейчас занимают не более 25-30% рынка и испытывают серьезную конкуренцию со стороны больших застройщиков. Оставшаяся доля приходится на иностранные проектные организации, мелкие «семейные компании» или бюро, нанимающие людей под конкретные заказы. «Еще во время кризиса застройщики перестали заботиться о внешнем облике жилых домов. Снизилось количество элитных домов, за последние 5 лет качество архитектуры в городе упало колоссально», – отметил архитектор.

Андрей Тетых, председатель совета директоров АРИН, также уверен, что проек-

тирование типового жилья – удел крупных компаний, поскольку небольшие фирмы не смогут справиться с проектированием даже небольшого квартала на 5-6 домов. «Архитектурные решения таких домов в большей степени определяет заказчик и рынок. Для массового жилья понятия архитектуры и вовсе нет, есть только конструирование и проектирование. Во-первых, в этом нет большой потребности, а во-вторых, покупатель не готов переплачивать за красивый внешний облик дома», – считает эксперт. Он отметил, что в сегменте элитного жилья, наоборот, оригинальное архитектурное решение проекта – еще один способ конкурентной борьбы. Для покупателя такого жилья крайне важен узнаваемый

внешний облик здания. На этом сегменте рынка ни один застройщик не отдаст свой проект малоизвестной компании.

Именно поэтому на рынке сложилась практика, когда архитектурные мастерские специализируются на проектах жилых домов определенных сегментов рынка и, как правило, не выходят за их пределы.

Сейчас на рынке проектирования нередко встречаются небольшие компании, которые привлекают клиентов за счет ценового демпинга. Однако застройщики при выборе проектной организации руководствуются не только ценой, но и количеством и качеством прошлых проектов компании. Как рассказал Андрей Тетых, стоимость всех проектных работ в жилом сегменте строительного рынка, как правило, не превышает 10% от общей стоимости строительства. И если при строительстве жилого дома эконом-класса затраты на проектирование не влияют на конечную стоимость квартир, то стоимость элитного жилья серьезно увеличивается.

Как рассказал Илья Еременко, генеральный директор компании «Сэтл Сити», в составе холдинга нет профессиональной проектной организации. «Мы к этому никогда не стремились, понимая, что каждый должен заниматься своим делом. «Сэтл Сити» – компания-девелопер, которая раскрывает потенциал участка и организует процесс застройки, а архитектор, в свою очередь, продумывает облик будущего здания», – уверен предприниматель. По словам Ильи Еременко, компания предпочитает не экономить на архитектурной концепции будущих объектов, поскольку она имеет решающее значение для успеха проекта. Доля этих затрат в себестоимости проектов «Сэтл Сити» составляет не более 3-5%.



Затраты на проектирование (% от общей стоимости проекта)



В России – 5-7%

В Европе – 10-12%

Источник: проектное бюро Rumpu

Без учета российских реалий

Мария Яцко / Стремление российских девелоперов привлекать западных архитекторов имеет и обратную сторону: иностранные архитекторы в погоне за оригинальностью забывают учитывать российские реалии, российские нормативы. В итоге многие проекты оказываются нереализуемыми.

«Серенький рынок местных проектов разбавляется интересными работами западных и российских архитекторов. Иностранцы коллеги объединяются с российскими партнерами. Первые привносят интересные особенности западного опыта, вторые – обучают работе в российских реалиях. Все большее число иностранных проектов успешно проходят экспертизу. В будущем, я уверен, количество западных архитекторов и проектировщиков в Петербурге будет

только увеличиваться, поскольку западные бюро в значительной степени более ориентированы на заказчика, чем отечественные», – считает Евгений Богданов, генеральный директор финского проектного бюро Rumpu. По мнению Николая Казанского, директора Colliers International, девелоперы все чаще привлекают к участию в проекте иностранные проектные организации для увеличения конкурентоспособности объекта и создания уникальной архитектурной концепции. «Все знаковые проекты Петербурга, возводимые в последние несколько лет, были спроектированы иностранцами – ТРК «Галерея», ТРК «Гранд Каньон» и новый стадион на Крестовском», – заявил специалист. Он отметил, что зачастую иностранные архитекторы в погоне за оригинальностью забывают учитывать российские реалии,

российские нормы СНиПов, СанПиНов и пожарной безопасности. В итоге многие проекты оказываются нереализуемыми, и их приходится переделывать уже российским архитекторам, как это произошло, например, со второй сценой Мариинского театра. «На мой взгляд, для успешной реализации проекта важнее всего не имя архитектора, а экономика проекта в сочетании с функциональностью, которые вместе должны образовать оригинальную архитектурную концепцию», – добавил Николай Казанский. Архитектор Никита Явейн, напротив, уверен, что иностранные проектные организации лишь оттягивают часть денег с российского рынка за счет выполнения предпроектных работ, но не доводят объекты до конца. «Что осталось от Доминика Перро в финальном проекте второй сцены Мариинского театра? А что осталось

от Кисе Куракавы в проекте стадиона на Крестовском острове? Ничего. Если говорить о сегменте жилищного строительства, то можно назвать лишь несколько проектов финских архитекторов», – считает Никита Явейн. Он отметил, что иностранные компании занимают сейчас небольшую долю петербургского рынка, зачастую они приобретают мелкие отечественные проектные организации, чтобы выйти на ры-

нок, но серьезной конкуренции пока не представляют. Однако Андрей Тетых уверен, что приход большого числа иностранных архитекторов в город подстегнет отечественных архитекторов. «На рынке не хватает новых компаний европейского формата, которые привнесли бы новую стилистику и вывели отрасль на новый виток развития. Для проектирования элитных домов уже сейчас часто привлекают именитых архитекторов и дизайнеров», – рассказывает Андрей Тетых. Он отметил, что сейчас в Санкт-Петербурге архитекто-

ры не придерживаются единой стилистики для строительства жилых домов, а следовательно, невозможно выделить наиболее популярные тенденции. Проектные организации, наоборот, стараются использовать разнообразные стили: чем оригинальнее проект, тем проще найти покупателя. Особенно важно для архитектора уловить тенденции, которые будут пользоваться популярностью у клиентов через 2-4 года, когда дом будет готов. Так или иначе, вкусы покупателей оказывают серьезное влияние на внешний облик жилых комплексов.

мнение



Илья Еременко, генеральный директор компании «Сэтл Сити»:



– Рынок требует качественных, нетривиальных и в то же время реалистичных решений. Покупатель ценит яркие фасады, выраженную стилистику объекта. Это напрямую сказывается на популярности проекта и темпах продаж. Наша компания все чаще привлекает международных специалистов, чтобы привнести в архитектуру проектов идеи и стиль европейских городов.

Подземные строители соберутся на форум

Инга Играева / В Санкт-Петербурге 27-29 июня 2012 года пройдет Международный форум по комплексному освоению подземного пространства. Собравшиеся на нем попытаются найти ответ на вопрос о том, как при помощи освоения города «вглубь» решить транспортные, инженерные, инфраструктурные проблемы. ➔

Во время форума будет действовать выставка, представляющая лучшие образцы подземного строительства в крупных городах разных стран. Участники и посетители смогут увидеть, как повышение роли подземной урбанистики в развитии современного мегаполиса создает предпосылки для наиболее рационального использования и экономии все более дефицитных городских территорий. Центр всей экспозиции – макет футуристического Санкт-Петербурга, в котором благодаря созданному в подземной части обширному комплексу сооружений качественно изменена городская среда: набережные рек и каналов становятся пешеходными, появляются зеленые насаждения на месте бесконечных пробок, исторический центр наполняется всеми необходимыми элементами инфраструктуры за счет создания под землей альтернативного городского пространства.

Усилия организаторов форума, среди которых НП «Объединение подземных строителей», ОАО «Метрострой», Комитет по освоению подземного пространства НОСТРОЙ, Тоннельная ассоциация России, ОАО «Ленметрогипротранс» и др., направлены на популяризацию самой идеи

развития подземного пространства в российских городах. Необходимо осознать, что единственная альтернатива стагнации в развитии крупных городов России – это переход от практики бессистемного строительства подземных сооружений к тщательно продуманной политике использования ресурсов подземного пространства.

На пленарном заседании в Невском зале отеля «Коринтия Санкт-Петербург» 27 июня с докладами выступят ведущие мировые специалисты, ученые и эксперты в области использования подземного пространства из Великобритании, Швейцарии, Голландии, США, Китая и других стран мира. В рамках форума планируется проведение конференций и секционных заседаний, на которых будут обсуждаться основные принципы градостроительного планирования подземного пространства, вопросы правового обеспечения строительства под землей, инвестиционная привлекательность планируемых к реализации объектов.

Закономерность современного этапа освоения подземного пространства – это непрерывное возрастание значения подземного строительства во всем мире. В то же

время вопросы развития подземного пространства невозможно рассматривать отдельно от проблем строительной отрасли в целом и особенно градостроительного планирования территорий.

Сегодня для российских мегаполисов вопросы градостроительного планирования стоят чрезвычайно остро, а раздел, связанный с освоением подземного пространства, в принципе отсутствует. Можно сказать, что подземное строительство у нас ведется стихийно. Хотя вполне очевидно, что без планирования строительства подземных объектов инфраструктуры ни о каком дальнейшем развитии городов, особенно в их исторической части, говорить невозможно.

Крупные города чаще всего являются моноцентричными, то есть имеют один четко выраженный – обычно исторический – центр, в котором максимальна плотность транспортных потоков, нет свободных пятен под застройку, заоблачная стоимость земли. Постепенно такие города, не способные обеспечить населению жизненный комфорт, превращаются в музеи под открытым небом. Они не привлекают ни молодое поколение, привыкшее к мобильности, ни высококлассных специ-

алистов в наукоемких отраслях производства, ни инвесторов, которые могли бы способствовать развитию экономики. К сожалению, проблема, с которой рано или поздно сталкивается большинство мировых мегаполисов, не обошла стороной Петербург: сегодня город, в историческом центре которого проживает более миллиона человек, находится на грани транспортного коллапса, испытывает экологические трудности и дефицит объектов инфраструктуры.

Для решения подобных проблем большинство крупных городов мира в настоящее время последовательно осуществляют программы освоения подземного пространства в исторических центрах, при этом комплексно решаются проблемы транспорта, коммунального и жилого хозяйства, занятости населения, энергосбережения, экологии. Например, огромный подземный центр в канадском Монреале, в который многие жители спускаются на лифте прямо из своих домов, не выходя на улицу, и попадают в целый подземный город с галереей магазинов. Под землей располагается множество кинотеатров, кафе, ресторанов, банков, а также других объектов развлекательной и деловой инфраструктуры. Там же расположены останки общественного транспорта и стоянки для личных автомобилей. На улице -20 °С, а люди, приехавшие на работу, могут в костюме пройти под землей до своего офиса, сделать покупки, вечером пойти в театр, ресторан. Так же эффективно подземное пространство используется в Токио, Лас-Вегасе, Париже и других крупных городах мира.

Для таких городов, как Санкт-Петербург, комплексное освоение подземного пространства – едва ли не единственный способ решить многие проблемы: транспортные, инженерные, инфраструктурные, потому что земельные ресурсы для обычного строительства уже практически исчерпаны.

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР: ЦДС ГРУППА КОМПАНИЙ ПАРТНЕР: GDSK ПАРТНЕР Деловой программы: PIONEER

БСН expo
БОЛЬШОЙ САЛОН НЕДВИЖИМОСТИ

ВЫСТАВКА-ПРОДАЖА НЕДВИЖИМОСТИ

25-27 мая 2012

ЦВЗ «Манеж»
Метро «АДМИРАЛТЕЙСКАЯ»
Исаакиевская пл., 1

448-55-55
www.bsn-expo.ru

Выставка лучших решений для интерьера от Spb Design Week
www.spbdesignweek.ru

Официальный партнер: МОГА BUSINESS FM
Официальный партнер: КВАРТИРЫ
Официальный партнер: ОТЕЛИ И ЖИЛЬЕ
Информационные партнеры: ДОБРОЕ УТРО ПЕТЕРБУРГ, ПАРКА, ПИРАМИДА, СТРОИТЕЛЬНЫЙ

www.undergroundcity-forum.com

UNDERGROUND CITY FORUM 2012

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ КОМПЛЕКСНОЕ ОСВОЕНИЕ ПОДЗЕМНОГО ПРОСТРАНСТВА МЕГАПОЛИСОВ
как одно из важнейших направлений развития государственного управления развитием территорий
27-29 июня 2012 года, г. Санкт-Петербург

В программе форума:
- конференция
- секционные заседания
- выставка
- экскурсионные программы

Организаторы:
ОБЪЕДИНЕНИЕ ПОДЗЕМНЫХ СТРОИТЕЛЕЙ
ТА
ЛЕНМЕТРОГИПРОТРАНС

При поддержке:
МИНИСТЕРСТВО ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ТОРГОВЛИ
НОСТРОЙ
НОП
НОИЗ

Спонсоры:
ГЕФЕСТ
ГЕОИЗОЛ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОРОДСКОЙ КОМИТЕТ ПО ОСВОЕНИЮ ПОДЗЕМНОГО ПРОСТРАНСТВА

Информационные партнеры:
СТРОИТЕЛЬНЫЙ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
МЕТРО-ТОПЛИКИ
119 000-ТВЕРЬ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
КРОССТРОИТ
Генеральный информационный партнер: АСН ВЕСТНИК Деловой программы: КРОССТРОИТ

Тел./факс: +7(812)325-05-64, 325-05-65, e-mail: info@undergroundcity-forum.com

*От всей души поздравляем Санкт-Петербургский
государственный архитектурно-строительный
университет со 180-летием!*

*Верность традициям, умение откликаться на веяния
времени и работать на перспективу позволяют
университету оставаться ведущим архитектурным вузом
региона и одним из самых известных вузов страны.*

*Солидный возраст университета можно рассматривать
как показатель, отражающий уровень образовательной
базы, профессиональных и человеческих качеств
преподавательского состава. Поэтому нет никакого
сомнения в том, что университет будет всегда
востребован абитуриентами, а выпускники
будут нужны работодателям.*

*Желаем дальнейшего роста и процветания, продуктивной
работы в подготовке надежных и квалифицированных
кадров, новых свершений и достижений, счастья,
здоровья и благополучия.*



Генеральный директор
ОАО «ЛЕННИИПРОЕКТ»
Ю.П. Груздев

Дорогие коллеги!

В мае Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет празднует 180-летие. Вот уже почти два века старейший строительный вуз России хранит и приумножает устои архитектурно-строительной школы гражданских инженеров, выпуская высококвалифицированных специалистов.

Сегодня вуз находится на гребне профессионального уровня благодаря активному участию всего преподавательского состава в учебном процессе и повседневной жизни высшего учебного заведения. Студенты чувствуют себя уверенно в выбранной профессии. Они уверены, что будут востребованы и смогут внести свою лепту в динамическое развитие нашей страны.

Огромный вклад в развитие и поддержание профессионального уровня университета вносит его ректор Рыбнов Евгений Иванович, опытный инженер, экономист высокого уровня и просто прекрасный человек.

Хочу пожелать вам в этот знаменательный день дальнейших профессиональных высот, благополучия и счастья, надежных друзей и партнеров.

С праздником вас, дорогие друзья!

С наилучшими пожеланиями,
генеральный директор ООО «Интерстрой»
А.К. Еремин

Уважаемые руководители, преподаватели и студенты СПбГАСУ!

От имени инвестиционно-строительного холдинга "Петротрест" и от себя лично поздравляю вас с юбилеем – 180-летием со дня основания Санкт-Петербургского государственного архитектурно-строительного университета (СПбГАСУ)!

Талантливый профессорско-преподавательский состав СПбГАСУ сыграл исключительно важную роль в подготовке специалистов самой высокой квалификации и становлении университета как одного из ведущих учебных заведений страны. С первых лет своего существования университет стал подлинным светочем знания, одним из крупнейших центров образования в России. По прошествии 180 лет увлекательной и блестящей истории, внесшей неоценимый вклад в процветание науки, славные традиции университета сохранены и приумножаются.

В этот торжественный день примите самые искренние слова благодарности и пожелания счастья, профессионального энтузиазма, неиссякаемой научной и творческой энергии.

Желаю оставаться в числе признанных лидеров среди вузов России, успешно развиваться и уверенно идти по избранному вами пути.

Президент инвестиционно-строительного холдинга "Петротрест",
д.э.н., профессор кафедры экономики строительства
Санкт-Петербургского архитектурно-строительного университета,
почетный строитель России Л.И. Цану



В этом году Санкт-Петербургский государственный архитектурно- строительный университет празднует свой юбилей – 180-летие со дня основания.

*Уверены, традиции, заложенные
университетом в подготовке
высококвалифицированных специалистов
по многим направлениям
и специальностям, будут и впредь
соответствовать самому высокому уровню
современного образования и науки.
Желаем вузу дальнейшего развития
и процветания, а студентам, аспирантам
и всему профессорско-преподавательскому
составу – вдохновения в решении непростых
задач на стыке науки и практики!*

ГРУППА КОМПАНИЙ
ЭТАЛОН

С уважением, Вячеслав Заренков,
президент ГК «Эталон»



РАЗМАХ

Создатели пространства

www.raz-max.com

• Славянка •
новый жилой район



Целый район преимуществ

(812) 777 70 77

www.oslavyanke.ru

Славянка — район, формирующий новое представление о комфортной городской среде. Это один из самых масштабных проектов комплексного освоения территории в России. В основу архитектурно-планировочных решений района Славянка заложены современные европейские принципы организации пространства.

Территория: 220 гектар
Более 130 многоквартирных домов
Более 45 000 будущих жителей

Строительство района ведется по концепции «все включено». Одновременно с жилыми домами в районе создаются школы и детские сады, торгово-развлекательные центры и магазины.

Проект района «Славянка» был отмечен профессиональным сообществом

«КАИССА — 2010» в номинации «Лучший девелоперский проект Петербурга».
Диплом II степени в номинации «За эффективное решение вопросов доступности жилья» Общероссийского конкурса проектов комплексного освоения территорий-2011.