

События



Законодательное собрание Санкт-Петербурга приняло в третьем чтении закон, согласно которому устанавливаются льготы для наиболее крупных инвесторов.

Город поможет инвесторам-гигантам, стр. 4

Управление и рынок труда



Юрий Борисов, управляющий партнер группы компаний «АйБи Групп»:

«Рано или поздно мы придем к развитию собственных проектов», стр. 10

Служба вызова бетона

☎ 49 333 49

Производство товарных бетонов и растворов

TAXI БЕТОН

Санкт-Петербург, ул. Седова, 12
www.taxibeton.ru

Круглый стол, стр. 14-15 • Загородная недвижимость, стр. 17



Новая жизнь старой архитектуры

На прошлой неделе общественность активно обсуждала программу реновации исторического центра Петербурга, и в частности концепцию реконструкции Марсова поля. Оценка проекта была крайне неоднозначной. (Подробнее на стр. 7) ➔

Сертификат СРО № 0805.00-2010-78143108-С-151 от 24.12.2010



ООО «ЛЭР-ИНЖИНИРИНГ»
Сервис промышленных объектов

- промышленная термоизоляция / шумоглушение
- очистка оборудования от отложений
- изготовление воздуховодов и коробов
- ремонтно-строительные работы

(812) 323 9 222 INFO@LER-E.RU

Строительная корпорация
ЛенСтройДеталь

Производим • Продаем
Диаметр от 3 до 25 мм

Сварные • Кладочные
Арматурные

АСА

Сетки
Любые линейные размеры

Санкт-Петербург, промзона «Парнас»,
5-й Верхний проезд, 16
Тел./факс: 449-23-52, 449-23-53



ООО «Негосударственная экспертиза проектов строительства»

Оказывает услуги по проведению негосударственной экспертизы: проектной документации в полном объеме или ее отдельных разделов, материалов инженерных изысканий, выполненных для подготовки такой проектной документации, осуществляет проверку достоверности сметной стоимости по проектной документации объектов капитального строительства, реконструкции, капитального ремонта, технического перевооружения и модернизации.

Оказывает услуги заказчикам-застройщикам на выполнение функций по осуществлению строительного контроля, функций заказчика-застройщика, вводу в эксплуатацию построенных объектов.

ОСНОВНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА НАШЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ:

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

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

190020, Санкт-Петербург, Лифляндская ул., д. 6, лит. Д, тел. 648-46-64, факс 332-12-01



УПТК ОАО «Метрострой»
официальный партнер ведущих производителей России

- ПОЛНАЯ КОМПЛЕКТАЦИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА
- АУТСОРСИНГ
- ЛОГИСТИЧЕСКИЕ УСЛУГИ

ПО САМЫМ ВЫГОДНЫМ ЦЕНАМ

МЕТАЛЛОПРОКАТ (оказываем услуги по резке в размер), МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИИ, ЧУГУННОЕ ЛИТЬЕ, ТРУБЫ, ШПУНТ, СТРОЙМАТЕРИАЛЫ, Инертные, Кабель, Оборудование...

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

www.uptk.ru

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 Зарская
Тел. +7 (812) 380-15-83
e-mail: zarskaya@stroypress.ru

Над номером работали:
Александр Аликин, Антонина Асанова, Алеся Гриб,
Лидия Горбунова, Никита Крючков,
Михаил Немировский, Владимир Тилес

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

Технический отдел: Алексей Алешко
e-mail: admin@stroypress.ru

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

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

Отдел дизайна и верстки:
Елена Саркисян, Екатерина Щербакова

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

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

Материалы, размещенные в рубриках «Точка зрения»,
«Паспорт объекта», «Достижения», «Личное дело»
и «Подравляем», публикуются на правах рекламы.

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

Свидетельство ПИ № 2-7340.

Издается с февраля 2002 года.
Выходит еженедельно по понедельникам
(специальски - по отдельному графику).

Типография: ООО «Парголовова типография»
194362, Санкт-Петербург, пос. Парголово,
ул. Ломоносова, 113.
Тираж 9000 экземпляров
Заказ № 123
Подписано в печать 29.06.2012 в 17.00



CREDO
Лучшее освещающее
российский рынок
недвижимости
(лауреат 2009 и 2011 гг.)



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



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



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

Театр Европы встанет на место «Нептуна»

Николай Волков / До конца лета правительство Петербурга выделит земельный участок под строительство нового здания Малого драматического театра (МДТ) – Театра Европы. Он разместится на месте так и не построенной второй очереди ТРК «Нептун» на Звенигородской улице. Даже если все земельные вопросы решатся быстро, театр появится не раньше чем через 3-4 года, говорят эксперты. ➔

Как говорится в официальном сообщении пресс-службы администрации губернатора Петербурга, решение было принято на прошлой неделе на совещании. Постановление предполагает предоставить театру участок площадью 18,6 тыс. кв. м по адресу: ул. Звенигородская, д. 7а, 7б, ул. Марата д. 8б. «Закончить все процедуры к началу осени и передать безвозмездно юридически сформированный участок в центре города прославленному драматическому театру, возглавляемому Львом Долиным, – это то, что правительство города обязано сделать для процветания театрального искусства в Санкт-Петербурге», – заявил вице-губернатор Петербурга Василий Кичеджи.

Как рассказали участники рынка, ранее на этом месте ЦКБ «Рубин» совместно с холдингом «Адамант» планировала возводить вторую очередь ТРК «Нептун». Инвестиционный договор был заключен в 2002 году, но в июне этого года действие прекратилось «в связи с неисполнением инвестором своих обязательств». Связаться с представителями девелопера не удалось. Но как говорят эксперты, «Адамант» и «Рубин» еще в 2009 году сами отказались от проекта строительства второй очереди ТРК «Нептун». Компенсирует ли город внесенные инвестиционные платежи, неясно.

Само новое здание МДТ будет строиться за счет федерального бюджета. Проект театра, кстати, уже был проработан в 2010 году. Концепцию нового театра площадью 20 тыс. кв. м разработала архитектурная студия «Пирамида». Объем инвестиций в проект



Объем инвестиций в проект составит около 1,5 млрд рублей

составит около 1,5 млрд рублей. Как ранее говорил Лев Долин, проект кроме самой сцены театра будет включать в себя еще и помещения для школы и студии и гостиницу.

Как напоминают участники рынка, строительство в Петербурге театров – это долгий и сложный процесс. «К примеру, вторую сцену Марининского театра строят уже более 10 лет. И когда она окончательно будет достроена, пока не ясно. Стоимость такого проекта оценить сложно – все

зависит от его оснащения. Но цена будет не менее 70 тыс. рублей за 1 кв. м», – полагает Андрей Тетых, председатель совета директоров АРИН. Как говорят в Смольном, земельный вопрос должен быть окончательно решен к осени 2012 года, таким образом, финансирование строительства начнется только в 2013 году. Плюс сами строительные работы займут 2-3 года. Следовательно, зрители новый театр смогут принять не ранее 2015 года.

вопрос номера

На прошлой неделе общественно-активно обсуждала проект реконструкции Марсова поля. В каких уголках Петербурга вы бы еще покреативили?

Сергей Иванов, директор по строительству ГК «Прокс»:

– Марсово поле я бы воздержался трогать, а для креатива можно выбрать любой дворик Петербурга. В свое время была целая программа по благоустройству «Дворы Невского проспекта». Так вот если отойди чуть дальше, погулять по дворам вдоль набережной Кутузова, в Адмиралтейском районе, в районе пивоваренного завода «Степан Разин», можно увидеть, в каком убогом виде они находятся.

Борис Кириков, директор санкт-петербургского филиала НИИ теории архитектуры и градостроительства РААСН:

– Во-первых, на окраинах нужно создавать новые центры, притягательные места, вводить туда интересную архитектуру. В центре главное – сохранять существующую застройку и, конечно, создавать новые пешеходные маршру-

ты, менять инфраструктуру. Объектом реконструкции должны быть пустующие территории. Например, можно реконструировать район Тележной улицы, где раньше находился деревообрабатывающий завод им. Халтурина. А Марсово поле – это памятник федерального значения, поэтому никакой реконструкции там быть не может. К тому же это кладбище.

Евгений Богданов, генеральный директор проектного бюро Rumpi:

– Хотелось бы, чтобы разобрались с жуткими промзонами вдоль набережных, которые требуют рекультивации и реновации, и с не менее жуткими территориями вокруг Московского вокзала, где частично реализуется проект реновации, но хотелось бы полностью реконструировать эту территорию.

Марк Окунь, генеральный директор компании «Отделстрой»:

– Не очень знаком с этим проектом, но думаю, что он никогда никем не будет согласован, это очевидная болтовня. Марсово поле – это кладбище. Есть другие места,

площади, которые можно было бы реконструировать и обустроить там подземные паркинги. Например, площадь Восстания. Но стоимость таких проектов настолько огромная, что их реализация экономически невыгодна. Все эти проекты абсолютно несбыточны. Нужно организовывать паркинги в старых зданиях, которые не имеют архитектурной и исторической ценности.

Евгений Подгорнов, директор ООО «Интерколумниум»:

– Креативить нужно не в уголках, а реконструировать целые кварталы – расселять коммуналки и создавать возможность обустройства паркингов. Но начинать нужно не с центра, а с промышленных территорий, которых в Петербурге 40%. Я говорю даже не о сером поясе, а о предприятиях в самом центре, которые уже на ладан дышат и сдают большую часть территории арендаторам. А по большому счету, центру нужно другое – необходимо как можно быстрее выводить транзитный и грузовой транспорт из центра, создавать нормальную дорожную сеть.

Петр Гавырин, генеральный директор A Plus Development:

– В первую очередь в реконструкции нуждаются набережные, места, прилегающие к Неве и к центру. Хочется, чтобы это были проекты создания социальных, общественных зон, связанные с озеленением, с появлением коммерческих объектов. Жилье уже не хочется видеть, его достаточно. И конечно, нужна реконструкция Новой Голландии, Охты.

Юрий Сулягин, генеральный директор ООО «Атлантик»:

– Территории, которые можно реконструировать, много. Но я за рациональное использование бюджета. Все эти проекты реконструкции площади Восстания, Сенной площади с подземными паркингами похожи на проект Орловского тоннеля – из области космоса. Частный инвестор никогда не возьмется за такой проект, и альтернативы я предложить не могу. Объектов, реконструкция которых могла бы окупиться хотя бы в отдаленной перспективе, в городе осталось мало.

Кирккоярви

Kirkkojarvi | Церковное озеро

Пос. Поляны, Ленинградская область, Выборгский район

**Квартиры от 17,7 квадратных метров
от 799 000 руб.**

◆ Потрясающий по своей красоте природный ландшафт
◆ Множество озёр, до ближайшего - 100 метров
◆ Сосновый лес, уникальный микроклимат
◆ Экологически чистое место
◆ Развитая инфраструктура
◆ Городские коммуникации
◆ 300 метров до горнолыжного курорта «Лысая гора»
◆ Комфорт и отдых

8 (812) 677-02-85
8 (812) 935-55-05

000 «Мегаполис-Развитие», Санкт-Петербург, ст. м. «Петроградская», ул. Профессора Попова, дом 23, корпус К, БЦ Мегаполис «Гайот» | кирккоярви.рф

День 2012 строителя

Всероссийский профессиональный праздник

Праздничный концерт

Санкт-Петербург
9 августа 2012 года

Партнеры:

Генеральный партнер: СПЕЦИАЛЬНЫЙ РЕСУРС

Другие партнеры: ДСР Группа, ИНТАРСИЯ, МЕГАПОЛИС, ЛЕДОВЫЙ ДВОРЕЦ, СТРОИТЕЛЬНЫЙ, АСН

Дополнительная информация:
www.stroysoyuz.ru | ssoo@stroysoyuz.ru
(812) 570-30-63, 571-31-12, 336-45-54
Союз строительных объединений и организаций

БЭСКИТ®

20-й год экспертной деятельности

- Обследование технического состояния зданий и сооружений:**
 - строительные конструкции
 - инженерные сети
 - фундаменты и грунты основания
- Экспертиза промышленной безопасности в соответствии с требованиями Ростехнадзора:**
 - зданий и сооружений, в т.ч. дымовых труб, резервуаров
 - проектной документации
- Экспертиза проектно-сметной документации и выполненных строительно-монтажных работ**
- Технический надзор за качеством строительно-монтажных работ**
- Разработка проектно-сметной документации, в т.ч. раздел ИТМ ГО ЧС**
- Геотехнический мониторинг состояния зданий и сооружений при строительстве (реконструкции):**
 - геодезические измерения вертикальных осадок
 - измерение крена зданий (отклонений от вертикальности)
 - измерение горизонтальных смещений (сдвигов)
- Испытания строительных материалов неразрушающими методами**
- Тепловизионное обследование ограждающих конструкций зданий и сооружений**
- Выбор динамические 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

СТРОИТЕЛЬНЫЕ ТЕНДЕРЫ УЧАСТВОВАТЬ В ГОСЗАКАЗЕ

на www.asninfo.ru

АСН ИИФФ АГЕНТСТВО СТРОИТЕЛЬНЫХ НОВОСТЕЙ

Город поможет инвесторам-гигантам

Анастасия Лепехина / Законодательное собрание Санкт-Петербурга приняло в третьем чтении закон, согласно которому устанавливаются льготы для наиболее крупных инвесторов. Теперь компании, в течение 5 лет вложившие не менее 15 млрд рублей в Санкт-Петербург, будут платить вместо 18% ставки на прибыль 13,5. Эксперты отмечают, что норма направлена на узкий круг инвесторов. ➔

Право на применение пониженной ставки налога на прибыль предоставляется организациям, которые начиная с января 2012 года в течение не более 5 календарных лет осуществили вложения в Санкт-Петербурге общей суммой не менее 15 млрд рублей. Директор департамента инвестиционных продаж NAI Besa в Санкт-Петербурге Андрей Бойков отмечает, что вопрос налогообложения всегда является серьезной расходной статьей, которая оказывает влияние на инвестиционные показатели любого проекта. Но игроков, которые могут потратить более 15 млрд за 5 лет, относительно немного, а приток новых инвесторов, в том числе иностранных, тормозится политическими рисками, которые есть в стране в целом и в городе Санкт-Петербурге.

Руководитель практики по недвижимости и инвестициям «Качкин и партнеры» Дмитрий Некрестьянов обращает внимание на нюансы данного закона. Так, значимым моментом является то, что компания не сможет в течение всего срока действия льготы отчуждать свое имущество (то есть на балансе инвестора на весь период льготы по налогу на прибыль должно числиться «инвестиций» на 15 млрд рублей). А если учитывать то, что все застройщики работают по схеме «построил-продал», то можно утверждать, что их это не коснется, если они не будут продавать одновременно. Вероятно, что речь идет о стимулировании будущего крупного собственника объекта. Например, это может быть Газпром с «Лахта-центром». Помимо этого, интересная норма связана с тем, что данная налоговая льгота может быть предоставлена материнской компании с долей участия в уставном капитале дочернего общества, осуществляющей инвестиции, более 50%. Срок, в течение которого организация-инвестор сможет пользоваться налоговыми льготами, составит 7 налоговых периодов (7 календарных лет). «Большинству инвесторов данная льгота будет недоступна. Скорее всего, администрация решила привлечь в город компании-гиганты, которые будут строить объекты для своих нужд», – подчеркивает юрист.



Сегодня в список стратегических в Петербурге входят 28 проектов. Один из них – строительство ЗСД

При этом в Санкт-Петербурге есть большое количество более мелких инвесторов, которые были бы рады льготам в налогообложении. Вероятно, что не коснется это и стратегических инвесторов, которые чаще всего продают свои объекты. Так, в соответствии с Постановлением правительства Санкт-Петербурга от 21.06.2005 № 837 (ред. от 27.09.2011) «Об утверждении Перечня стратегических инвестиционных проектов Санкт-Петербурга, Перечня стратегических инвесторов Санкт-Петербурга и Перечня стратегических партнеров Санкт-Петербурга» статус «стратегический» имеют 28 проектов. Для получения статуса стратегического проект должен соответствовать нескольким требованиям. Так, он должен способствовать повышению инвестиционной привлекательности города, укреплению его имиджа, а также развитию городской инфраструктуры и территорий, перечисляет ведущий аналитик АН «Итака» Екатерина Бармашова.

«Из наиболее значимых транспортных проектов – ЗСД, аэропорт Пулково и Морской пассажирский терминал на Васильевском острове. С точки зрения промышленности наибольшее внимание уделяется развитию автомобильного кластера. Так, например, заводы Hyundai и Toyota являются двумя из основных трех стратегических инвесторов города по итогам прошлого года», – добавляет руководитель отдела исследований Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге Вероника Лежнева. Генеральный директор девелоперской компании «Созвездие» Мария Матвеева подчеркивает, что для города стратегический проект – тот проект, реализация которого необходима и сильно влияет на успешное развитие города. В качестве примера можно привести комплексное освоение территории в зоне «Московская-Товарная»: реновация огромной депрессивной зоны в самом центре города, несомненно, стратегически важна для Петербурга. Так как Санкт-Петербург стремится соответствовать званию второй

столицы, комплексная застройка с соответствующей инфраструктурой, безусловно, будет положительно влиять на развитие всего центра.

Но несмотря на то что формально никакие критерии отнесения проектов к стратегическим не изменились, представители бизнеса считают, что инвесторы становятся более осторожными, и в ближайшее время появления крупных инвесторов на рынке не будет.

Так, накануне Петербургского международного экономического форума стало известно, что подписание соглашения с автопроизводителем Fiat-Chrysler о строительстве автозавода в Петербурге отложено на неопределенный срок. По мнению юристов, вероятнее всего, в ситуации с Fiat-Chrysler город просто не захотел брать на себя затраты на инфраструктуру, к чему уже привыкли крупные инвесторы, в связи с чем и произошел конфликт интересов.

«Я больше верю в появление частных крупных проектов, нежели проектов, которые по формальным критериям можно признать стратегическими. В условиях ориентации города на развитие промышленности, инноваций и инфраструктуры, а также с учетом текущей неразберихи в строительном законодательстве, думаю, что инвесторам, готовых вкладывать суммы от 500 млн USD именно в проекты недвижимости, будет не так много. Такие крупные инвестиции могут позволить себе единичные компании, например «Главстрой» или «ВТБ-Девелопмент», – подводит итог Вероника Лежнева. Поэтому и говорить о повышенном интересе инвесторов с учетом последних изменений по налогообложению не приходится.

МНЕНИЕ



Олег Лыков,
и. о. председателя
Комитета по инвести-
ционным и стратеги-
ческим проектам:



– Одним из элементов реализации программ городского правительства, в том числе программ кластерного развития, развития туристической и транспортной инфраструктуры, является создание условий для прихода инвесторов в эти важные для города направления. В связи с этим мы не только надеемся на приход, но и ведем активное взаимодействие с потенциальными инвесторами. Однако отдаем себе отчет в том, что с момента заявления городом инициатив до принятия решения о реализации проекта должно пройти какое-то время, отчасти, что немаловажно для крупных инвесторов, в условиях конфиденциальности.

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

09.07.2012	Приложение «Энергетика и инженерная инфраструктура» Технологии и материалы: Рынок металлопроката Нулевой цикл
16.07.2012	Карта района: Петродворцовый район Технологии и материалы: Рынок стеклопакетов
23.07.2012	Приложение «Финансы и страхование» Технологии и материалы: Подземное строительство

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

«Бухарестская» в сомнениях

Александр Аликин / Открытие станции метро «Бухарестская» откладывается до декабря 2012 года по причине задержки поставки эскалаторов.

Если они не будут поставлены осенью нынешнего года, открытие станции может быть перенесено на 2013 год. Весной 2011 года ЗАО «ЭЛЭС» выиграло тендер на поставку за 92 млн рублей 4 эскалаторов для станции метро «Бухарестская», расположенной на углу Бухарестской ул. и ул. Салова.

«Завод сорвал сроки поставки, в результате чего контракт был расторгнут, с завода были взысканы пени, и мы объявили конкурс на ту же сумму, который снова выиграл «ЭЛЭС», – рассказал пресс-секретарь Комитета по транспорту Петербурга Дмитрий Игнатьев. Изначально планировалось открыть станцию в августе 2012 года, и, соответственно, «Метрострой» должен был получить эскалаторы не позднее февраля этого года

(на установку и проверку эскалаторов требуется 3 месяца). «После того как «ЭЛЭС» задержал поставку, было принято решение перенести срок поставки эскалаторов на июнь, а срок открытия станции – на декабрь. Эскалаторы мы до сих пор не получили. Если мы не получим их осенью, станция не будет открыта в 2012 году», – рассказала пресс-секретарь ОАО «Метрострой» Екатерина Гигиньяк. В ЗАО «ЭЛЭС» комментировать ситуацию отказались, сославшись на отсутствие начальства.

ТРК «Долгоозерный» разморозили и переименовали

Павел Никифоров / Городские власти продлили сроки строительства принадлежащего «Макромиру» ТРК «Долгоозерный». Проект, замороженный еще в 2008 году, достроят к концу следующего года. ➔

Фото: Никола Юрков



Строительство на углу Долгоозерной и Комендантского проспекта было заморожено с наступлением кризиса 2008 года

Fort Group разморозил проект строительства ТРК в районе озера Долгого в Приморском районе Петербурга, говорится в официальном сообщении компании. До конца следующего года на месте незавершенного строительства появится 32 тыс. кв. м торговых площадей.

Участок был выделен «Макромиру» еще в 2003 году по инвестиционному договору, сроки которого неоднократно продлевались и окончательно истекли в прошлом году. Однако нынешнему владельцу «Макромира» компании Fort group удалось убедить власти в необходимости завершить строительство. Скорее всего, именно сложностями в урегулировании ситуации с городом вызвана задержка разморозки проекта. Ранее Максим Левченко, управляющий партнер Fort group, обещал возобновить строительство еще в прошлом году. Заплатят ли в компании какие-то штрафы за продление сроков, в Fort group пояснить не смогли. Сегодня все юридические сложности позади, идет тендер по выбору подрядчика на строительство, сообщили в компании.

Как рассказывают в Fort group, проект ТРК претерпел серьезные изменения. «По сути, от старой концепции остался только участок и каркас здания. Изначально там

планировалось открыть аквапарк. Теперь его в концепции не предусмотрено, на его месте будет фитнес-центр. Поменялось и название – «Пять озер» – это профессиональный торгово-развлекательный комплекс, с очень интересным архитектурным решением, качественной концепцией», – говорит Максим Левченко. Начало строительства намечено на июль 2012 года.

Участники рынка говорят, что у властей неожиданно восторжествовал здравый смысл. «Город заинтересован в том, чтобы появлялись новые, а не сохранялся объект незавершенного строительства. Новый торговый комплекс, с одной стороны, улучшит обеспеченность района инфраструктурой, а с другой стороны, начнет платить налоги городу», – полагает Игорь Кокорев, менеджер проектов отдела стратегического консалтинга Knight Frank St Petersburg. «Проект имеет достаточно хорошее местоположение для окружного ТРК, ориентированного на население ближайших микрорайонов. Поэтому в случае ориентации пула арендаторов на повседневный спрос населения проект будет успешен», – подтверждает Владислав Николаев, руководитель направления торгового консалтинга Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге. Приморский район традиционно

характеризуется высоким уровнем обеспеченности населения торговыми площадями. По данным Екатерины Лапиной, директора департамента коммерческой недвижимости АРИН, на 1 тыс. жителей приходится 1351 кв. м коммерческих площадей. «Торговая зона ст. м. «Комендантский проспект» также достаточно насыщена, однако ни один из действующих торговых комплексов не может похвастаться удачной концепцией. Рассматриваемый проект находится на некотором удалении от станции метро, однако при действительно удачной концепции это не будет являться критичным фактором», – уверена Любава Пряникова, руководителя направления коммерческой недвижимости консалтингового центра «Петербургская недвижимость».

цифра

32 тыс.

кв. м – общая площадь торгового центра на Долгоозерной

Товар лицом

Девелоперская компания «Созвездие» определилась с архитектурным обликом своего проекта в микрорайоне «Москва-Товарная». Концепция мастерской «SPEECH Чобан & Кузнецов» станет лицом активно развивающейся территории.

Результаты проведенного компанией архитектурного конкурса были объявлены на минувшей неделе в рамках саммита CRE 2012. Как отметила генеральный директор девелоперской компании «Созвездие» Мария Матвеева, необходимость проведения масштабного архитектурного конкурса была продиктована стремлением к интеграции облика проекта в общий архитектурный фон исторического центра Петербурга, а также желанием соблюсти действующие здесь жесткие правила градостроительного регулирования. Также глава компании отметила, что данный многофункциональный комплекс, который расположится вдоль Кременчугской улицы, образует собой фасадную часть всего проекта по реновации территории бывшей станции «Москва-Товарная». Изначально на конкурс заявлялось порядка 15 компаний. В финале соревновались трое участников: архитектурная мастерская Цицина, студия Aedas и мастерская «SPEECH Чобан & Кузнецов», работавшая над этим проектом в консорциуме с компанией «Евгений Герасимов и партнер». Как заявил главный архитектор компании-победителя Антон Болдырев, главной особенностью архитектурного проекта является создание единой концепции для четырех функционально разных зданий. В конечном итоге проект представит собой единый городской ансамбль с прямыми отсылками к существующим формам петербургской архитектуры – это выделенные парадные входы, двухъярусные окна, витрины для коммерческой недвижимости на первых этажах. Согласно планам девелопера, до 2017 года в рамках проекта будет построено порядка 34,7 тыс. кв. м недвижимости. Многофункциональный комплекс будет состоять из 4 отдельно стоящих зданий. Это 9-этажное жилое здание класса комфорт плюс площадью 8874 кв. м (жилая – 5950 кв. м), бизнес-центр класса В (8740 кв. м), торговый центр с офисными помещениями (6902 кв. м) и гостиница класса 4 звезды на 145 номеров площадью более 10 тыс. кв. м, площадь номерного фонда составит 5330 кв. м. Объем инвестиций в проект составляет 3 млрд рублей.

ОТДЕЛСТРОЙ

КУПИТ ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ

под многоэтажное жилищное строительство в границах г. Санкт-Петербурга

ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

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

ПЕТРОМЕТАЛЛ

МЕТАЛЛ В РАБОЧЕЙ ФОРМЕ

<p>ПРОДАЖА МЕТАЛЛОПРОКАТА (ЛИСТ Г/К И Х/К, АРМАТУРА, БАЛКА, УГОЛ, ШВЕЛЛЕР, ТРУБЫ ПРОФИЛЬНЫЕ)</p>	<p>ПРОИЗВОДСТВО И ПРОДАЖА КОНТЕЙНЕРОВ МЕТАЛЛИЧЕСКИХ ДЛЯ ТБО (ДЛЯ СБОРА И ТРАНСПОРТИРОВКИ ТВЕРДЫХ БЫТОВЫХ И СТРОИТЕЛЬНЫХ ОТХОДОВ) И ДРУГИХ МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИЙ</p>
<p>ПРОИЗВОДСТВО ПРОСЕЧНО-ВЫТЯЖНОГО ЛИСТА (ПВЛ) (В Т.Ч. ПО ВАШИМ РАЗМЕРАМ)</p>	<p>ПРОИЗВОДСТВО СКОБО-ГИБОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ ИЗ АРМАТУРЫ (АНКЕРЫ, СКОБЫ, ЗАКЛАДНЫЕ, ХОМУТЫ И ПР.) В БОЛЬШОМ ОБЪЕМЕ</p>
<p>КАЧЕСТВЕННАЯ РЕЗКА МЕТАЛЛА (ПЛАЗМА, ГИЛЬОТИНА)</p>	<p>РАЗМOTKA АРМАТУРЫ ИЗ БУХТ В ПРУТОК (ДЛИНА ПРУТА ДО 14 М)</p>

+7 (812) 703-3434 • WWW.PTML.RU • +7 (812) 363-3434

НОВОСТИ

➔ В недавно открытом региональном представительстве компании ЛенСпецСМУ в Якутске заключен первый договор на покупку квартиры в жилом комплексе «Орбита», расположенном в Калининском районе Санкт-Петербурга. «Многие покупатели из регионов России часто приобретают квартиры для своих детей, собирающихся получать высшее образование в вузах Северной столицы. Первый договор в Якутске – яркое тому подтверждение. Будущий новосел – абитуриент петербургского высшего учебного заведения. Насколько нам известно, счастливые обладатели квартиры уже приступили к ее отделке», – прокомментировал событие заместитель директора департамента инвестиций ЗАО «Центральное управление недвижимости ЛенСпецСМУ» Андрей Федоров.

➔ Памятник адмиралу Нахимову откроется 5 июля 2012 года, в день 210-летия со дня его рождения. Официальный заказчик установки памятника – некоммерческое партнерство «Преображение», финансирование всех работ выполняет ЗАО «СМУ-303». Проект осуществляется при поддержке Администрации Санкт-Петербурга и Морского совета Санкт-Петербурга.

Размер бронзовой фигуры адмирала – 3,6 м, размер постамента – 3,6 м. Место установки нового памятника – сквер «Малые Гаванцы», расположенный по одноименной улице Нахимова в Васильевском районе.

➔ 20 июня 2012 года ЗАО «СПБ МФТЦ» (входит в ГК «Эталон») получило разрешение на ввод в эксплуатацию жилого комплекса «Престиж», расположенного на 26-й линии Васильевского острова, сообщает пресс-служба «Эталона». Заселение «Престижа» планируется начать уже в середине сентября 2012 года. В настоящее время из 128 квартир в продаже осталось 57. Помещения первого этажа предназначены для размещения коммерческих организаций.

16-этажный жилой комплекс «Престиж» – проект бизнес-класса группы компаний «Эталон», построен в центре Васильевского острова в непосредственной близости от крупного финансового центра города – здания Валютной биржи Санкт-Петербурга, возведением которой также занималась ГК «Эталон».

➔ ГУП «Городское управление инвентаризации и оценки недвижимости» открыло филиал площадью 85 кв. м в первой очереди жилого комплекса «Новый Оккервиль», который возводит ИСК «Отделстрой». Таким образом, весь объем коммерческих площадей, предусмотренных первым этапом проекта, заполнен арендаторами. Всего в первой очереди «Нового Оккервиля» расположено 2500 кв. м площадей коммерческого назначения. В состав первого пуска второй очереди, который будет сдан в 2012 году, входит 950 кв. м коммерческих помещений. Второй пуск, сдача которого намечена на 2013 год, предусматривает ввод 1600 кв. м коммерческой недвижимости. В настоящее время ИСК «Отделстрой» предлагает в аренду помещения площадью 250-950 кв. м в физкультурно-оздоровительном комплексе, который строится на въезде в «Новый Оккервиль» и будет сдан осенью 2012 года.

«Ренова» шагнула на намыв

Никита Кулаков / Холдинг «Ренова» купил 6 га на намыве в Петербурге.

Всего московский девелопер претендует на 85 га намывных территорий, где собирается построить 700 тыс. кв. м жилья. ➔



Девелоперам продано две трети из 170 га намытой территории

Компания «Ренова-СтройГруп» Виктора Вексельберга купила у компании «Терра Нова», входящей в холдинг First Quantum Виталия Южилина, первые 6 га земли на намыве в Петербурге. О закрытии сделки сообщили генеральный директор ГК «Ренова-СтройГруп» Михаил Семенов и президент ЗАО «Терра Нова» Лев Пукшанский. «Мы приобретаем права аренды земли с последующим выкупом. Первый транш составил 18 млн USD», – сообщил господин Семенов. Общую сумму сделки стороны не раскрывают. Застраивать участок жильем «Ренова» будет самостоятельно. И это будет лишь первый этап ее работы на намыве. Известно, что стороны подписали соглашение о намерениях, согласно которому общая площадь территории «Морского фасада», которую компания будут совместно развивать, составит

85 га (там можно будет построить до 700 тыс. кв. м жилья). О сроках выкупа других участков Михаил Семенов не сообщил, но рассказал, что для их освоения «Ренова» планирует привлечь инвесторов, в том числе международные инвестиционные фонды. «Но в любом проекте мы стремимся сохранить контроль. Поэтому доля, которую предложим партнерам, не превысит 40%», – заявил он.

Начать застройку намыва должны были еще до кризиса. В частности, компания «ПИК» летом 2008 года подписала соглашение о покупке 63,4 га его территории. Девелопер собирался построить 1,3 млн кв. м жилья бизнес-класса, но успел оплатить лишь 25% стоимости контракта. Из-за экономических сложностей ему пришлось выйти из проекта, а принадлежавшие ему 26 га отошли кредиторам.

Сейчас, по данным «Терра Нова», девелоперам продано две трети из 170 га намытой территории «Морского фасада» (всего будет 476 га земли, из них 32 га занимает порт). На намыве уже работает холдинг «Лидер групп» (строит 190 тыс. кв. м недвижимости на 8,5 га). Также известно, что 40 га (20 га уже существуют, а еще 20 га планируют намыть в течение года) вместе с «Терра Нова» осветит турецкая Renaissance Construction. На участке запланировано строительство жилого квартала общей площадью 1,1 млн кв. м. Из них 700 тыс. кв. м составит жилье, остальное – офисы (200 тыс. кв. м) и торговые комплексы (200 тыс. кв. м). Общие инвестиции в проект оцениваются в 2 млрд USD, но известно, что Renaissance Construction намерен вложить 400 млн USD. Остальное, по словам председателя правления Renaissance Construction Эрмана Бльджжака, инвестируют «Терра Нова» и компания, название которой пока не разглашается.

Лев Пукшанский подтвердил наличие договоренностей с группой Renaissance Construction, но подчеркнул, что окончательное закрытие сделок еще впереди. Среди партнеров намыва он также назвал ГК «Элис», но степень вовлеченности девелопера в проект раскрыть отказался. А в самой компании эту информацию не комментируют.

Всего на намывных территориях Васильевского острова будет построено около 4 млн кв. м недвижимости, половина из которой будет жилая.

цифра

4 млн

кв. м – общая площадь недвижимости, которую планируется возвести на намывных территориях

Setl City расширяет присутствие в «Балтийской жемчужине»

Никита Кулаков / Компания Setl City построит в рамках жилого квартала «Балтийская жемчужина» в Петербурге жилой комплекс стоимостью 200 млн USD. Это третий объект Setl City в составе проекта китайских инвесторов.

Компания Setl City, входящая в холдинг Setl Group Максима Шубарева, заключила с ЗАО «Балтийская жемчужина» договор субаренды на три участка общей площадью 9,4 га на территории одноименного микрорайона. Тем самым Setl City расширил свое присутствие в «Балтийской жемчужине» до 17 га. «Переговоры были непростыми и вообще стали возможны только благодаря тому, что мы уже присутствуем в этом проекте», – поделился гендиректор Setl City Илья Еременко. В «Балтийской жемчужине» сделку подтвердили, но сумму контракта не раскрыли. По

оценке экспертов АРИН, она могла составить до 50 млн USD. Площадь квартир в новом комплексе Setl City превысит 100 тыс. кв. м. Это будет кирпично-монолитный жилой комплекс комфорт-класса. «Максимальная высота застройки составит 17 этажей. Предусмотрено также строительство отдельно стоящего здания супермаркета на 800 кв. м. Возводить его также будет Setl City», – сообщили в пресс-службе компании. Строительство начнется в IV квартале 2012 года и завершится за 3 года. Инвестиции оцениваются в 6,6 млрд рублей (200 млн USD). Новый проект разместится по соседству с уже реализуемым компанией жилым комплексом MORE (его две очереди предлагают строить стоимостью 130 тыс. кв. м жилья на участке 8 га) и станет, по сути, его третьим этапом. «Балтийской жемчужине» строят с 2004 года. Инвестор –

ООО «Шанхайская заграничная объединенная инвестиционная компания» (ШЗОИК). Эту компанию учредили пять крупнейших шанхайских корпораций: Шанхайская индустриальная инвестиционная компания, корпорация Brilliance Group, международный холдинг Jin Jiang, шанхайская Greenland Group и Шанхайский евро-азиатский центр развития Eurore & Asia. ШЗОИК арендует у города под проект 205 га. Сейчас осваивается 30% этой территории. Строительство ведут три компании: «Балтийская жемчужина» (100% «дочка» ШЗОИК), Setl Group и финский концерн SRV (строит МФК «Балтийская плаза»). «Мы ведем переговоры и с другими российскими девелоперами. Но новых контрактов пока нет», – рассказали в ЗАО «Балтийская жемчужина». Общая площадь жилья в новом районе превысит 1 млн кв. м (также

будет построено 63 тыс. кв. м объектов социальной инфраструктуры и 500 тыс. кв. м коммерческой недвижимости). Там одновременно проживают более 35 тыс. человек. Общий объем инвестиций в проект – более 3 млрд USD. В 2012 году планируется потратить на проект около 350 млн USD, что превысит прошлогодние вложения в 2 раза. Эксперты утверждают, что интерес девелоперов к строительству жилья комфорт-класса восстанавливается. За 2011 год на рынок города вышло около 100 таких объектов. Долю сегмента в общем объеме первичного рынка оценивают в 30%. «В обжитых кварталах осталось мало свободной земли, поэтому застройщики выбирают более дорогое жилье», – пояснила Наталья Агрэ из компании KVS (реализует проект комфорт-класса «Иван-да-Марья» на пр. Блюхера).

Новая жизнь старой архитектуры

Кристина Наумова / На прошлой неделе в Петербурге активно обсуждалась программа сохранения исторического центра. В частности, неоднозначную оценку общественности вызвала концепция реконструкции Марсова поля. ➔

В начале мая Комитет экономического развития, промышленной политики и торговли (КЭРППиТ) объявил открытый конкурс на разработку концепции развития территорий исторического центра. Частным архитекторам и инвесторам предложили разработать проект реновации двух кварталов. Первая территория площадью 29 га ограничена Дворцовой набережной, набережной Лебяжьей канавки, Конюшенной площадью и Невским проспектом. Второй участок площадью 67,5 га ограничен Английской набережной, площадью Труда, улицей Труда, улицей Глинки, рекой Мойкой, улицей Декабристов, Минским переулком, улицей Союза Печатников, Лермонтовским проспектом, набережной Пряжки и Ново-Адмиралтейским каналом.

Срок подачи документов на конкурс закончился 16 мая. В КЭРППиТ поступило 11 заявок на разработку концепции развития территории двух кварталов – «Конюшенная» и «Новая Голландия». Первый этап конкурса пройдет до 11 июля. Участники должны разработать эскизы концепций, а к 20 августа предоставить готовые решения. Уже 12 сентября жюри, которое, по плану, возглавит Георгий Полтавченко, объявит победителя.

Ряд проектов уже был представлен конкурсантами в рамках Петербургского экономического форума. Так, «Архитектурная ассоциация Литвинова» по заказу компании «Плаза Лотос групп» подготовила проект, предполагающий создание греческого амфитеатра на Марсовом поле. Эта идея возмутила депутатов петербургского парламента, и они направили губернатору запрос, в котором попросили не принимать проект к реализации. Депутаты напомнили, на Марсовом поле похоронены



Фото: Владимир Ткач



«Архитектурная ассоциация Литвинова» по заказу компании «Плаза Лотос групп» подготовила проект, предполагающий создание греческого амфитеатра на Марсовом поле

В КЭРППиТ поступило 11 заявок на разработку концепции развития территории двух кварталов – «Конюшенная» и «Новая Голландия»

ны погибшие в Февральскую революцию 1917 года, а также советские рабочие.

По заказу «Плаза Лотос групп» был представлен также проект реконструкции Большой Конюшенной улицы. Авторы проекта предлагают украсить улицу зеле-

ной аллеей, создать велодорожку и организовать прокат велосипедов. Зимой велодорожка будет трансформироваться в каток.

Но это пока лишь идеи. Предложения победителей не обещают реализовать, но могут учесть при подготовке программы

МНЕНИЕ



Дмитрий Некрестьянов, руководитель практики по недвижимости и инвестициям юридической компании «Качкин и партнеры»:

➔ – Такая масштабная программа обернется скандалом, если будет проходить без учета общественного мнения. При этом юридическое механизма сейчас практически нет, общественные слушания не имеют практического значения, хотя они должны влиять на решение о строительстве объекта. Выходом из этой ситуации могла бы быть проработка механизма судебного оспаривания гражданами заявленных инвесторами проектов. Но срок подачи заявлений должен быть коротким, чтобы не затягивать реализацию проекта. Такой инструмент активно применяется в Литве и позволяет снизить негатив со стороны общества.

сохранения исторического центра. По задумке Смольного, такой конкурс должен привлечь общественность к обсуждению возможных путей сохранения и реконструкции исторического центра Петербурга.

Инвесторы имеются

Кристина Наумова / У предложенных конкурсантам территорий для реновации уже есть инвесторы. Компания «Плаза Лотос групп» братьев Зингаревичей планирует реконструировать комплекс зданий на Марсовом поле под 7-звездочный отель.

Вокруг этого проекта было немало споров. Управление федеральной антимонопольной службы Петербурга попыталось оспорить действия городских властей, которые передали инвестору здание на Марсовом поле без торгов. Однако федеральный Арбитражный суд Северо-Западного округа вынес окончательное решение, подтверждающее законность предоставления на инвестиционных условиях федерального памятника.

Здание, напомним, является объектом культурного наследия. Оно было передано в собственность Петербурга в 2009 году. Ранее в объекте располагались казармы Павловского полка. Здание является образцом архитектуры классицизма, доминирующим сооружением ансамбля Марсова поля, архитектурно оформляет его западную границу. Реконструкцией острова Новая Голландия занимается ООО «Новая Голландия девелопмент», аффилированная структура Millhouse Capital, подконтрольная Роману Абрамовичу. Согласно условиям конкурса, компания инвестирует в проект не менее 12 млрд рублей. Инвестор передаст городу часть объектов общей площадью 1,2 тыс. кв. м. Проект будет реализован

до 2017 года. Общий объем реконструированных и построенных зданий на острове составит 103 тыс. кв. м. Напомним, Новая Голландия – остров, образуемый рекой Мойкой и двумя каналами – Крюковым и Адмиралтейским. Общая площадь острова – 7,8 га. Комплекс Новая Голландия является памятником архитектуры XVIII века. Кварталы «Марсово поле» и «Новая Голландия» – первые в очереди на реконструкцию в рамках программы сохранения исторического центра. Всего в планах у Смольного реконструкция 7 кварталов. В кулуарах Петербургского экономического форума вице-губернатор Сергей Вязалов рассказал журналистам, что программа подразумевает замену инженерных сетей центра, реконструкцию мостов, гранитных набережных, расселение коммунальных квартир, строительство подземных парковок. Господин Вязалов уточнил, что стоимость программы будет измеряться триллионами рублей. «Если планы по реализации программы будут развиваться,

КСТАТИ

➔ Российский аукционный дом готовит к продаже здание в непосредственной близости от Исаакиевской площади – на ул. Якубовича, 2, лит. Б. Дата торгов еще не определена. Объект расположен в историческом центре города, на углу Исаакиевской площади и ул. Якубовича. На объекте проведены ремонтные работы с частичной заменой кровли, облицовкой фасада. Площадь – 3009 кв. м. Начальная стоимость – 1,485 млрд рублей. Дмитрий Альтбрегин, начальник отдела по работе с имуществом частных собственников Фонда имущества, так прокомментировал будущие торги: «Подобное предложение – эксклюзивное на рынке Петербурга. В дальнейшем возможна реставрация под гостиницу, бизнес-центр и т. д. в соответствии с территориальным зонированием. Либо проведение ремонтных работ и продажа квартир в формате de-lux».

это может повлиять на увеличение заимствования в балансе бюджета. В то же время городской бюджет формируется таким образом, что мы не можем занимать больше положенного. Долг должен быть разумным. Сегодня он составляет 400 млрд, и это практически 10%. Надо оставить его на уровне 12–20%, это потолок», – сказал господин Вязалов. В ближайшее время Смольный должен проанализировать, сколько сможет потянуть городской бюджет. В зависимости от этого будет зависеть сумма, которую город попросит у федерального центра. Объем федеральных средств в общей стоимости программы должен соста-

вить 70%, городских – 30%. Вице-губернатор Петербурга Игорь Метельский, присутствовавший на приеме членов ЮНЕСКО в Петергофе, рассказал, что программа сохранения центра находится в высокой степени проработки и уже через несколько месяцев может быть представлена общественности. Господин Метельский рассказал, что для реконструкции и капитального ремонта домов в центре города будет необходимо на время переселить собственников и нанимателей квартир. Это один из наиболее сложных вопросов, отметил чиновник. Во-первых, не существует такой законодательной базы, позволяющей

переселить собственников из квартиры на время ремонта, а потом заселить снова. Кроме того, если для реконструкции и капремонта будут привлекаться деньги инвесторов, город должен будет предложить взамен право собственности и другие имущественные права. Во-вторых, все жители центра захотят переехать на окраину, пусть и на время. Для таких собственников город намерен создать из Тележной улицы некий «маневренный фонд», резерв для будущего переселения. То есть на эту улицу, по плану Смольного, впоследствии на время будут переселять жителей ремонтируемых домов.

цифра

7 кварталов планирует реконструировать Администрация Петербурга на первом этапе программы реновации исторического центра

Северо-Запад против «сетевых» СРО

Алексей Веселов / На прошлой неделе в резиденции полномочного представителя Президента РФ в СЗФО прошла окружная конференция членов НОСТРОЙ по СЗФО. Ее участники обсудили методы борьбы с так называемыми «коммерческими» СРО, вопросы технического регулирования в строительстве и ожидаемое в 2013 году введение солидарной ответственности СРО. ➔



Фото: Николай Корочков



НОСТРОЙ было рекомендовано обратить внимание на работу региональных филиалов СРО

Открывая заседание, начальник департамента по вопросам экономической политики аппарата полномочного представителя Президента РФ в СЗФО Владимир Ловцов заметил, что, несмотря на динамичное развитие института саморегулирования, в последнее время в России появилось множество недобросовестных СРО, которые вместо того чтобы контролировать своих членов, «занимаются поборамми со строительных организаций». «Об их деятельности... зачастую ничего не известно не только общественным организациям, но и исполнительным и надзорным органам власти. Такая ситуация представляется недопустимой. Очевидно, что Национальному объединению строителей и другим национальным объединениям следует внимательно относиться к работе филиалов СРО. Сегодня же контроль за этими филиалами со стороны головных СРО и национальных объединений отсутствует. Каким образом СРО осуществляют надзор за своими членами – неясно. Кажется, что здесь и кроется ответ на вопрос о так называемых недобросовестных СРО», – заявил Владимир Ловцов.

По его мнению, необходимо внести поправки в федеральное законодательство о саморегулировании и обязать строительные организации состоять в СРО только по месту регистрации или налогового учета. В Петербурге, говорит господин Ловцов, 40% членов городских СРО фактически ведут свою деятельность в субъектах РФ в СЗФО и являются региональными компаниями, никакого отношения к Петербургу не имеющими. «Таким образом, саморегулируемые сообщества Северо-Запада не досчитались в своих рядах сотен строительных компаний», – заключил он. Это мнение разделяет и координатор НОСТРОЙ по СЗФО, депутат ГД РФ Сергей Петров: по его мнению, необходимо поставить вопрос о работе филиалов «сетевых» СРО в округе – зачастую это

и есть те «неуловимые» «коммерческие» СРО. «Об их деятельности на территории округа ничего не известно ни аппарату координатора, ни местным органам власти. Какой надзор они осуществляют за своими членами – открытый вопрос, как они будут участвовать хотя бы в региональных конкурсах строительного мастерства («Строймастер») – не очень понятно, я уже не говорю о работе с государственными и муниципальными заказчиками», – добавляет заместитель координатора НОСТРОЙ по СЗФО Павел Созинов. Окружная конференция рекомендовала аппарату НОСТРОЙ обратить внимание на работу региональных филиалов СРО и предоставить координаторам информацию о тех СРО, которые работают в регионах.

Вокруг стандартов

В ходе конференции речь шла и о стандартах НОСТРОЙ. По словам заместителя руководителя аппарата НОСТРОЙ Ларисы Бариновой, из 243 СРО стандарты приняли 86, еще 36 планируют их принять до конца августа 2012 года. По ее словам, наиболее сложная ситуация, как и прежде, в Петербурге и Москве. Из 30 петербургских СРО стандарты приняли только 8, еще 8 рассматривают такую возможность. Из 82 СРО Москвы приняли стандарты 15, еще 9 организаций планируют их принять. В СЗФО ни одна СРО не приняла стандарты НОСТРОЙ. «СРО должны иметь свои корпоративные стандарты, не принимая нормы и правила, они остаются в правовом вакууме», – уточнила Лариса Баринова. Общее отношение руководителей СРО высказал исполнительный директор НП СРО «Новгородское областное строительное объединение «Стройбизнесинвест» Александр Шилов, заметив: «У меня в организации всего 160 строительных компаний и 80 проектировщиков. Мы специально сделали единую дирекцию, чтобы сократить сумму членских взносов. С введением функций, по сути, строительного надзора, который должна осуществлять СРО, я должен буду сказать своим членам: «Ребята, нам надо нанять людей,

которые вас будут, извините, проверять. Поэтому давайте увеличим членские взносы». Представьте, как они отреагируют?» – заявил он. Кроме того, беспокоит СРО и отсутствие методического обеспечения проверок – сроков и т. п. Лариса Баринова уточнила, что такие материалы уже разрабатываются и будут прилагаться к каждому стандарту. Обобщив предложения, высказанные в ходе обсуждения, Сергей Петров предложил внести в решения конференции рекомендации Национальному объединению строителей получить положительное заключение Министерства регионального развития, Ростехнадзора и ФАС о применении стандартов НОСТРОЙ государственными, муниципальными и иными заказчиками и ускорить разработку методических рекомендаций по осуществлению контроля за исполнением стандартов членами саморегулируемых организаций. «Пока же стандарты остаются, по сути, корпоративными и серьезно не рассматриваются госорганами, поэтому от их принятия или отсутствия СРО ничего не проигрывают и не выигрывают, они фактически получают лишь дополнительную головную боль и организационные проблемы», – говорит Сергей Петров.

Возвращаясь к проблемам «коммерческих» СРО, Александр Шилов предложил свой способ отслеживать недобросовестные СРО. «Одним из признаков таких организаций является предоставление вступающим в нее компаниям «рассрочек» по взносам в компенсационный фонд. Все 243 СРО, входящие в НОСТРОЙ, размещают средства компенсационных фондов в банках. Так что если запросить информацию об объемах фондов, любой бухгалтер сможет легко выявить потенциально недобросовестные СРО», – сказал он.

«Законопроект по борьбе с «коммерческими» СРО сейчас внесен в Госдуму и готовится к принятию в первом чтении, возможно, в процессе обсуждения он претерпит некоторые изменения, но очевидно, что его уже давно необходимо принять», – считает руководитель аппарата НОСТРОЙ Михаил Викторов.

Против солидарности

Внесенные в конце 2011 года в Гражданский кодекс РФ поправки предусматривают, в частности, замену с 1 июля 2013 года субсидиарной ответственности СРО на солидарную. В настоящее время ответственность члена СРО, нанесшего ущерб третьему лицу, возмещается за счет его собственных денег, а в случае их нехватки – за счет средств компенсационного фонда СРО. С лета следующего года кредитор, минуя должника, сможет обращаться через суд к СРО с требованием взыскать полную сумму материального ущерба. После исполнения этого требования СРО, в свою очередь, будет пытаться взыскать деньги со своего члена-должника.

Введение солидарной ответственности и надзорные функции СРО связаны между собой, поскольку новый вид ответственности СРО при отсутствии возможности контролировать своих членов означает, что СРО придется нести ответственность «вслепую», считает эксперт аппарата полномочного представителя Президента РФ в СЗФО Юрий Курикалов. «Поэтому либо СРО должно стать надзорным органом, либо не нужно вводить солидарную ответственность», – заключает он. Экспертная группа при полпредстве направила в НОСТРОЙ предложения, в которых говорится о необходимости повлиять на законодательство в этой области – восстановить субсидиарную ответственность СРО, возложить ответственность за ущерб на организацию, осуществляющую или организующую строительство.

Мнение



Владимир Ловцов, начальник Департамента по вопросам экономической политики аппарата полномочного представителя Президента РФ в СЗФО:



– На мой взгляд, прежде чем саморегулируемые сообщества примут нормы и правила НОСТРОЙ в качестве обязательных к исполнению, необходимо задуматься, во-первых, каким образом эти саморегулируемые сообщества будут требовать исполнения данных норм от своих членов. Очевидно, Национальное объединение строителей здесь должно выработать практические и понятные как для исполнительных органов СРО, так и для их членов планы проверок на основании внедряемых правил и требований. Во-вторых, Национальное объединение строителей должно, прежде чем внедрять эти нормы и правила, по крайней мере обсудить и получить положительные заключения в соответствующих федеральных структурах, чтобы затем вынести их на обсуждение в регионы, и в этом аппарат полномочного представителя Президента РФ по СЗФО может выступить координатором этих усилий.

Ставка на арендное жильё

Екатерина Костина / Согласно поручению Президента России от 7 мая 2012 года № 600 «О мерах по обеспечению граждан РФ доступным и комфортным жильем и повышению качества жилищно-коммунальных услуг» регионы России должны обеспечить формирование рынка доступного арендного жилья и развития некоммерческого жилищного фонда для граждан, имеющих невысокий уровень дохода. ➔

Данная тема стала основной на заседании рабочей группы по доступному и комфортному жилью при аппарате полномочного представителя Президента РФ в Северо-Западном федеральном округе. Оно прошло с участием руководителей отраслевых комитетов регионов СЗФО.

Сергей Петров, депутата Государственной Думы РФ, считает, что в целях развития системы найма в России и практической реализации готовящегося федерального закона о жилищной аренде нужно создать при ГД РФ рабочую группу по данной проблеме.

По словам Владимира Ловцова, начальника Департамента по вопросам экономической политики аппарата полномочного представителя РФ в СЗФО, необходимо уделить пристальное внимание этому вопросу в регионах. «Рынок арендного жилья имеет большой потенциал и является хорошим способом решения жилищного вопроса, в том числе и для граждан с невысоким уровнем дохода», – отметил он.



приятие либо некоммерческая организация в лице, допустим, одного из ГУ. «Есть концепция, согласно которой заказчиком выступает коммерческая организация. Однако если внимательно посмотреть на структуру себестоимости строительства доходных домов, то в Санкт-Петербурге она составляет около 45-55 тыс. рублей за 1 кв. м, арендная ставка – 5-6%. Низкая рентабельность системы коммерческого найма не позволяет строить доходные дома за счет коммерческих структур в серьезных объемах. В связи с этим актуальной становится именно форма государственно-частного партнерства», – пояснил Павел Созинов. Он подчеркнул, что, учитывая сформировавшийся пул очеренников, представителей тех профессий, в которых заинтересовано государство, например врачей, учителей, важно предусмотреть систему преференций не только для застройщиков, формирующих жилищный фонд, но и для арендаторов.

Также, по его словам, одновременно встает вопрос в принципе о целесообразности либо нецелесообразности формирования государственного или муниципального жилищного фонда коммерческого найма. Жилищный фонд может быть создан также и за счет частных инвесторов, уже работающих в системе коммерческого най-

ма. В качестве управляющей структуры может выступить соответствующая организация, аффилированная государством, – ГУП либо акционерное общество.

Для такого развития событий есть экономические предпосылки. Например, в Санкт-Петербурге, по оценке экспертов, объемы рынка коммерческого найма ежегодно оцениваются в 30 млрд рублей, а каждый 10-й квадратный метр сдается в аренду в той или иной форме.

Павел Созинов предложил провести мониторинг в субъектах Российской Федерации, чтобы узнать необходимость и особенности развития системы коммерческого и некоммерческого найма на местах, а также потребность региональных предприятий в развитии этого механизма.

Опыт Санкт-Петербурга

Несмотря на все сложности, которые перечислил Павел Созинов, он констатировал, что система арендного жилья уже развивается, например, в Санкт-Петербурге. Эти слова подтвердила Марина Орлова, первый заместитель председателя Жилищного комитета Санкт-Петербурга.

По ее словам, с 2007 года в городе на Неве действуют правовые механизмы, позволяющие предоставлять помещения из

жилищного фонда коммерческого использования по договорам найма гражданам, состоящим на городском учете.

«Формирование такого жилищного фонда коммерческого использования производится за счет жилых помещений во вновь построенных многоквартирных домах на средства городского бюджета и освободившихся жилых помещений», – добавила она. Марина Орлова констатировала, что на предоставление жилья по договорам коммерческого найма в прошлом году было выделено 500 квартир, в 2012 году предусмотрено еще 1000 квартир. Всего же до 2017 года планируется улучшить жилищные условия 20 тыс. семей городских очеренников.

Кроме этого, по словам представителя Жилищного комитета, с 2011 года в Санкт-Петербурге действует программа мероприятий по предоставлению жилых помещений для проживания работникам ЖКХ, культуры, здравоохранения, образования, Министерства внутренних дел, юстиции и прокуратуры. По этой программе в 2011 году предоставлено 516 жилых помещений, в 2012 году планируется передать в аренду около 700.

Марина Орлова отметила, что по новой концепции предусмотрена разработка программы, направленной на предоставление жилья в аренду без использования государственного жилищного фонда. Источником формирования жилищного фонда здесь могут являться застройщики, инвесторы, работающие на рынке недвижимости.

Развитие этой программы должно осуществляться на средства как из бюджета Санкт-Петербурга, так и из внебюджетных источников – денег предприятий, учебных заведений и других работодателей, заинтересованных в закреплении квалифицированных кадров за своими предприятиями.

Разобраться в нюансах

Как рассказал Павел Созинов, координатор Национального агентства развития жилищных фондов социального и коммерческого найма по СЗФО, в связи с поручением Президента РФ до 1 сентября должен быть подготовлен проект федерального закона о развитии системы найма. Над этим законом работает Институт экономики города, Агентство ипотечного жилищного кредитования, Министерство регионального развития РФ.

Эксперт отметил, что пока есть несколько сложностей, которые мешают реализации данного механизма. «На мой взгляд, чтобы развивать механизмы коммерческого найма государственного и муниципального жилищного фонда, нужно разобраться с терминологией и законодательно закрепить понятийный аппарат, основные цели и принципы осуществления социального и коммерческого найма, критерии эффективности программы», – прокомментировал он.

По словам Павла Созинова, один из основных вопросов при создании системы доходных домов связан с тем, кто является заказчиком найма – коммерческое пред-

МНЕНИЕ



Юрий Куриков,
эксперт по вопросам градостроительства и жилищной политики аппарата полномочного представителя Президента РФ в СЗФО:

➔ Если речь идет всерьез о доступности комфортного жилья, то это может быть только жилье арендное. У нас в пору начала рыночных реформ как-то не понимали, что такое рынок аренды. Сейчас пришло понимание, остается только создать нормативную базу. Но в рамках государственно-частного партнерства доходные дома могут решить и социальные задачи.

Наша общая задача – пресечь деятельность «коммерческих» СРО

Одним из серьезных проблем функционирования системы саморегулирования сегодня называют процессы так называемой коммерциализации деятельности саморегулируемых организаций. Президент СРО НП «Балтийский строительный комплекс» Владимир Чмырев поделился со «Строительным Еженедельником» своим взглядом на эту проблему.



правил, связанных с внесением сведений о некоммерческих организациях в государственный реестр саморегулируемых организаций и наделением их статуса СРО. В системе правовых норм, посвященных саморегулированию, подзаконных актов крайне мало. Проблема возникновения и существования недо-

бросовестных СРО во многом является следствием правовых пробелов в законодательстве, посвященном саморегулированию в строительстве. Так, ни Градостроительный кодекс, ни закон «О саморегулируемых организациях» сегодня четко не устанавливают, что такое реестр членов СРО, в каком формате он должен вестись. Недобросовестные саморегулируемые организации напрямую заинтересованы в том, чтобы нельзя было подтвердить или опровергнуть количество заявленных ими членов. По сути, реестр «коммерческих» СРО представляет собой элементар-

ный список юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, размещенный на сайте саморегулируемой организации с абсолютно «плавающим», то есть изменяющимся в произвольном порядке как в сторону увеличения, так и в сторону уменьшения, количеством ее членов. Получается, что достоверно установить действительное число членов недобросовестной СРО сегодня невозможно, поэтому правила ведения реестров членов саморегулируемой организации должны быть одинаково жесткими для всех саморегулируемых организаций.

Действующим законодательством недостаточно урегулированы вопросы, связанные с прекращением статуса СРО по инициативе органа надзора. В частности, требуют конкретизации нормы Градостроительного кодекса РФ, устанавливающие основания для обращения органа надзора в суд с требованием о лишении статуса саморегулируемой организации. Их необходимо дополнить такими основаниями, как несоблюдение установленных законом требований к ведению реестра членов СРО и неисполнение саморегулируемой организацией

функции по контролю за деятельностью своих членов. Кроме того, должны существовать нормы, устанавливающие запрет на повторное получение статуса саморегулируемой организации в случае исключения сведений о некоммерческой организации из единого государственного реестра саморегулируемых организаций. Считаю, что вышеобозначенные вопросы должны стать предметом для усиления взаимодействия между органами власти, СРО в сфере строительства, а также строительными объединениями и организациями.

Органам государственной власти необходимо скорейшим образом предпринять конкретные практические меры по ужесточению процедур и



интервью

Юрий Борисов: «Рано или поздно мы придем к девелопменту собственных проектов»

Алена Шереметьева / Рынок услуг в сфере коммерческой недвижимости Петербурга высококонкурентный, и для того чтобы оставаться на плаву, компании ведут постоянную работу по совершенствованию внутренних бизнес-процессов. О том, как сделать качественный интеллектуальный продукт, о перспективах выхода на региональные рынки и об особенностях кадровой политики, позволяющих уменьшить текучесть кадров, «Строительному Еженедельнику» рассказал Юрий Борисов, управляющий партнер группы компаний «АйБи Групп».

– Расскажите, с чего начиналась ваша компания.

– Компания была создана в марте 2001 года. С точки зрения активов она начиналась с нуля. Это был проект, основанный исключительно на интеллектуальном продукте. Начало было положено группой из нескольких человек. Наши услуги по внешнему управлению и консалтингу были рассчитаны на рынок коммерческой недвижимости, а именно бизнес-центры и торговые комплексы. Тогда, в 2001 году, индустрия торговых центров в Петербурге и Москве была развита очень слабо. Первым нашим крупным проектом, в котором компания выступила в качестве консультанта, стал на тот момент единственный европейский молл в нашем городе – ТК «Сенная».

– Каким был порог входа на рынок?

– Порог входа на рынок был значительно ниже, чем сейчас. В то время рынок еще не был таким высококонкурентным, и ситуация позволяла войти на рынок без набора каких-то активов. С каждым годом цена входа на рынок в любом бизнесе становится дороже. Мы не покупали готовый бизнес и не уходили с проектами из какой-то другой компании, а создавали все с нуля. За последние годы я не припомню еще такой компании в Петербурге, которая бы с нуля начала такой бизнес и завоевала стабильное положение на рынке.

– Какова сегодня ваша доля на рынке?

– Рынок, как и раньше, сегодня не совсем прозрачный, поэтому точную долю оценить довольно непросто. По нашим оценкам, в сегменте внешнего управления офисными центрами доля «АйБи Групп» составляет более 10%.

– Почему была выбрана такая структура компании?

– Сегодня мы не только управляем и занимаемся эксплуатацией офисных центров. Мы стали вертикально интегрированным холдингом, в который входит порядка 15 компаний, работающих как в сфере коммерческой недвижимости, так и жилой. Так, консалтингом занимаются «АйБи Консалт» и «АйБи Ритейл», строительными проектами и техническим надзором – «АйБи Девелопмент», эксплуатацией коммерческой недвижимости – «АйБи Фасилити», а управлением и эксплуатацией многофункционального комплекса «Фортис» на Земледельческой (значительную часть которого составляет жилье) – «АйБи Инжсервис». Основные услуги, которые мы сегодня предоставляем, – это управление объектами недвижимости и их эксплуатация,

консалтинг (вероятность наших прогнозов составляет от 90 до 100%), брокеридж и служба заказчика (fee-девелопмент). Сегодня наша служба заказчика и технического надзора может похвастаться такими крупными проектами, как гостиница FourSeasons на Вознесенском (объект, на котором мы работаем с 2007 года и сейчас участвуем в его подготовке к вводу в эксплуатацию), парк поставщиков ООО «Хендэ Мотор Мануфактуринг Рус» по производству автомобильных комплектующих в Левашово, Новая Голландия, фармацевтический завод НПК «NOVARTIS» в Новорольской ОЭЗ и др.

– Какова сегодня география работы вашей компании? Планируете ли ее расширять?

– Штаб-квартира все 11 лет находится в Петербурге. С 2007 года в силу различных причин мы мало занимались регионами, а в прошлом году начали новый этап региональной экспансии. Мы ведем одновременно несколько проектов в Пскове, Петрозаводске, Вологде и Челябинске. В Пскове – действующий бизнес-центр «Новая Слобода» и проектируемый ТРК «Рига Гранд Молл», в Петрозаводске – ТРК «Лаплан» в составе большого проекта «Петровская Слобода», в Вологде и Челябинске – действующие и проектируемые торговые комплексы.

– Чем обусловлено решение о выходе на региональные рынки? Ведь региональная экспансия, как правило, сопряжена с рядом проблем, к примеру по подбору персонала.



– Региональные рынки менее конкурентны, они не избалованы обилием качественных проектов и опытных компаний. Если там сделать правильный проект, то риски конкуренции значительно снижены. Мы планируем и в дальнейшем развивать это направление. В отличие от регионального, петербургский рынок коммерческой недвижимости очень конкурентный. Найти хороший проект, получить заказ на его реализацию, привести правильный пул арендаторов становится довольно сложно, так как на этом долгом пути возможны различные издержки. На региональных рынках есть возможность, начав один проект, найти новых заказчиков, заинтересованных в качественных услугах. Что касается подбора персонала для региональных проектов, то мы набираем местных сотрудников, а руководит и следит за процессом супервайзер из Петербурга.

– Ведется ли в компании работа по обучению сотрудников? Какие инструменты стимулирования успешных сотрудников вы используете?

– В нашей компании текучка кадров одна из самых низких по сравнению с другими петербургскими компаниями, работающими в этом сегменте. У нас хорошая атмосфера внутри компании, уважительные отношения между сотрудниками. Есть четко выстроенная вертикаль, но при этом отсутствует подавление инициативы. Мы стремимся к тому, чтобы оценка и самооценка людей, трудящихся в компании, совпадали. Каждое расставание с сотрудником довольно болезненно. Мы до самого последнего момента стараемся найти для человека, который, возможно, перерос свою должность, другое место внутри холдинга, где он мог бы дальше расти. Так получилось, что мы редко берем на работу готовых менеджеров, которые прошли через ряд других подобных компаний, и имеют сильные навыки и высоко себя ценят. Многие брокерские и консалтинговые компании борются с текучестью кадров путем привязывания партнерством. Это своеобразное противоядие от ухода ценного управленца в другие компании.

Наша кадровая политика предполагает обучение сотрудников внутри компании. Мы брали на работу выпускников политехнического университета,

обучали их практике в компании, и, как правило, за 3 года мы выращивали сильных консультантов и управляющих, которые сегодня и составляют основу нашей компании.

– Прибегаете ли вы к тренингам?

– Я прошел практически все тренинги, которые есть в России. Могу сказать, что их существующий уровень меня не устраивает.

– Чувствуете ли дефицит кадров?

– Для Петербурга дефицит кадров – это некий «сюр». Мы живем в большом городе, где много людей с хорошим образованием, которые ищут работу. Главное, чтобы совпало время поиска: чтобы в тот момент, когда мы нуждаемся в сотруднике, он искал себе работу. Вакансии в нашей компании довольно быстро ликвидируются. На собеседованиях, конечно, бывают различные казусы. К примеру, некоторые соискатели не могут ответить на простые вопросы о том, в какую компанию они пришли и почему хотят работать именно здесь. Если говорить о зарплатных ожиданиях, то они сейчас тоже в целом адекватны. Благодаря электронным ресурсам по поиску работы этот рынок стал более прозрачным, и компании вынуждены предлагать конкурентные условия труда.

– Какова дальнейшая стратегия развития вашей компании?

– Мы выбрали свой путь и идем к намеченным целям. У нас накоплен опыт работы с внешними объектами: за 11 лет мы реализовали более 60 проектов, 8 из них были реализованы от концепта до ввода в действие и дальнейшее управление. Думаю, что рано или поздно мы придем к девелопменту собственных проектов, скорее всего, это будут проекты в сфере коммерческой недвижимости. У нас есть цель укрупнить бизнес, возможно, за счет слияния или партнерства. Пытаться достигнуть этого за счет собственного роста – долго и менее выгодно. Задачу продать бизнес мы перед собой не ставим. Во-первых, неверно, потому что мы еще не стоим столько, сколько хотелось бы, во-вторых, потому что мы слишком «срослись» с этой работой и у нас еще много планов.

– Назовите три основные составляющие, которые, на ваш взгляд, необходимы для успешного ведения бизнеса. Есть ли у вас секрет успеха?

– Период романтического отношения к бизнесу у нас уже прошел. Искать три «пилюли» мы не стремимся. Если говорить о качествах, которые для меня важно видеть в моих сотрудниках и партнерах, то это порядочность, профессионализм и отличные коммуникативные навыки.

тайм-менеджмент

Менталитет против времени

Антонина Асанова / Использование инструментов тайм-менеджмента может увеличить эффективность работы сотрудников до двух раз, однако российские компании экономить время не хотят, это не в российской ментальности, говорят эксперты. ➔

Эффективности использования времени, как правило, начинают добиваться люди, чье время дорого стоит. Это топ-менеджеры и собственники компаний. Однако в лучшем случае лишь 40% менеджеров от руководителей отделов и выше владеют и используют навык тайм-менеджмента, оценивает генеральный директор ООО «Персона-Мобиле» Анжела Рылова, чаще всего это наемные топ-менеджеры и руководители из западных компаний. Все дело в менталитете, говорит она.

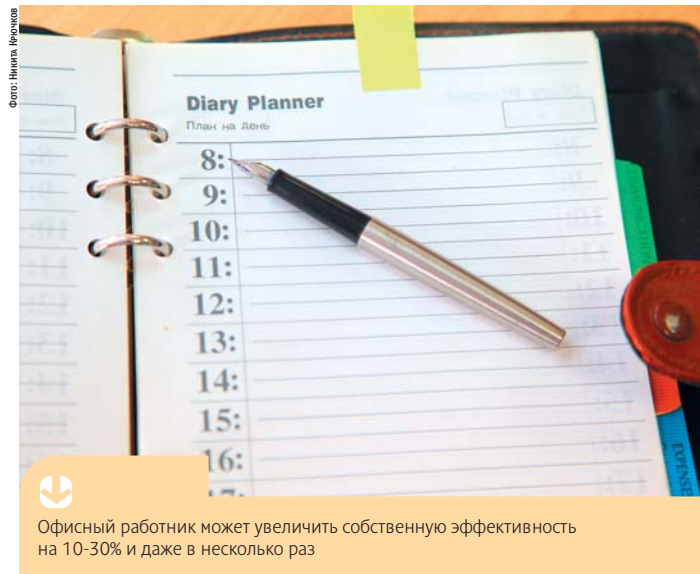
«В российских компаниях относительно западных навыков управления временем не распространены вообще, – подтверждает бизнес-тренер, основатель проекта Time4Life Николай Додонов. – К сожалению, у нас гораздо ниже требования к производительности».

Между тем в зависимости от уровня самоорганизанности и глубины внедрения инструментов управления временем офисный работник может увеличить собственную эффективность на 10-30% и даже в несколько раз, считают эксперты.

«Тайм-менеджмент включает несколько блоков: постановка целей, планирование, расстановка приоритетов, работа с тем, что мешает (страхи, поглотители времени, низкая мотивация и т. д.), анализ и контроль, – рассказывает заместитель директора по развитию тренингового агентства «Мастер-класс» Валерия Вахрушева. – Чем больше элементов блока человек задействует, тем больше времени он сможет сэкономить».

«Острую необходимость в тайм-менеджменте испытывают компании, которые находятся на этапе взрывного развития, когда компания просто не успевает за потоком клиентов, а денег уже достаточно для повышения эффективности бизнес-процессов», – говорит бизнес-тренер компании «Форсаж Продаж» Андрей Кириллов. При этом чем лучше в компании прописаны бизнес-процессы, тем меньше у нее потребности в управлении временем сотрудников.

Стоимость однодневного тренинга по тайм-менеджменту в Петербурге – 10-12 тыс. рублей. Если эффективность сотрудника



Офисный работник может увеличить собственную эффективность на 10-30% и даже в несколько раз

Острую необходимость в тайм-менеджменте испытывают компании, которые находятся на этапе взрывного развития, когда компания просто не успевает за потоком клиентов

действительно значительно увеличивается, то эти вложения окупятся в первые же месяцы после внедрения навыков управления временем. Однако компании все равно стараются обучать такому навыку только руководителей.

«Конечно, обучение управлению временем было бы полезно для каждого сотрудника компании, – говорит начальник отдела по работе с персоналом ЗАО «Ленстройтрест» Валентина Тарновская. – Однако мы считаем, что более эффективно прово-

дить такое обучение для ведущих менеджеров и руководителей подразделений, для которых навыки тайм-менеджмента являются просто необходимыми».

«Дело в том, что для того чтобы эти технологии внедрить в работу и применять, необходима очень сильная мотивация, – говорит генеральный директор консалтинговой группы «Беспалов и партнеры» Александр Беспалов. – У топ-менеджеров она есть, а рядовой сотрудник, скорее всего, сдастся через неделю». Для того чтобы

мотивацию сотрудников поддерживать, нужна соответствующая корпоративная культура, но до стандартизации процессов управления временем в организациях и возникновения культуры уважения времени российским компаниям пока далеко, выражают мнение все эксперты.

«Как правило, в компаниях внедряются технологии проектного управления, в которых есть элемент тайм-менеджмента», – говорит Александр Беспалов. Например, в «Ленстройтресте» в прошлом году была внедрена программа планирования, которая помогает руководителям подразделений управлять поставленными задачами и организовывать совместную работу сотрудников и проектов, рассказывает Валентина Тарновская.

«Процессы повышения эффективности компаний идут параллельно с развитием бизнеса в целом, – считает Анжела Рылова. – Если мы будем встраиваться в мировую экономику и внедрять западные технологии, то тайм-менеджмент получит свое развитие, без эффективного управления временем никуда». При этом серьезных подвижек во внедрении таких технологичных экспертов пока не видят.

мнение



Александр Беспалов, генеральный директор консалтинговой группы «Беспалов и партнеры»:

➔ Некоторые руководители российских компаний ощущают необходимость эффективного управления собственным временем и временем подчиненных, но понимания того, что можно выстроить работу с временем как единую систему и скоординировать работу предприятия, у глав организаций нет.

Для начала нужно определиться с целями

Антонина Асанова / Спрос на тренинги по теме тайм-менеджмента растет, говорят все участники рынка. Однако эффективному управлению временем можно научиться и самому, главное – настроиться на результат.

Инструментов для экономии времени консультанты предлагают много. Это целеполагание по SMART и Grow-целям, планирование на разные сроки, расстановка приоритетов с помощью матрицы Эйзенхауэра, ABC-анализа и другие, но начинать советуют с определения стратегических жизненных целей, расстановки приоритетов и планирования с конкретными показателями

и сроками. Далее подключаются навыки организации работы с использованием простейших инструментов контроля времени – это электронная почта, автоответчик на телефоне, ежедневник или планировщик задач и календарь. Однако есть и более простые методы повышения эффективности использования времени. Первое, что может помочь сотрудникам четче планировать свою работу, – понимание целей и задач как компании в целом, так и собственной работы, говорят эксперты.

«По статистике большинство сотрудников организации не понимают целей компании, для чего они работают», –

говорит Валерия Вахрушева. «Первоочередной навык – последовательная работа с информацией. Иными словами, умение сосредоточиться только на одном деле, – советует Николай Додонов. – Те, кто привык работать над несколькими задачами разом, безнадёжно отстают от тех, кто выполняет их одну за другой». Еще один пункт, обязательный для офисных работников, – избавиться от «пожирателей» времени. Традиционно ими являются курение – по средним подсчетам, оно занимает до 80 минут в день, новостные сайты и социальные сети, а также различные мессенджеры, с помощью которых зачастую налажены

коммуникации в компании. «В организациях поглощают время, во-первых, плохо поставленные цели, – переходит на бизнес-процессы Валерия Вахрушева. – Во-вторых – размытость функциональных границ, когда сотрудник по просьбе берется за то, что не обязан делать, или сам начинает выполнять функции, его не касающиеся».

Руководителям, по словам госпожи Вахрушевой, нужно тщательнее следить за делегированием. Зачастую из-за высокого уровня ответственности они не готовы передавать дела подчиненным. Со временем это приводит к тому, что они сами начинают «зашиваться».

«Без индивидуального управления временем внедрить в компании систему корпоративного тайм-менеджмента невозможно», – считает Андрей Кириллов. При этом научиться управлению временем можно и самостоятельно. В Интернете доступны как блоги, где можно найти отдельные советы, так и литература по тайм-менеджменту

с готовыми методиками. К тому же компании-разработчики предлагают все больше общедоступных интернет-сервисов управления задачами, в которых есть собственные базы знаний, обучающие эффективному использованию. Однако внедрить эту систему в жизнь не так-то просто, если это не приоритетная задача, предпочитают консультанты.

цифра

300-400 тыс.

часов активного времени есть у человека в жизни

 трудовые споры

Профсоюз не объединяет

Антонина Асанова / В Петербурге профсоюзное движение не пользуется популярностью ни среди компаний, ни среди самих рабочих. Однако работодатели готовы пойти навстречу профобъединениям, если они возьмут на себя не свои собственные им функции. ➔

В Петербурге существует всего один профсоюз в сфере строительства, основанный еще до появления советской власти. Однако несмотря на свой возраст, профсоюзное движение по-прежнему находится на начальном этапе.

«Процент заключения коллективных договоров со строительными организациями Петербурга и области находится в пределах 30-35% от количества компаний, – говорит председатель Территориального комитета профсоюза работников строительства и промышленности строительных материалов РФ Георгий Пара. – Это связано с нежеланием работодателей вести переговоры с трудовым коллективом».

Сейчас в профсоюзах состоят в основном работники крупных производственных и строительных компаний. Это «Кнауф Гипс Колино», завод «ЦЕСЛА», ДСК-3, «Гранит-Кузнечное», «Баррикада».

«У нас есть профсоюзы на предприятиях – в Гатчине, Павлово, в Каменногорске, – кратко комментируют вопрос в ПО «Ленстройматериалы». – Отношения со всеми нормальные, рабочие».

В развитии профсоюз практически топчется на месте. «Каждый год в профсоюзы вступают 3-4 новые организации, – говорит Георгий Пара. – Однако случаются и выходы из его состава. Причины – уход членов профсоюза на пенсию, реорганизация, банкротства, слияния и поглощения, перепрофилирование предприятий».

«Серый» рынок

Развитие профсоюзов тормозит не только нежелание работодателей идти навстречу – по словам Георгия Пары, пока не слишком активны сами работники. Свои права они стараются отстаивать самостоятельно.

«Большинство трудовых споров связано с взысканием заработной платы, восстановлением в должности, – рассказывает юрист корпоративной и арбитражной практики юридической компании «Качкин и партнеры» Ольга Дученко. – Роль профсоюзов в этих конфликтах невелика, работники чаще обходятся собственными силами».

«Большая часть конфликтных ситуаций решается во внесудебном порядке, причем зачастую работники предпочитают покинуть компанию и найти новую работу, а не



Развитие профсоюзов в стройотрасли тормозит недостаточная активность самих работников

отстаивать годами свои права перед работодателем», – подтверждает старший юрист Hannes Snellman LLC Ольга Чиркова.

«На практике еще ни один работодатель не выиграл трудовой спор в суде, это дает нам возможность регулировать конфликты в коллективе, чтобы они не выходили за пределы предприятия», – объясняет Георгий Пара.

Кроме того, развитие трудовых отношений тормозят условия рынка – распространенность «серых» зарплат и большое число мигрантов.

«Ни для кого не секрет, что в Санкт-Петербурге ежегодно привлекается около 200 тыс. трудовых мигрантов, существенная часть из которых трудится на предприятиях сферы строительства, – говорят в Ленинградской федерации профсоюзов. – И это только официальная квота».

При этом, по словам Ольги Чирковой, в скандинавских странах ситуация развивается похожим образом. «В Скандинавии, в частности в Финляндии, сейчас актуальны дебаты между работодателями и профсоюзами о числе иностранных рабочих в строительной отрасли, – говорит старший юрист Hannes Snellman LLC Ольга Чиркова. – Профсоюзы протестуют в связи с безработицей и низкой оплатой труда, которая, по их мнению, вызвана засильем иностранной

рабочей силы. В России же подобная тема профсоюзами пока не поднималась».

«В странах Скандинавии от 80 до 90% рабочих предприятий состоят в профсоюзах, а коллективные соглашения умещаются на одном листке и касаются всех работников, – вздыхает господин Пара. – У нас же есть российское отраслевое соглашение, региональное, коллективный договор на предприятии».

Несоюзники

Пока что появление профсоюза на предприятии руководителям невыгодно. «Профсоюзы могут оказать существенное влияние на работу компаний, например добиться увеличения уровня заработной платы, сокращения рабочего дня, улучшения условий труда, снизить уровень травматизма на стройках, – поясняет Ольга Дученко. – Забастовки, организованные профсоюзами, могут вообще привести к полной остановке производства».

Между тем все предприятия строительной отрасли неизбежно сталкиваются с внушительным перечнем проблем, связанных с нехваткой персонала, некачественным осуществлением работ, старением кадров. И они готовы пойти навстречу профсоюзам, если последние смогут предложить хотя бы частичное решение этих вопросов.

«Строительные компании готовы согласиться на многие условия в сезон, когда некоторых специалистов просто не найти, – считает генеральный директор ООО «Строй

Металл» Андрей Хлыбов. – А у профсоюза как раз должна быть база данных всех мастеров».

Компании могли бы заключить с профсоюзом юридическое соглашение и отчислить проценты от стоимости контракта в виде взносов, либо профсоюз мог бы создать параллельную консалтинговую компанию, пытается найти решение господин Хлыбов. По его словам, сейчас такими вопросами занимаются посредники, подыскивающие штатных бригадам работу, а компаниям – специалистов.

Такой механизм смог бы привлечь к сотрудничеству с профсоюзом малые и средние компании, именно они чаще всего пользуются услугами штатных специалистов. Кроме того, посредничество профсоюза могло бы сделать отношения компаний и работников более прозрачными, а также гарантировать компаниям качественное выполнение работ.

«В общении с нерадивыми работниками профсоюз справится быстрее, чем сам работодатель, потому что они работают вместе, на профсоюзном комитете могут и поощрить, и наказать», – соглашается Георгий Пара. Однако на слова о помощи в подборе персонала категорически отвечает, что профсоюз этим не занимается. Возможно, в скором времени в Петербурге появятся новые профсоюзы, рассчитывает Андрей Хлыбов.

МНЕНИЕ



Ольга Чиркова,
старший юрист
Hannes Snellman
LLC:

➔ Говорить о серьезном влиянии профсоюзов в строительной сфере можно, пожалуй, только на федеральном уровне, где они успешно выполняют свою функцию при представлении интересов работников в ходе заключения отраслевых соглашений с объединениями работодателей.

Работодатели раскошелились

Антонина Асанова / За июнь заработные платы в строительной отрасли возросли в среднем на 12% – средняя предлагаемая зарплата выросла с 40 тыс. рублей в мае до 45 тыс. рублей в июне, а максимальный порог зарплат – с 112 до 130 тыс. рублей.

Такие данные приводит рекрутинговое агентство HeadHunter.

Спрос на специалистов инженерных специальностей за месяц вырос более чем вдвое.

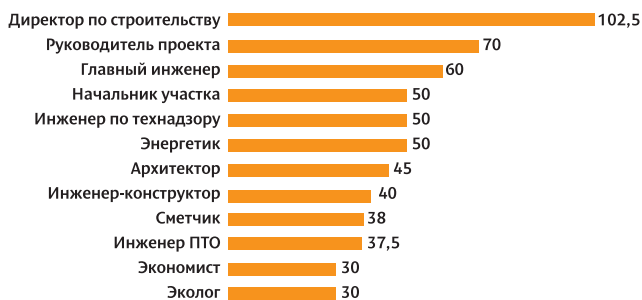
Кроме того, в строительной отрасли остро востребованы сметчики, специалисты договорных отделов, специалисты по согласованиям, прорабы, геодезисты. По данным spb.hh.ru, на вакансии инженеров-проектировщиков и конструкторов приходится менее 2 резюме.

«12% – это не много и не мало, рост покрывает инфляцию, – комментирует статистику руководитель отдела исследований рынка труда и кадрового консалтинга EMG Professionals Наталья Плотни-

кова. – Хотя по разным уровням позиций заработные платы растут не одинаково, по топовым – медленнее (4-6%), по инженерным – скорее 13-17%. Строительные компании размораживают проекты, потребность возрастает, а количество специалистов, соответствующих высоким стандартам компаний, не увеличивается. Все чаще требуется и образование, и опыт, и знание английского, и коммуникативность, растет потребность в кандидатах «западного типажа».



Рейтинг заработных плат в строительной отрасли, Санкт-Петербург, июнь 2012 года (средние предлагаемые, тыс. рублей)



По информации spb.hh.ru

аутплейсмент

Уволить с тактом

Антонина Асанова / Крупные строительные холдинги освоили инструмент аутплейсмента – «мягкого» увольнения сотрудников. Компании используют его, чтобы оставить о себе хорошее мнение в глазах эффективных руководителей проектов и топ-менеджеров, чей вклад в компанию оказался значительным.

Пик спроса на аутплейсмент пришелся на разгар кризиса – 2009 год. Тогда это было связано с массовыми сокращениями, однако с тех пор этот инструмент вошел в обиход крупных российских и западных компаний. «Среди наших клиентов более 10 представителей рынка недвижимости, преимущественно это компании – лидеры рынка», – соглашается руководитель направления Permanent Staffing компании Coleman Services Андрей Чулахваров.

«В нашей компании было несколько случаев работы в рамках аутплейсмента, –

говорит ведущий менеджер по подбору персонала Avenir Executive Елена Камалетдинова. – Речь шла об иностранных компаниях и топ-менеджерах определенного возраста, с которыми по разным причинам хотели расстаться, но чей вклад в деятельность компании был значительным».

«Бывает, что по программе аутплейсмента расстаются с сотрудниками, которые закончили работу по строительным проектам, хорошо проявили себя, но новых проектов и, соответственно, работы для данных сотрудников у компании нет, – продолжает управляющий партнер рекрутинговой компании AVRIO Group Consulting Светлана Катаева. – Это делают крупные строительно-инвестиционные компании, которые заинтересованы в будущем, в поддержании своей позитивной репутации на рынке труда».

Пока что компании «смягчают» увольнение только особенно ценным сотрудникам. Это понятно – в среднем стоимость аутплейсмента составляет от 15 до 25% от годового дохода сокращаемого менеджера. И никаких гарантий того, что сотрудник заново будет трудоустроен, нет. «По нашей

внутренней статистике, около 80% наших проектов по аутплейсменту заканчивались трудоустройством, но несмотря на эти довольно высокие показатели, важно понимать, что остаются 20%», – говорит Светлана Катаева.

«Аутплейсмент – это выгода более репутационная, чем экономическая, – поясняет господин Чулахваров. – Но при прочих равных условиях сотрудник предпочтет вернуться в ту организацию, с которой он сохранил добрые отношения. Как следствие, такой компании не нужно будет нести расходы по найму, адаптации и обучению нового сотрудника».

При этом у аутплейсмента существует и еще одна функция – избавиться от сотрудника незаметно для него самого. «Закрытый аутплейсмент встречается реже, но также имеет место быть, – рассказывает госпожа Катаева. – В этом случае компания хочет осторожно избавиться от «не-

удобного» сотрудника «чужими руками». Это более ювелирная работа, соответственно, стоимость закрытого аутплейсмента оценивается выше».

Директора по персоналу строительных компаний тему аутплейсмента стараются не комментировать. «Это понятно – скорее, об аутплейсменте заботятся не эйчары, а топ-менеджмент», – добавляет Елена Камалетдинова. К тому же число компаний, практикующих «мягкое» расставание с сотрудниками, очень мало. Участники рынка даже затрудняются оценить их число.

«Примеров аутплейсмента ни разу в своей практике не встречал, – удивляется генеральный директор и партнер консалтинговой компании Nova Team Вадим Жартун. – Чаше, наоборот, сотрудники при увольнении остаются должны компании, – например, компенсировать затраты на пройденное обучение».

В каком размере ваша компания выплачивает выходное пособие топ-менеджерам?



Источник: HeadHunter

справка

Аутплейсмент – помощь работодателя в дальнейшем трудоустройстве увольняемых сотрудников. Как правило, предполагает консультирование, обучение и продвижение на рынок труда персонала. Ведется силами рекрутинговых агентств.

ТОЧКА ПРИТЯЖЕНИЯ

ЛОНДОН ОМСК
ТАЛЛИНН МОСКВА
НЬЮ-ЙОРК ХЕЛЬСИНКИ УЛЬЯНОВСК
НОВОСИБИРСК НИЖНИЙ НОВГОРОД
ВОЛГОГРАД ЯРОСЛАВЛЬ
ИРКУТСК МАДРИД РЯЗАНЬ УФА
САМАРА МАЙАМИ ЧЕЛЯБИНСК
ВЛАДИВОСТОК БУДАПЕШТ КАЗАНЬ
ПЕРМЬ ТОЛЬЯТТИ
РОСТОВ-НА-ДОНУ РОТТЕРДАМ ГАМБУРГ
ТОМСК ВЕНА РИГА КАЛУГА
КАЛИНИНГРАД ВОРОНЕЖ
ТЮМЕНЬ ВАРШАВА
БЕРЛИН ПНСОВ КРАСНОДАР
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
ЧИКАГО ЕКАТЕРИНБУРГ
ХАНТЫ-МАНСКИЙСКИЙ ТВЕРЬ
АРХАНГЕЛЬСК

12-14 СЕНТЯБРЯ 2012
Россия, Санкт-Петербург

Международный инвестиционный форум по недвижимости

PROESTATE®

+7 (495) 668-09-37 WWW.PROESTATE.RU +7 (812) 640-60-70

Партнеры: ВТБ ДЕВЕЛОПМЕНТ, ГИУИОН, Schneider Electric, HANNESS SMELMAN, Rumpu, NIP, C.I.R.E., YIT, Q&E

BalticBuild
16-я Международная строительная выставка

НОВЫЙ ФОРМАТ ИНТЕНСИВНОГО ОБЩЕНИЯ

«Битва технологий»: соревновательные презентации в защиту продукции и технологий
Активная демонстрационная площадка: мастер-классы, показы, консультации, дискуссии
Конкурс «Иновации в строительстве»

ПОКАЖЕМ ВМЕСТЕ, КАК СТРОИТЬ ЭКОНОМИЧНО, ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНО, ИННОВАЦИОННО!

Организаторы: +7 812 380 6017/04 www.balticbuild.ru

Партнерские организации:

A.city

V Международного Форума градостроительства, архитектуры и дизайна

A.city – выставка **A.city – конференция**

РЕДЕВЕЛОПМЕНТ ПРИБРЕЖНЫХ ТЕРРИТОРИЙ

12-14 СЕНТЯБРЯ 2012
Санкт-Петербург, Ленэкспо

УВИДЕТЬ ЛУЧШЕЕ, ОБСУДИТЬ ВАЖНОЕ!

Организаторы: +7 812 380 60 04/14/00. build@primeru.ru

Координаторы: +7 812 635-70-15/16. info@cdkcenter.ru

Генеральный отраслевой партнер:

Генеральный информационный партнер:

Интернет-партнер:

Информационный партнер:



Валерий Грибанов, главный редактор газеты «Строительный Еженедельник», модератор



Ставка на «фишку» может не сыграть

Конкуренция на рынке жилищного строительства все более ужесточается, застройщики вынуждены еще внимательнее относиться к формированию имиджа и выбору инструментов для продвижения объектов. Сколько времени и средств необходимо вложить в создание имиджа объекта, как поднять статус окружающей территории и что теперь привлекает покупателя – эти вопросы обсудили участники заседания круглого стола, организованного газетой «Строительный Еженедельник». ➤



Ольга Трошева, заместитель генерального директора КЦ «Петербургская недвижимость»



Валерий Грибанов:
– Каковы тенденции в формировании имиджа объектов жилой недвижимости? Нуждаются ли в брендинге все объекты?

Ольга Трошева:
– 5-10 лет назад было много девелоперов, которые придавали не слишком большое значение брендингу и названию объектов. Для покупателей важнее было конкретное место расположения жилья. Теперь, после тяжелого периода 2008-2009 годов, застройщику приходится доказывать, что его объект – лучший, репутация стала основополагающей в создании имиджа. И мы говорим обо всех сегментах, потому что брендинг сегодня применяется не только в бизнесе и элит-классе, но и в массовом строительстве. Территории и объекты, которые строятся в «чистом поле», также нуждаются в формировании имиджа. В первую очередь для покупателя имеют значение репутация девелопера и качество, темпы строительства. Растет роль и энергоэффективности объекта, отделки. Соответственно, необходимой становится работа с покупателем через интернет-порталы, информирование об объекте, донесение идеи, преимуществ проекта – что будет в этом комплексе, какие коммерческие объекты, объекты социальной инфраструктуры.



Галина Черкашина, руководитель отдела маркетинга и PR Knight Frank St Petersburg



Марина Агеева, руководитель службы маркетинга, PR и рекламы УК «ПулЭкспресс»



Валерий Грибанов:
– Какие инструменты применялись, например, компанией RBI, для того чтобы создать имидж месту?

Галина Черкашина:
– В идеале это должен быть качественный продукт изначально. Какую бы красивую упаковку мы ни создали, ее недостаточно. Второе – грамотный брендинг и использование всего комплекса маркетинговых инструментов. Это правильная рекламная кампания, которая задействует все медиаресурсы, и PR.

Марина Агеева:
– Что касается загородного рынка, действительно, попытки по формированию имиджа новых мест предпринимаются. Можно привести пример эстонской компании, возводящей поселок на 50 тыс. кв. м в Ванино. Но это делается относительно осознанно – вопрос локации для загородного рынка по-прежнему имеет первоочередное значение. Новые районы, появившиеся в листингах коттеджных поселков, которые заняли место Приозерского района, достаточно популярного в первой половине 2000-х годов, – Гатчинский и Ломоносовский. Однако говорить о том, что это продуманное и осознанное развитие имиджа территории, не приходится. Выбор участка для строительства зависит от наличия больших объемов свободной земли. Хотя, возможно, после того как замкнулось кольцо КАД, инвесторы будут рассматривать разные районы с точки зрения транспортной доступности и развитой инфраструктуры, подбирая участки не по принципу «что досталось», а по принципу удобной локации.

Ольга Трошева:
– Мы можем говорить не только о повышении статуса места. Иногда он уже достаточно высокий, но, к сожалению, спрос на статусные объекты ограничен, и застройщик принимает стратегическое решение о понижении класса строящегося жилья. До последнего времени в индивидуальной застройке Курортного района появлялись дома только высокого класса, но в 2008 году на рынок вышел «ЦДС» с жильем стоимостью от 5 млн рублей и несколько сломав этот стереотип.

Александр Пудиков:
– В период подготовки к выставке проводится серия круглых столов по наиболее актуальным темам в сфере городского и загородного строительства. Сегодняшнее мероприятие является продолжением этой серии. Строительство городского жилья является для нас приоритетным направлением, и дискуссии на эту тему будут продолжены. На выставке 20-21 октября в СКК «Петербургский» запланирована развернутая деловая программа по наиболее важным вопросам городского рынка недвижимости.

Валерий Грибанов:
– Девелопер Василий Сопромадзе считал, кв. м. то важно подчеркнуть в наименовании локацию

потому что вокруг нет сопутствующей элитной инфраструктуры. Вы согласны с такой оценкой?

Галина Черкашина:
– Отчасти можно согласиться. Но, во-первых, центр города не такой большой, и необходимо выходить за рамки традиционных мест. Во-вторых, в нем осталось не так много свободных территорий, и политика города такова, что становится все сложнее и сложнее строить в центре. Поэтому если возникает проект-якорь, как «Новая звезда», он подтягивает за собой и дальнейшую инфраструктуру, и окружающую застройку – появляются элитные школы, элитные детские сады, фитнес-центры.

Наталья Агрэ:
– В свое время в Петербурге не была задана зональность. И сейчас мы можем придумывать концепции, позиционировать комплекс как элитный, но, к сожалению, окружающая среда не дает человеку, покупающему квартиру, получить то, что мы пишем на бумаге.

Валерий Грибанов:
– И все-таки разношерстность города – это хорошо или это мешает ему развиваться?

Александр Холоднов:
– Все-таки мировые архитекторы высказываются за концепцию mixed-use. Если мы обособляем элитные кварталы и вся городская элита концентрируется в них, мы обрекаем все остальные районы на «обедки». И говоря о благополучных районах того же Парижа, нужно не забывать о том, что он окружен кварталами, напоминающими гетто. В этом смысле очень хороший пример – скандинавские страны и Голландия. В них в проектах комплексного освоения территорий жилье элитного сегмента строится вместе с домами эконом-класса, но это дома с очень хорошей архитектурой, которые вписываются в окружающую застройку. Я думаю, в городе должна быть задана некоторая планка качественного развития пространства.

Валерий Грибанов:
– Как правильно осуществлять нейминг проекта?

Елена Бутенко:
– Не стоит забывать, что формирование имиджа объекта начинается не только с территории, но и с нейминга проекта. На своем опыте мы пришли к выводу, что если компания реализует проект комплексного освоения территории с несколькими очередями строительства площадью более 200 тыс. кв. м, то имеет смысл закрепить в его названии какую-то идею или концепцию: например, «Северная долина», «Семь столиц» и т. д. А если застройщик выходит на рынок с объектом площадью до 100 тыс. кв. м, то важно подчеркнуть в наименовании локацию



Елена Бутенко, менеджер по связям с общественностью компании «Мегалит»



Александр Пудиков, директор Выставки недвижимости в СКК



Наталья Агрэ, директор по маркетингу и продажам ООО «КВС»



объекта, чтобы покупатель из одного только названия представлял себе место строительства и сопутствующую инфраструктуру. Во-вторых, для имиджа объекта положительную роль может играть и репутация застройщика. В названиях своих объектов и в рекламных обращениях к клиенту мы стараемся называть свои проекты «Дом-Мегалит», подчеркивая тем самым, что компания несет ответственность за качественное строительство данного объекта.

Валерий Грибанов:
– Есть ли примеры, когда, называя объект, компании обращались к специалистам, например, в области фонетики?

Галина Черкашина:
– Часть клиентов по старинке разрабатывает название объектов hand-made, на коленке, выбирая то, что понравилось генеральному директору. Тогда как ряд проектов делается с привлечением крупных брендинговых агентств, когда проводится весь комплекс работ: и работа с лингвистами, специалистами по фонетике. Рынок сейчас находится на такой стадии, когда и то и другое имеет право на жизнь.

Наталья Агрэ:
– Название, безусловно, должно быть запоминающимся, должно выделяться. Но как таковое оно для клиента неинтересно, его интересует содержание, качество, сроки реализации проекта.

Валерий Грибанов:
– В чем ключевые различия позиционирования объектов в элитном и эконом-сегменте?

Наталья Белякова:
– Масс-маркет первым столкнулся с таким важным элементом имиджа, как нейминг, с тем, что нужно обращаться к брендинговым агентствам, называть объекты профессионально. К этому вынуждали и сложные строительные адреса, и конкуренция. Рынок элитного жилья в этом отношении долго почивал на лаврах. Достойно было назвать объект «Большая Морская, 4» – и все было понятно. Однако с появлением масштабных проектов статусных кварталов в 2005 году застройщики элиты столкнулись с аналогичной проблемой. Сейчас в плане PR, рекламного продвижения элита и масс-маркет идут в одном направлении. На продвижение премиальных объектов и объектов масс-маркета требуются примерно одинаковые суммы. Хотя есть, конечно, своя специфика. Так, на масс-маркете, особенно при освоении участков в новых районах, девелоперу приходится заниматься и имиджем территорий; при продвижении элитных объектов необходимо учитывать более долгий срок их экспозиции на рынке. В целом по обоим рынкам можно сказать, что только через 2-3 месяца после начала рекламной кампании проект становится понятным потребителю, а о сложившемся имидже можно говорить после года активных рекламных усилий.

Валерий Грибанов:
– В свое время тот же господин Сопромат использовал своеобразные «фишки» для создания имиджа проектов. Например, установил памятник Тургеневу перед строящимся жилым домом на Итальянской улице. Применяются ли сейчас подобные инструменты?

Арсений Васильев:
– Действительно, был период, когда существовало повальное увлечение «фишками» – памятниками, фонтанами и проч. И связан он был с серьезным ростом рынка и дефицитным предложением. На дефицитном рынке это продавалось, потому что

продавалось все. Когда рынок стал более конкурентным, оказалось, что покупатель реагирует не на «фишки». Покупатель вполне способен оценить концепцию объекта, его потребительские качества, соотношение с ценой. Порой способен за это заплатить.

Зачастую страсть к этим «фишкам» была попыткой заменить детальную маркетинговую проработку концепции объекта, внимание к реальным потребительским свойствам. Кроме того, такие «фишки» создают имидж не для покупателей, а для широкой целевой аудитории.

Галина Черкашина:
– Сейчас «фишками» является то, что нужно клиенту, они изменились. Например, акцент на «фишках» сделан в комплексе «Онегин парк» в Павловске. Девелопер создал водоемы, парк, в котором несколько десятков видов растений, променад, продумал каждый нюанс инфраструктуры. Еще одна «фишка», например, – создание еще на этапе закладки первых домов идеальных дорог на всей территории поселка. Когда клиент приезжает на осмотр объекта и понимает, что о нем уже позаботились, это сильно стимулирует его приобрести жилье.

Павел Бурцев:
– Многие зависят от ранга объекта. Если это объект бизнес-класса, основным его преимуществом может стать комплексность: наличие всей инфраструктуры, необходимой целевой аудитории, а также дополнительные уникальные элементы: вертолетная площадка, парк на крыше. Если это объект рангом ниже, его «фишками» могут стать уникальный вид фасада здания, особые элементы благоустройства, отделка мест общего пользования и прочие бытовые вещи типа марки лифтов, лифта на подземный паркинг.

Виктория Мончинская:
– Если говорить не об элит-сегменте, покупатели интересуются, скорее, наличием детского сада и школы. Инфраструктура, наполненность объекта начала играть роль большую, чем какие-либо изыски и украшения. Сейчас основная задача брендинга и рекламы состоит в привлечении клиента. А далее люди начинают сами искать информацию – смотрят Интернет, общаются друг с другом, они очень хорошо подкованы. Скрыть что-либо, приукрасить, придумать сказку уже не получается. Мы должны понимать, что всю информацию, которую мы выдавали на первом этапе, впоследствии мы должны будем подтвердить.

Александр Холоднов:
– В эконом-сегменте формат недвижимости практически идентичный. Как бы проекты ни назывались, из какого материала ни строились дома, это многоэтажная высокоплотная застройка. Поэтому девелоперы конкурируют уже не в части названия, а в части социальной инфраструктуры. Со временем данный вопрос, может быть, решится, и рынок перейдет к следующей стадии. Возникнет четкое позиционирование архитектурной концепции, и будет продаваться не конкретный квадратный метр, а жизнь определенного формата.

Арсений Васильев:
– Я не думаю, что покупатель поменялся и стал более прагматичным. Просто раньше ему никто не отвечал на дотошные вопросы о технологиях и материалах. Теперь у нас появилось время ответить на них, и это заставляет нас более качественно работать. Сейчас та же ситуация. Все покупатели ждали, ждут и будут ждать предложения среды обитания, платить деньги хотят за определенный формат, определенное окружение, за комфорт, выходящий за пределы квартиры. И нам необходимо этому соответствовать.

Валерий Грибанов:
– Увеличивает ли престижность проекта приглашение известных архитекторов?

Леонид Сапожников:
– Я думаю, привлечение известного имени в большей степени относится к разряду «фишек». И для элитных проектов это может быть интересно. Их покупатели – люди искушенные, для которых нужен соответствующий продукт мирового класса.

Ольга Трошева:
– Сейчас стало актуальным привлечение зарубежных архитекторов и в сегменте массовой застройки. Во-первых, у нас до некоторого времени не было опыта освоения больших территорий. Например, «СПб Реновация», несмотря на то что большая часть застройки компании – это массовый сегмент, активно работает с зарубежными архитекторами. В этом случае речь идет не о «фишке», важен результат, качественно спланированная, комфортная территория.

Галина Черкашина:
– Работа с западными архитекторами имеет две стороны. Во-первых, это имиджевая составляющая. Мы проводили серьезное исследование рынков Москвы и Петербурга, и если для столичных покупателей бренд архитектора играет большую роль, для петербургских его роль практически ничтожна. Второй нюанс: зарубежные архитекторы могут привнести новый взгляд на освоение территории, но для работы им необходима компания-адаптер – они никак не могут привыкнуть к нашим СНиПам. В итоге очень многие девелоперы не очень хорошо расставутся с западными коллегами. Архитекторы говорят о творчестве, а нам нужен продаваемый продукт.

Александр Холоднов:
– Из плюсов такого решения – хороший архитектор создает качественную архитектуру, и благодаря этому спроектированный им дом, безусловно, будет заметен. И во-вторых, известные архитекторы имеют опыт применения энергоэффективных решений и «зеленого» строительства, что становится все более популярным сегодня. Негативный момент привлечения зарубежного архитектора – непосредственно проектированием занимаются не маэстро, а огромные студии проектировщиков, часто расположенные в разных странах. В Германии, Великобритании архитекторы уже не работают над масштабными проектами, они самовыражаются на отдельных домах, реконструкции небольших общественных пространств, а большие комплексные проекты продают России, Китаю, в Эмираты и Африку.

Валерий Грибанов:
– Сколько все-таки надо затратить средств на то, чтобы создать имидж объекта в Петербурге?

Анна Седельская:
– Каждый застройщик определяет стоимость продвижения, рекламной кампании сам. Средние цифры – это 3-4% от стоимости проекта, если говорить об одном объекте – это 1-2%.

Наталья Белякова:
– Можно вкладывать огромные деньги в имиджевую рекламу, но если создаваемый образ не подтвержден общественным реноме, то это бесполезно. И в масс-маркете, и в элитном сегменте огромное значение играет репутация застройщика.

Галина Черкашина:
– Если ликвидный продукт сформирован грамотно, выстроена правильная ценовая политика, сформирован имидж застройщика, то можно существенно сократить затраты на рекламу и маркетинговое продвижение с 3-4 до 2%.



Александр Холоднов, заместитель генерального директора Института территориального планирования «Урбаника»



Наталья Белякова, ведущий PR-специалист «ЛСР. Недвижимость. Северо-Запад»



Анна Седельская, руководитель отдела маркетинга и рекламы ГК «Прок»



Арсений Васильев, генеральный директор ГК «УНИСТО Петрозаводск»



Виктория Мончинская, рекламист ЗАО «БФА-Девелопмент»



Леонид Сапожников, начальник отдела продаж Балтийской инвестиционно-строительной группы



Павел Бурцев, коммерческий директор ЗАО «Ойкумена»



Масс-маркет стремится к отделке

Андрей Семериков / Квартиры формата «под ключ» становятся все более востребованным продуктом на рынке массового жилья. Эксперты отмечают, что за последние несколько лет доля квартир с чистовой отделкой выросла в Петербурге более чем в 2 раза и составляет порядка 30% от общего объема предложения.

Рынок массового жилья активно развивается, и спрос на недорогие квадратные метры неуклонно растет. Участники рынка отмечают, что покупатель стал более требовательным: если еще несколько лет назад его устраивали голые бетонные стены, то сегодня потребительские предпочтения сместились в сторону жилья с чистовой отделкой под ключ.

«Во время кризиса бесплатная отделка стала одним из немногих инструментов, которым можно было привлечь покупателя. По нашим оценкам, такая опция увеличивает спрос на некоторые объекты примерно на 30%», – говорит Ольга Козьянец, исполнительный директор «НДВ СПб». Марк Лернер, генеральный директор компании «Петрополь», считает, что в настоящее время около 75% покупателей жилья в массовом сегменте рассматривают приобретение квартиры с отделкой.

«По нашим данным, 47% потребителей желают приобрести квартиру с отделкой, из них 25% готовы приобрести квартиру со стандартной отделкой, 22% желают сделать выбор из 3-4 вариантов отделки», – подсчитала Мария Цветкова, директор департамента маркетинга ЗАО «Центральное управление недвижимости ЛенСпецСМУ».

«На сегодняшний день есть два основных варианта отделки, – рассказывает Виталий Виноградов, директор по маркетингу и продажам «Лидер Групп», – Первый предполагает подготовку под чистовую отделку. В этом случае выравнивают стены, полы, а также делают разводку труб. Жилец остается только поклеить обои, установить сантехнику, межкомнатные двери, положить напольное покрытие и поставить мебель. Второй вариант уже подразумевает



Во время кризиса бесплатная отделка стала одним из немногих инструментов, которым можно было привлечь покупателя

наличие всего вышеперечисленного, включая сантехнику, электрическую плиту и межкомнатные двери. Зачастую застройщик предлагает и кухонную мебель».

Эксперты констатируют, что сегодня не только расширились варианты отделки, но и улучшилось качество применяемых материалов и выполненных работ. «Ранее компании в основном предлагали чистовую отделку эконом-класса, которая ни по качеству, ни по эстетическим параметрам не соответствовала ожиданиям покупателей, и ее приходилось менять после новоселья при первой возможности. Сейчас, как правило, отделка более высококачественная», – говорит госпожа Козьянец.

«Преимуществом покупки квартиры формата «под ключ» является сокращение срока заезда. Застройщик, как правило, строит такие квартиры подъездами, тем самым оберегает своего потребителя от всех ремонтных моментов», – поясняет Эльдар Султанов, директор департамента новостроек АН «Бекар».

Аналитики отмечают, что спрос на квартиры под ключ в первую очередь обусловлен разумностью цены как для покупателя, так и для застройщика.

«Если застройщик оптом делает ремонт в во всем доме, у него есть возможность сэкономить при закупке материалов, оплате исполнителей и т. д., – рассуждает Владимир Спирок, заместитель генерального директора АН «АРИН». – Подобные решения существенно увеличивают привлекательность квартир. Сегодня лишь 10-15% покупателей склонны тратить собственные силы на ремонт, чтобы на выходе получить либо псевдоэкономно, либо индивидуальный вариант отделки».

Андрей Останин, директор управления привлечения инвестиций компании «Северный город», добавляет, что интерес к таким квартирам растет и со стороны инвесторов, которым покупка такой квартиры дает возможность получить доход сразу (например, сдав ее в аренду) без дополнительных усилий и затрат.

По словам экспертов, квартира с отделкой под ключ в среднем обойдется покупателю на 10% дороже варианта без отделки. Застройщики говорят, что не зарабатывают на отделке, а лишь включают в прайс стоимость материалов. «Разница в цене – это не прибыль застройщика, а стоимость отделочных материалов и производства работ. Мы, например, продаем отделку по себестоимости, не зарабатывая на ней», – уверяет Андрей Останин. «В «Городской ДомоСтроительной Компании» никаких специальных доплат за выполнение чистовой отделки нет. Цена, указанная в прайс-листе, является окончательной и включает в себя все опции, предусмотренные проектом. Будь то остекление лоджии или балкона или выполнение чистовой отделки», – рассказывает Юлия Ружицкая, руководитель департамента недвижимости массового спроса «Городской ДомоСтроительной Компании».

Участники рынка уверены, что вскоре вариант отделки под ключ станет основным в палитре предложения на массовом рынке. Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест», говорит, что в ближайшее время отделка под ключ станет нормой для рынка массового жилья. Михаил Гушин, заместитель руководителя отдела стратегического консалтинга Knight Frank St Petersburg, считает, что постепенно предложения квартир под ключ начинают внедряться и в бизнес-класс. «В течение 2-3 лет такие предложения будут появляться и в элитном сегменте. Согласно нашим прогнозам, в ближайшие 10 лет в основной массе проектов мы придем к западной практике, когда готовые квартиры будут сдаваться под ключ. Данная практика соответствует европейским стандартам», – полагает господин Гушин.

«Вероятнее всего, распределение предложения квартир с отделкой и без нее в будущем не претерпит существенных изменений (30-40% с отделкой, 60-70% без отделки), так как на рынке всегда будет присутствовать доля квартир, в которых собственники захотят сделать ремонт собственными силами и на свой собственный вкус», – прогнозирует госпожа Цветкова.

цифра

на 10%

в среднем дороже стоимость квартиры с отделкой под ключ

Опциональная меблировка

Андрей Семериков / По словам экспертов, на рынке массового жилья наметился спрос на квартиры с меблировкой. Доля таких интересов пока невелика, так как подобное предложение – редкость для петербургского рынка.

Так, еще весной компания «Главстрой-СПб» заявляла, что планирует продавать в «Северной долине» квартиры не только с чистовой отделкой, но и с меблировкой. На сегодняшний день компания совместно с ООО «ИКЕА Дом» предлагает покупателям «Северной долины» при подписании акта приема-передачи квартиры сертификаты и карточки «ИКЕА Фэмили»,

предоставляющие специальные условия приобретения товаров в магазинах «ИКЕА». Совместную акцию с магазином «ИКЕА Дыбенко» проводит и компания «Ленстройтрест». Покупателям ряда квартир вручаются подарочные карты «ИКЕА» на сумму от 100 до 200 тыс. рублей.

«У нашей компании есть опыт передачи покупателям квартир с полной чистовой отделкой, включающей в себя установку кухонной техники, сантехники и мебели. Однако более востребованный вариант – отделка квартиры, которая предлагается покупателям в качестве дополнительной опции. Заказчик сам выбирает отделочные материалы для своей квартиры, их цвет,

стиль, фактуру», – рассказывает Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест». «Я не исключаю, что меблировка может стать выборочной опцией, но не более того, если говорить о массовом жилье. Финансовая нагрузка в таком случае составит около 2,5-4,0 тыс. рублей на 1 кв. м. При этом сантехника и крупная бытовая техника должны быть включены в поставку», – говорит о перспективах этой опции Дмитрий Уваров, директор по маркетингу Normap.

Николай Гражданкин, начальник отдела продаж ИСК «Отделстрой», отмечает, что такой формат наиболее применим для клиентов из других городов, которым необходимо

сразу заселиться в квартиру, а также для тех, кто покупает квартиру в ипотеку.

«В Европе и США очень распространена продажа квартир от застройщика с полной отделкой плюс кухонный гарнитур со встроенной мойкой, смесителем, вытяжкой и встроенной бытовой техникой. При этом подобные европейским и американским предложения не встречаются на нашем рынке», – поведал Олег Пашин, генеральный директор ООО «ЦРП «Петербургская недвижимость».

«Окончательная отделка квартиры – норма для европейских потребителей. Российский покупатель недвижимости сегодня

мнение



Арсений Васильев, генеральный директор управляющей компании группы «УНИСТО Петросталь»:



Квартиры подобного формата, включающие в себя меблировку, практически отсутствуют в связи с тем, что если присутствие отделки в этих квартирах еще оправдано с точки зрения комплексного подхода к строительству, то оснащение мебелью традиционно относится к вкусовым предпочтениям будущих хозяев.

готов посвящать обустройству своей новой квартиры гораздо больше времени», – отмечает господин Степанов. Светлана Попова, аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент», полагает, что спрос на квартиры формата «под ключ» в масс-маркете пока на стыке с любо-

пытством. «Выделять его в тенденцию пока рано. Но ведь и квартиры на первичном рынке с отделкой 10 лет назад были такой же диковинкой и ноу-хау. У данного сегмента вскоре появится прослойка покупателей», – считает госпожа Попова.

Спросу не угнаться за предложением

Роман Русаков / За первое полугодие 2012 года на рынок загородной недвижимости Северо-Запада вышло четыре десятка новых проектов. Как основную тенденцию рынка можно отметить рост интереса покупателей к таунхаусам. ➔

Подавляющее большинство предложений касается участков под застройку. Ценовой диапазон максимально широк: от 12 тыс. рублей за сотку в Волховском районе до 1 млн рублей за сотку в Курортном районе («Зеленые горки»). В половине таких проектов стоимость относится к сегменту жесткий эконом, то есть цена – порядка 25 тыс. рублей за сотку.

Наличие в предложении большого процента участков без подряда (порядка 80% предложения от количества всех объектов), безусловно, оправдывается спросом. По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», по итогам I квартала 2012 года в коттеджных поселках (исключая таунхаусы) продано свыше 950 объектов, где около 80% от этого количества составили продажи участков без подряда. В прошлом году также самый большой спрос пришелся на этот продукт – участки без подряда в объеме продаж составили более 70%. Коттеджи и участки с подрядом наибольшим спросом пользовались в классах эконом и средней.

«Рынок по-прежнему пополняется новым предложением. В особенности это становится заметно «в сезон», когда люди начинают активнее интересоваться загородными предложениями. Так, за первые 3 месяца текущего года на рынок вышло 14 проектов. А вот в апреле загородный рынок пополнился уже 27 новыми проектами. Итого за январь-апрель на рынок вышел 41 новый проект, не считая новых очередей в уже находящихся на рынке поселках. Большинство новых проектов имеет в своем предложении участки без подряда», – говорит Ольга Трошева, заместитель генерального директора консалтингового центра «Петербургская недвижимость».

Марина Агеева, руководитель службы маркетинга, PR и рекламы УК «Пульс-пресс», говорит: «Проекты с домами появились в элитном сегменте: «Петергофская мыза» – от 30 млн рублей (7 домов) и «Хонка Нова» в Солнечном – от 54 млн рублей (57 домов). Еще два проекта предусматривают застройку таунхаусами стоимостью от 1,5 млн рублей».



Основное предложение на рынке загородного жилья по-прежнему сосредоточено в сегменте эконом

По оценкам госпожи Агеевой, спрос постепенно растет, но ему не угнаться за все увеличивающимся предложением. В кризис спрос упал в 5 раз. К текущему моменту он отыграл обратно примерно половину. Но за это время предложение успело вырасти в 3 раза. Это значит, что в сравнении с докризисным периодом разрыв между спросом и предложением увеличился.

«Как основную тенденцию рынка можно отметить рост интереса покупателей к таунхаусам. Этот переоцененный в прошлые годы тип жилья сегодня нашел свою адекватную статусу форму и своего покупателя. По сравнению с докризисными проектами серьезно уменьшились площади и, соответственно, цены на таунхаусы. Думаю, что в ближайшее время начнет набирать силу сегмент многоквартирного малоэтажного строительства», – замечает госпожа Агеева.

По оценкам Марии Матвеевой, генерального директора девелоперской компании

«Созвездие», на сегодняшний день на рынке загородной недвижимости существует более 200 централизованных поселков массового сегмента, в которых есть недвижимость для продажи в различных стадиях готовности. «Лидерами по количеству предлагаемых поселков продолжают оставаться Всеволожский, Выборгский и Приозерский районы, на их долю приходится около 65% сделок. Сегодня растет популярность южного направления, особенно Гатчинского и Ломоносовского районов. В первую очередь это следствие улучшения транспортной инфраструктуры».

Владислав Фадеев, руководитель отдела маркетинга департамента консалтинга GVA Sawyer, добавляет, что наиболее популярными направлениями для загородного строительства остаются северные районы Ленинградской области – Выборгский, Приозерский, Всеволожский, а также Ломоносовский район Санкт-Петербурга.

Наибольшая доля предложения приходится на Всеволожский (30%), Выборгский (10%), Приозерский (10%) районы.

Несколько иными данными по количеству поселков, находящихся в продаже, располагает Ольга Трошева, заместитель генерального директора консалтингового центра «Петербургская недвижимость». Она считает, что на загородном рынке в продаже находятся объекты в 337 представленных предложениях – это поселки, где предлагаются исключительно участки без подряда на строительство домов. Оставшиеся 55% рынка – это проекты, где в продаже представлены коттеджи и участки с подрядом или без него, а также так называемые смешанные проекты, где продаются различные объекты – и коттеджи, и участки, и таунхаусы. Основная масса проектов, где представлены участки с подрядом и коттеджи (42%), относится к эконом-классу. Средний класс, или комфорт, занимает сегодня 23% рынка, бизнес – 20%, элита – 15%, – рассказала госпожа Трошева.

МНЕНИЕ



Денис Бабаков,
коммерческий директор «ЛСР. Недвижимость Северо-Запад»:

➔ Спрос на дорогие коттеджи не растет, но он стабилен: в среднем по рынку на один поселок приходится одна сделка в квартал. В данном сегменте мы предлагаем три статусных объекта в готовом и заселенном (в том числе в формате постоянного, а не сезонного проживания) поселке «Жемчужина Разлива».

Размытые границы

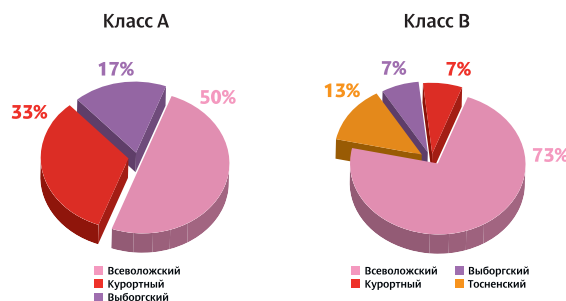
Роман Русаков / На загородном рынке есть тенденция к снижению средней стоимости домовладения и сотки. Это достигается путем выхода на рынок новых поселков, где представлено более дешевое предложение.

«Если говорить о ценовом диапазоне для массового сегмента, я бы его определила как совокупность эконом-класса (инженерно подготовленный участок с домом за 3-6 млн рублей) и класса комфорт (инженерно подготовленный участок с домом от 6 до 10-15 млн рублей). Ключевой фактор определения цены – местоположение участка, прежде всего его близость к КАД, и окружающий ландшафт, особенно близость к воде», – говорит Мария Матвеева, генеральный директор девелоперской компании «Созвездие».

На сегодняшний день все большее значение приобретает обеспеченность загородных поселков социальной инфраструктурой. За последний год в массовом сегменте централизованных загородных поселков для продажи добавилось около 30 поселков, в которых продаются участки под застройку, и несколько поселков, где продаются коттеджи. Ольга Трошева, заместитель генерального директора консалтингового центра «Петербургская недвижимость», считает, что в целом по рынку по-прежнему есть тенденция к снижению средней стоимости домовладения и сотки (именно потому, что спрос сосредоточен на дешевом предложении). «Это снижение достигается путем выхода на рынок новых поселков, где представлено более дешевое предложение. Снижение цен в поселках, которые

уже находятся в продаже, практикуется реже и оказывает небольшое влияние на среднюю цену. Тем не менее присутствует на рынке и такой тренд: те девелоперы, которые активно реализуют свои проекты и чей продукт пользуется устойчивым спросом, недавно начали постепенно повышать стоимость новой линейки предложения», – говорит она. Границы классов по-прежнему размыты, эта величина может быть несколько условной. «Так, например, в настоящее время к эконом-классу могут относиться предложения по цене до 6-8 млн рублей, к комфорт-классу – со стоимостью 8-10 млн рублей, к бизнес-классу – 10-20 млн рублей, а к элите – от 20 млн рублей», – полагает госпожа Трошева. В последнее время распространена тенденция, когда в одном поселке девелоперы сочетают

Географическое распределение сделок в коттеджных поселках



Источник: Knight Frank St Petersburg, 2012

предложения различного класса. Это могут быть разные сочетания – комфорт и бизнес, бизнес и элита, эконом и комфорт. Все зависит и от размера участка для поселка, от числа домовладений, от концепции. Наталья Беляева, и. о. директора филиала ЗАО «Желдоринвеста» в Санкт-Петербурге, полагает, что сегодня средняя стои-

мость сделки на загородном рынке поднимается. «Если в конце I – начале II квартала 2012 года инженерно подготовленные участки покупались в среднем по 150-160 тыс. рублей за сотку, то к концу мая участки продаются уже по 180-190 тыс. рублей за сотку. Это соответствует показателям 2011 года. Однако если

в 2011 году средняя цена сотки падала, то в 2012-м она растет. По факту средняя стоимость заключенных сделок оказывается значительно меньше. Продавцы дают существенные скидки», – говорит она. Сегодня, по данным госпожи Беляевой, наибольшим спросом пользуются недорогие дома и участки до 6-7 млн рублей.

Цена в подвешенном состоянии

Кристина Наумова / На петербургском рынке строительства сложилась ситуация неопределенности. Смольный еще не пришел к окончательному решению в вопросе финансирования инженерной подготовки земель, и участники рынка не понимают, как оценивать стоимость участков. ➔

Если город переложит эту функцию на девелоперов, небольшие компании такие расходы не потянут. Как следствие, в Петербурге исчезнет точечная застройка, опасаются эксперты.

Весной на заседании правительства Петербурга чиновники вынуждены были признать, что у города нет денег на инженерную подготовку земель в рамках уже подписанных соглашений. Глава Комитета по энергетике и инженерному обеспечению Владислав Петров заявил, что на исполнение обязательств в рамках договоров с инвесторами городу необходимо затратить 5,2 млрд рублей до 2016 года и в текущем году – 784 млн рублей. Среди инвестиционных проектов, в которых предполагалось городское участие в части инженерии, – новый терминал аэропорта Пулковое, промзона в «Рыбацком», переезд Адмиралтейских верфей. Вице-губернатор Сергей Вязалов, курирующий финансовый блок, заявил, что городской бюджет не может себе позволить подобные расходы. С этим согласился вице-губернатор Сергей Козырев и предложил пересмотреть соглашения с инвесторами и, возможно, некоторые отложить на более поздний срок.

Эксперты отмечают, что до тех пор, пока в Смольном не озвучат конкретное решение, на строительном рынке будет сохраняться неопределенность. В первую очередь она связана с оценкой стоимости земельных участков. До тех пор пока неясно,



Игроки рынка отмечают, что порядка 25% стоимости 1 кв. м составляют затраты на согласования при инженерной подготовке

подготовку земельного участка значительно возрастет от 100 до 500 USD за 1 кв. м.

Руководитель практики по недвижимости и инвестициям юридической компании «Качкин и партнеры» Дмитрий Некрестьянов полагает, что продавать землю без

подготовки, это может практически заморозить точечную застройку, заниматься которой небольшие компании будут не в состоянии, говорит эксперт. На сегодняшний день самостоятельную инженерную подготовку участков могут осуществлять только компании, реализующие проекты комплексного освоения территории. Впрочем, даже крупные компании говорят о том, что это не всегда экономически оправдано. Игроки рынка отмечают, что порядка 25% стоимости 1 кв. м составляют затраты на согласования при инженерной подготовке.

Директор по инвестициям и консалтингу Colliers International в Петербурге Владимир Сергунин говорит, что это вполне обычная ситуация, когда девелопер за свой счет проводит инженерные коммуникации. «Примеры, когда в этом принимало участие государство, единицы. Это в основном крупные компании, такие как «Главстрой», которому была оказана помощь в подведении коммуникаций к комплексу «Северная долина». Это позволило девелоперу снизить себестоимость строительства, а следовательно, и квадратного

метра жилья», – отмечает эксперт. В среднем, по оценкам господина Сергунина, разница стоимости земельных участков под жилье с коммуникациями и без может составлять 15-25%.

Генеральный директор девелоперской компании «Созвездие» Мария Матвеева также отмечает, что практика, когда застройщик самостоятельно занимается инженерной подготовкой участка будущего объекта, распространена. Это, в свою очередь, отражается на стоимости конечного продукта. Идеальным вариантом, по словам Марии Матвеевой, является государственная поддержка.

До тех пор пока в Смольном не озвучат конкретное решение, на строительном рынке будет сохраняться неопределенность, связанная с оценкой земли

возьмет ли на себя город обязанность по инженерной подготовке территорий, довольно сложно оценивать стоимость выставленных на продажу участков.

Управляющий партнер NAI Besag Projects Владимир Андреев отмечает, что «отсутствие инженерной подготовки влечет за собой непрогнозируемые риски». Инвесторы, по его словам, могут столкнуться с тем, что сумма вложений на

инженерной подготовки невыгодно в первую очередь самому городу. В таком случае цена на участки будет гораздо ниже. Кроме того, господин Некрестьянов отмечает, что большинство инвесторов не могут самостоятельно подводить все коммуникации, поскольку это может быть в разы дороже, чем строительство всего объекта недвижимости. Если все участки будут продаваться без инженерной подго-

цифра

5,2 млрд

рублей до 2016 года необходимо потратить городу на инженерную подготовку территорий в исполнение обязательств в рамках договоров с инвесторами

«Ленстройтрест» пригласил в свои ряды самых маленьких строителей

В детском городе «КидБург», расположенном в ТРК «Гранд Каньон», открылась новая площадка для юных строителей. Для создателей «КидБурга» это первый опыт сотрудничества с ЗАО «Ленстройтрест».

Под предводительством опытных учителей дети научатся возводить стены, укладывать пол, монтировать черепицу – всем работам, которые, возможно, пригодятся им в будущем, особенно если они выберут строительные профессии.

«КидБург» открылся 1 декабря 2011 года. В миниатюрном детском городе насчитывается более 30 игровых зон и более 50 профессий. Доступ в игровые зоны закрыт для родителей. Такой подход помогает детям самостоятельно выбрать профессию без влияния взрослых, а также социально адаптироваться, так как правила, установленные в городе, точно имитируют взрослую жизнь. Выбрать профессию врача, парикмахера, журналиста или пожарного детям помогают на бирже труда. Здесь

ребенок может пройти своеобразный тест на профпригодность, но это только в том случае, если малыш сам не может определиться. Открытие новой строительной зоны прокомментировала Оксана Орлова, создатель проекта: «Зону строительства мы планировали с самого начала. Дети восторженно к этому относятся. Вспомните, в детстве все мы что-то собирали из конструктора. А у современных детей есть все возможности, чтобы построить настоящий дом. Все материалы, разумеется,

хоть и настоящие, миниатюрного размера – специально для детей. Причем для юных жителей «КидБурга» эта профессия несколько не сложна». Для ЗАО «Ленстройтрест» такое сотрудничество стало также первым социальным проектом, но компания твердо намерена и дальше работать в этом направлении. Анжелика Альшаева, заместитель генерального директора по маркетингу и продажам «Ленстройтреста», рассказала о планах компании: «Это наше первое начинание, оно

полностью соотносится с нашей основной идеологией, где во главе всего стоит семья, ее потребности и забота о ней. Поэтому идея возникла сама собой, когда мы оказались в «КидБурге» и не обнаружили здесь профессии строителя. А профессия строителя – самая созидательная, поэтому совместно с администрацией «КидБурга» мы приняли решение об открытии строительной площадки. Мы маленькими шажками работаем в социальном направлении. Недавно мы взяли под свою опеку двух аистов в зоопарке. Мы планируем на протяжении года ряд мероприятий для детей. Конечно, хотим вовлечь в наши проекты детей, которые не имеют родителей».

В день официального открытия строительная площадка собрала более 30 детей. Все они строили «дом мечты», участвовали в различных конкурсах, расписывали картонные домики, расположенные рядом с основным строительством. А самые маленькие строители 3-4 лет смогли поработать за специальными чудо-столом и чудо-стульями. Юный маляр 11-летняя Настя Куртова была очень рада своей новой профессии. Теперь, сказала девочка, она сможет построить свой собственный дом, когда вырастет. В ближайшее время на территории «КидБурга» откроется ювелирная фабрика, где дети научатся изготавливать украшения.

На правах рекламы

4 июля отмечает День рождения

Александр Иванович Орт,

председатель Комитета по качеству и безопасности в строительстве

Координационного совета аппарата полномочного представителя Президента РФ в СЗФО,

доктор экономических наук

Уважаемый Александр Иванович!

Поздравляем с Днем рождения!

Пусть Вам всегда сопутствует успех и процветание!

Крепкого Вам здоровья, благополучия и счастья!

1991 Совет директоров Холдинга УИМП 2012

СТРОИТЕЛЬНЫЙ ТРЕСТ
ОБЪЕДИНЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛОВ

Уважаемый Александр Иванович!

Примите наши искренние сердечные поздравления с Днём рождения!

Благодарим вас за неоценимый личный вклад в развитие строительной отрасли Санкт-Петербурга. Надеемся, что Ваш богатый опыт, талант мудрого руководителя и умение работать с полной отдачей сил, неиссякаемая энергия и профессионализм позволят Вам и в дальнейшем добиваться отличных результатов в Вашей деятельности.

От всей души желаем здоровья, долголетия, счастья и благополучия Вам и Вашим близким!

Генеральный директор **Е. Г. Резвов**
Заместитель генерального директора **Б. Р. Берсиров**

Внимание руководителей компаний!

Сегодня «Строительный Еженедельник» – это настольная газета руководителя любой компании города и области.

На страницах еженедельника представлена самая разнообразная информация: новости и события строительного рынка; политика власти и правила игры на рынке; жилищное и промышленное строительство; технологии и материалы, новые разработки; стиль жизни современного руководителя; культура и спорт.

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

Для кого	Кол-во экз.	Преимущества**	Цена за пакет* в течение месяца, руб.	Скидка, %	Цена за пакет* в течение года с учетом скидки, руб.
«Стандарт»					
Для ответственного лица, указанного в заявке на подписку	1-2		450,00	нет	5400,00
«Топ-менеджмент»					
Для генерального директора; отдела маркетинга и рекламы; строительного отдела; юридической службы; отдела планирования и т. п.	3-5	• Экономия средств в период подписки • Информационная поддержка на сайте www.asninfo.ru или в газете «Строительный Еженедельник» в рубрике «Технологии и материалы» – до 1000 знаков	450,00	5	5130,00
	6-10		450,00	10	4860,00
«Имиджевый»					
Для крупных компаний, сотрудничающих с прессой, заинтересованных в своем имидже, обеспечивающих своим клиентам максимальное удобство. Бесплатно предоставляется фирменная газетная стойка	50	• Для компаний, заинтересованных в своем имидже, экономия средств в период подписки • Информационная поддержка на сайте www.asninfo.ru и в газете «Строительный Еженедельник» в рубрике «Технологии и материалы» – до 1500 знаков • Организация может использовать газету в собственной рекламной кампании • Газеты распространяются в офисе подписчика с фирменных стоек или в каждую фирму по предоставленным спискам	450,00	15	4590,00
	100 и более		450,00	20	4320,00

* Пакет включает в себя предоставление одного номера газеты еженедельно в течение указанного срока.
** Все преимущества предоставляются на период подписки.

Подписку можно оформить, не покидая рабочего места, через подписные каталоги и редакцию

• **000 «СЗА «Прессинформ»:** тел. 335-97-51, e-mail: zajavka@crp.spb.ru

• **Каталог российской прессы «Почта России»** – через свое почтовое отделение

подписной индекс **14221**

М.П.

Понедельник – время читать



Для оформления редакционной подписки на 12 месяцев необходимо выслать заполненный подписной купон в адрес редакции по тел./факсу: (812) 380-15-81, 380-09-74, по e-mail: podpiska@stroypress.ru

Название фирмы _____

Адрес доставки с индексом _____

Адрес отправки бухгалтерских документов (письмом по почте) _____

Юридический адрес с индексом _____

КПП _____ ИНН _____

Телефон _____ Факс _____

E-mail _____

Ф.И.О. контактного лица _____

Стоимость редакционной подписки на 12 месяцев – 5400 руб.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
2012г.											
2013г.											

Варианты редакционной подписки	скидка, %	кол-во экз.
«Стандарт»	нет	
«Топ-менеджмент»	5%	
	10%	
«Имиджевый»	15%	
	20%	

Контактный тел./факс 380-09-74, факс 380-15-81

Редакционная подписка

РЕКЛАМА



ООО «Межрегиональная негосударственная экспертиза»

С 8 июня 2012 года Федеральная служба по аккредитации (Росаккредитация) возобновила действие свидетельства об аккредитации от 01.12.2010 № 78-3-5-093-10 ООО «Межрегиональная Негосударственная Экспертиза» Приказом Росаккредитации от 08.06.2012 № 2149

Виды деятельности:

- экспертиза проектной документации и результатов инженерных изысканий;
- оценка соответствия строительно-монтажных и проектных работ;
- выдача экспертных заключений для решения судебных споров.

www.mnespb.ru

197341, Санкт-Петербург, Фермское шоссе, д. 32, помещение 86-Н

 (812) 300-00-42, 309-39-64; e-mail: mnespb@mail.ru

Свидетельство об аккредитации № 78-3-5-093-10 от 01.12.2010



ПРОЕКТИРОВАНИЕ | МОНТАЖ | ЭКСПЛУАТАЦИЯ
**ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКАЯ
ГРУППА**



НАШИ УСЛУГИ:

- Расчет стоимости работ (подготовка технико-коммерческих предложений)
- Подготовка заданий на проектирование
- Проектирование, включая необходимые согласования и экспертизы
- Адаптация иностранных проектов к российским нормам
- Комплексная поставка оборудования и материалов
- Строительно-монтажные работы, включая оформление выполненных работ в соответствии с российскими нормами
- Наладка и приемо-сдаточные испытания инженерных систем
- Подготовка исполнительной документации
- Организация допуска систем в эксплуатацию
- Технический и авторский надзор
- Гарантийное обслуживание
- Эксплуатация действующих систем

195273, Санкт-Петербург, Пискаревский пр., д. 6, лит. А
Тел.: (812) 332-43-16, факс: (812) 332-43-20,
e-mail office@eltechgroup.com

www.eltechgroup.com

ИНЖЕНЕРНЫЕ СИСТЕМЫ

- электроснабжение до 10 кВ
- силовое электрооборудование
- внутреннее и наружное электроосвещение
- архитектурно-художественная подсветка
- автоматизация и диспетчеризация инженерных систем
- связь и сигнализации
- 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»