

СТРОИТЕЛЬНЫЙ

10 лет вместе с вами!

ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

издается с 2002 года

№29 (521)
30 июля
2012 года

24 часа
читай газету на
ASNINFO.RF

События

Кассы БКЗ «Октябрьский» в ближайшее время будут реконструированы в бизнес-центр с гостиницей. Против проекта протестует греческая община Петербурга.

Шоу-бизнес-центр у «Октябрьского», стр. 6



Новости регионов

Заместитель губернатора Архангельской области Алексей Алсуфьев рассказал о крупнейших проектах региона.

«Мы будем уходить от точечной застройки», стр. 13



Маркетинг, стр. 15 • Загород, стр. 16



Музейная инициатива скульптора

Музейная инициатива скульптора

На территории Литейного двора Российской академии художеств по адресу: 4-я линия В.О., 1-3, может появиться новый Государственный академический музей искусств. Инициатива создания нового музейно-выставочного комплекса, поддержанная властями города, принадлежит скульптору Зурабу Церетели. (Подробнее на стр. 4)

ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ

Управление и рынок труда

- интервью
- деньги
- синергетический эффект
- климат в коллективе

Стр. 9-12

Свидетельство 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
Любых линейных размеров

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

С ДНЕМ СТРОИТЕЛЯ!

sanext
www.sanext.ru

НОВЫЙ ОККЕРВИЛЬ
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

ОТДЕЛ СТРОЙ

т. 777-0-500 www.7770500.ru

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

ПОНЕДЕЛЬНИК – ВРЕМЯ ЧИТАТЬ

СТРОИТЕЛЬНЫЙ
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ



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

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

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

Директор: Инга Удалова
e-mail: udalova@stroypress.ru

Главный редактор: Валерий Грибанов
e-mail: gribanov@stroypress.ru
Тел. +7 (812) 380-15-83

Заместитель главного редактора: Алена Шереметьева
e-mail: shermetyeva@stroypress.ru
Тел. +7 (812) 380-15-83

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

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

Директор по PR: Татьяна Погалола
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 Лотоцкий,
Николай Москвин, Серафима Редто, Елена Савоскина,
Екатерина Шведова
Тел./факс: +7 (812) 380-15-81
e-mail: reklama@stroypress.ru

Отдел подписки:
Елена Хохлачева (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 государственях, в районных
администрациях и деловых центрах.

Отдел дизайна и верстки:
Елена Саркисян, Екатерина Щербаклова

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 «Подариваем», публикуются на правах рекламы.

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

Свидетельство ПИ № 2-7340.

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

Типография: ООО «Парголовова типография»
194362, Санкт-Петербург, пос. Парголово,
ул. Ломоносова, 113.
Тираж 9000 экземпляров
Заказ № 135
Подписано в печать 27.07.2012 в 17.00



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



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



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



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

«Интарсия» обещает открыть зоопарк через три года

Михаил Немировский / На минувшей неделе ГК «Интарсия» представила макет нового петербургского зоопарка. При сохранении текущего уровня финансирования первая очередь проекта в 25 га будет введена в эксплуатацию в 2015 году. ➔

По словам главного архитектора группы компаний «Интарсия» Александра Миронова, ввод зоопарка в эксплуатацию будет осуществляться поэтапно. Первая очередь проекта, включающая в себя центральный вход в зоопарк, техническую зону и континенты Евразия и Юго-Восточная Азия, может быть открыта уже в 2015-2016 годах. Общая площадь первой очереди составит 25 га. Срок полного освоения территории представители «Интарсии» назвать затруднились.

На данный момент на государственной экспертизе находится проектная документация, включающая в себя основные планировочные решения, защиту от подтопления и формирование территории. Планируется, что второй этап проекта будет направлен в государственную экспертизу в сентябре 2012 года, третий – в октябре 2012-го.

В них содержатся решения по транспортным коммуникациям и инженерным сетям внутри зоопарка, строительству зданий и сооружений, а также благоустройству и ландшафтному дизайну. Ожидается, что уже в 2013 году, после завершения экспертизы, проектировщики приступят к созданию рабочей документации. Одновременно с этим могут начаться работы по инженерной подготовке территории, в частности строители приступят формированию территории, укреплению берегов существующих рек и каналов, формированию новых водоемов.

Согласно проекту, общая площадь нового зоопарка составит порядка 288 га, из которых 200 га займут лесопарки, а 85 га отданы под строительство 100 вольтер, «теплых домов» и 70 зданий и сооружений. Общая площадь экспозиции составит 36 га. Работы по проектированию объекта ведутся группой «Интарсия» по заказу

городского Комитета по строительству с начала 2011 года. В течение двух лет в проект было вложено 920 млн рублей, а общая сумма контракта, заключенного на проектирование объектов нового зоопарка и инженерную подготовку территории, составляет 3,5 млрд рублей.

Еще на стадии проектирования идея создания нового зоопарка столкнулась с активным противодействием как со стороны организаций по защите прав животных, так и со стороны городских властей. Предложение о пересмотре места строительства в начале года высказывал председатель городского Комитета по культуре Дмитрий Месхиев. По его словам, прежде чем запускать

проект стоимостью несколько миллиардов рублей, нужно было провести референдум, спросить жителей о необходимости таких затрат. «Необходимо спросить горожан, целесообразно ли потратить бюджетные деньги на шикарный зоопарк, в то время как весь комплекс ЖКХ находится в запущенном состоянии», – заявлял в феврале господин Месхиев. Вместе с тем глава комитета предложил с целью сокращения затрат перенести реализацию проекта в Удельный парк с существенным сокращением площади зоопарка. Позже губернатор Петербурга Георгий Полтавченко опроверг такую возможность, назвав этот перенос «личным мнением господина Месхиева».



По словам главного архитектора группы компаний «Интарсия» Александра Миронова (второй слева), ввод зоопарка в эксплуатацию будет осуществляться поэтапно

вопрос номера

Президент Российской академии художеств Зураб Церетели предложил городу построить новый музей современного и классического искусства на Васильевском острове. Где бы вы предложили городу построить музей и с какой тематикой?

Владимир Григорьев, директор проектного бюро «Григорьев и партнеры»:

– Имеет смысл базировать новые музеи в зоне, приближенной к воде, на портовых территориях. Так делается, в частности, во многих европейских городах. Что касается тематики, то я считаю, что существующие в городе музеи охватывают весь спектр человеческой жизнедеятельности. Нужно просто не забрасывать то, что есть, нужно развивать наши музеи. Тот же зоологический музей, планетарий не развиваются уже много лет. Нет новых экспонатов, тематических выставок.

Наталья Яблонская, координатор акции «Ночь музеев»:

– Когда мы готовили последнюю «Ночь музеев», мы провели анкетирование участвующих в акции граждан. Надо отметить, что мнение

большинства совпало с точкой зрения организаторов: городу нужен полноценный музей науки. Сейчас эта важнейшая для человечества сфера представлена лишь мелкими музеями и локальными экспозициями. При этом мне кажется, что такой музей лучше расположить не в центре, где и так уже есть места притяжения, а в одном из спальных районов города. Я не сомневаюсь, что интерес к музею науки будет колоссальный, и таким образом Купчино или Ржевка обретут новый культурный центр.

Владимир Грушман, директор Российского этнографического музея:

– Музей современного искусства городу нужен, но для начала необходимо определиться с тем, что такое современное искусство. Я считаю, что музейный мир должен следовать за образованием и нести образовательную функцию. Сегодня Петербургу не хватает, к примеру, технического музея. Новые здания для музеев можно не строить и последовать примеру европейских столиц, в которых современные музеи располагаются в переоборудованных промыш-

ленных зданиях. В нашем городе таким местом притяжения для новых культурных объектов мог бы стать Обводный канал.

Владимир Тимофеев, директор Государственного музея городской скульптуры:

– Я считаю, что Государственный музей современного искусства Петербургу нужен, но построить его я бы предложил в спальном районе, к примеру, в Купчино. Там мало учреждений культуры, и появление такого музея могло бы улучшить ситуацию. А центр города и без того насыщен музеями. Идея, предложенная Зурабом Церетели, меня несколько настораживает, так как район Литейного двора – это уже сложившееся место со своей историей и аурой. Здания, расположенные там, нужно отреставрировать, а не сносить.

Николай Медведев, генеральный директор арт-центра «Пушкинская, 10»:

– Строить новый музей в хорошем месте, на мой взгляд, неразумно. У нас в городе и так конь не валялся в плане состояния уже существующих институций. Есть огромное

количество учреждений, которые нуждаются кто в ремонте, кто в помощи. Если и вкладывать средства, то в них. Хотя интерес к современному искусству у нас есть.

Сергей Кондратьев, заместитель директора по общим вопросам Государственного музея истории Санкт-Петербурга:

– У нас уже есть музей водки, хлеба – много всего есть, только нужно привести это в порядок. Но, с другой стороны, музеи в любом виде нужны, каждый должен иметь возможность выбрать то, что ему интересно. Я бы предложил создать, наверное, детские музеи, музеи раритетных вещей.

Мария Ромашева, директор лофт-проекта «Этажи»:

– Музей, где бы он ни был построен, должен быть готов создать вокруг себя некий микрокосм, стать импульсом к развитию территории. Если на первый план будут вынесены вопросы функциональности, то ответы на вопросы, где музей должен стоять и как он должен выглядеть, придут сами собой. Содержание – сначала, форма – потом.

ПромБурСтрой

Тел. (812) 540-84-75 • www.promburstroy.ru



Свой дом, очаг и уют – одно из главных благ, к которому во все времена стремился человек. Благодаря строителю эта цель становится достижимой, а мечта о жизненном, семейном благополучии и комфорте – осуществимой. Верные своему делу и призванию, вы возводите этажи для сотен новоселов.

*Дорогие друзья!
Поздравляем вас
с профессиональным праздником!*

Желаем вам и вашим близким крепкого здоровья, счастья и благополучия! Новых интересных заказов, дерзких проектов и творческих решений, удачи в достижении задуманного!

Коллектив ЗАО «ПромБурСтрой»



- Устройство буронабивных свай
- Инженерные изыскания
- Укрепление котлованов
- Усиление оснований и фундаментов



Музейная инициатива

Роман Русаков / В Петербурге может появиться новый Государственный академический музей искусств. Его решено построить на территории Литейного двора Российской академии художеств (комплекс зданий по адресу: 4-я линия В.О., 1-3). Инициатива создания нового музейно-выставочного комплекса принадлежит президенту Российской академии художеств Зурабу Церетели. ➔

На днях в Смольном вице-губернатор Санкт-Петербурга Василий Кичеджи провел совещание по вопросам строительства нового музея. В совещании приняли участие Зураб Церетели, ректор Государственного академического института живописи, скульптуры и архитектуры имени И.Е. Репина Семен Михайловский, представители органов исполнительной власти. Как передала пресс-служба Смольного, основу экспозиции составят около 100 тыс. шедевров, хранящихся в запасниках Научно-исследовательского музея академии, расположенного в главном здании института имени И.Е. Репина.

Существующий музей не располагает площадью для размещения всех экспонатов; на сегодняшний день большая часть их хранится в запасниках, отмечалось на совещании. Между тем только экспозиция музейного собрания скульптуры будет состоять из 4000 произведений искусства – от античного периода до современных авторов. Основная часть экспозиции – произведения живописи от XVI века, а также XVII-XVIII, XIX и XX веков, вплоть до 1970-1980 годов.

Вниманию зрителей будут предложены работы Рафаэля, Луки Джордано, Ватто, Рокотова, Брюллова, Боровиковского, Крамского, Николая Ге, Перова, Репина, Кустодиева, Шагала и др.

Будет создан раздел архитектурной графики, проектов, макетов, в который также войдут макеты знаменитых архитектурных ансамблей: Смольный собор, Исаакиевский собор, здание Академии художеств.

Предполагается, что в музее будет создан большой отдел современного искусства,



Сегодня территория Литейного двора Российской академии художеств находится в руинированном состоянии

а также отведено пространство под временные выставки.

Зураб Церетели полагает, что новый музей будет способствовать сохранению национального наследия, а также осуществлять просветительские функции. Семен Михайловский предложил продемонстрировать часть работ в открытых фондах.

Вице-губернатор Василий Кичеджи дал поручение инициировать процесс передачи комплекса зданий на Васильевском острове из собственности федеральной (Росимущества) в собственность города. «Василий Кичеджи поблагодарил Зураба Церетели за блестящую идею и выразил уверенность в том, что новый музей обеспечит дальнейший расцвет национальной художественной школы и будет способствовать развитию творческих склонностей жителей и гостей города», – говорится в сообщении пресс-службы Смольного.

На месте будущего музея сейчас находится несколько мастерских и свободный участок, здания Литейного двора находятся в аварийном состоянии. Недвижимость

находится в федеральной собственности. Сейчас власти города намерены инициировать процесс передачи недвижимости в собственность города. На участке площадью до 1000 кв. м планируется построить 6-этажный музей общей площадью 8000 кв. м. В Смольном не могут пока оценить затраты на создание музея, как и затрудняются назвать источники финансирования – пока лишь упоминается о том, что господин Церетели обещал найти спонсоров для проекта.

Управляющий партнер NAI Весег Projects Владимир Андреев говорит: «Как при новом строительстве, так и при реконструкции существующих зданий на Васильевском острове будут действовать жесткие требования КГИОП, что, безусловно, увеличит сумму инвестиций. Ориентировочно для строительства музея потребуются вложения порядка 60 тыс. рублей на 1 кв. м, в случае реконструкции затраты возрастут в 1,5 раза». Таким образом, примерный объем инвестиций в проект может составить около 16 млн USD.

Стоит отметить, что за последние месяцы у городских властей родилось несколько идей по строительству музеев. Так, в начале этого года губернатор Георгий Полтавченко заявил, что в Петербурге может появиться Государственный музей современного искусства. Планировалось, что под его строительство будет выделена земля во Фрунзенском районе Петербурга. Как сообщили в пресс-службе района, какие-либо комментарии по проекту они готовы будут дать уже на этой неделе: «Пока взяли небольшую паузу».

Следует отметить, что музеи в последнее время активно пытаются создавать и за счет частного капитала. Сегодня в Петербурге работают два музея современного искусства: музей «Эрарта» на 29-й линии и «Новый музей» на 6-й линии Васильевского острова. «Новый музей» принадлежит заместителю генерального директора по инвестициям ОАО «МРСК Северо-Запада» Аслану Чехоеву, площадь музея составляет 500 кв. м, а инвестиции в проект оцениваются в 1 млн USD.

Музей «Эрарта» принадлежит Марине Варваринной, вдове убитого 12 лет назад владельца концерна «Орими» Дмитрия Варварина. Сегодня это крупнейший частный музей России, он включает около 2 тыс. работ 140 художников. По оценкам аналитиков, в создание «Эрарты» было направлено около 30 млн USD.

Александр Волошин, директор по развитию Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate, полагает, что успешность культурно-просветительского проекта не всегда измеряется инвестициями. «Для запуска проекта частной галереи достаточно средств на аренду помещения. При этом для таких объектов подходят и помещения с невысокой арендной ставкой, они могут открываться в заброшенных бывших промышленных объектах, с минимальным ремонтом, без масштабной реконструкции, важны наличие коммуникаций и возможность организации систем безопасности».

Игорь Кокорев, менеджер проектов отдела стратегического консалтинга Knight Frank St Petersburg, также согласен, что частные музеи могут окупаться за счет наличия магазинов, комиссии с продажи картин, кафе, проведения выставок и мероприятий, а также за счет продажи билетов. «В целом, однако, частные музеи не являются высокодоходными предприятиями. Частные театры, как правило, небольшие, что позволяет минимизировать издержки, но это также уменьшает и доходную часть. Окупаются в театральной сфере спектакли антрепризы, не привязанные к конкретной площадке и труппе и способные за счет этого минимизировать издержки», – говорит господин Кокорев.

цифра

16 млн USD

могут составить затраты на строительство нового музея в Литейном дворе Российской академии художеств

Строители подводят промежуточные итоги

Николай Волков / Крупные строительные компании подвели итоги работы за первое полугодие 2012 года. Рост продаж по сравнению с аналогичным периодом прошлого года значительный.

Группа ЛСР в первом полугодии этого года в Петербурге заключила контракты на продажу 86 тыс. кв. м жилья в сегменте масс-маркет, что на 43% больше показателей прошлого года, сообщила компания. Общая стоимость этих контрактов – 6,7 млрд рублей, рост к прошлому году – 58%. В сегменте элитной недвижимости ЛСР заключила контракты на

продажу 34 тыс. кв. м (рост – 76%) на 6,2 млрд рублей (+97%). Группа «Эталон» за полгода заключила контракты на продажу 146 881 кв. м, рост к первому полугодю 2011 года – 20%. Общая стоимость заключенных за полугодие контрактов у «Эталона» – 10,7 млрд рублей, это больше аналогичных показателей прошлого года на 36%. Рост выручки от контрактов в денежном выражении связан не только с подорожанием жилья, говорит представитель «Эталона». По данным компании, цена в среднем по рынку за полгода увеличилась на 7-10%, но у «Эталона» изме-

нилась структура продаж: в этом году продавалось больше 1-комнатных квартир, где цена 1 кв. м выше, кроме того, было продано больше квартир в подмосковном жилом комплексе «Изумрудные холмы», где квартиры дороже, чем в Петербурге, объясняет представитель «Эталона». По данным АРИН, за первое полугодие новое жилье подорожало до 82 тыс. рублей. В первом полугодии прошлого года жилье на первичном рынке, наоборот, подешевело, говорят эксперты АРИН. По данным «Петербургской недвижимости», рост цен на первичном рынке с июня

прошлого года составил 11,3%. Участники рынка зафиксировали рост количества сделок за первое полугодие в пределах 20-30% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Застройщики говорят, что ситуация в отделе продаж все больше напоминает докризисную. По данным «Нового Петербурга», за первые месяцы года количество сделок на первичном рынке увеличилось на 24%. Увеличение продаж подтверждает и Сергей Терентьев, руководитель департамента недвижимости ГК «ЦДС»: «Первые месяцы года объем реализации по всем объектам ГК «ЦДС» был высок,

а в апреле-мае было зафиксировано рекордное количество продаж». С ним согласна и Светлана Аршинникова, руководитель отдела маркетинга ГК «Балтрос». «В апреле наши продажи удвоились по сравнению с мартом. Май остался на том же уровне. Можно говорить, что покупатели привыкли к проектам КОТ и теперь рассматривают покупку жилья в них как и в других проектах», – говорит госпожа Аршинникова. «Спрос есть, стоимость квартир с отделкой при сроках сдачи в 2013-2014 годах варьируется от 68 до 90 тыс. рублей за 1 кв. м. (в зависимости от метража). Средняя стои-

мость 2-комнатной квартиры с полной отделкой в пределах 55 кв. м – 4,4 млн рублей (сдача в следующем году)», – подсчитала Наталья Агрэ, директор по маркетингу и продажам компании KVS. Большинство застройщиков считают, что по итогам года цены сильно не вырастут. «Вряд ли в среднем сегменте в этом году будут расти значительно выше инфляции. Да, на отдельные проекты, расположенные в удачных местах, с хорошей квартирографией, от хорошей компании цены могут подскочить и на 20-25%. Но это редкость», – прогнозирует Лев Гниденко.

«СТАРТУ» подписали «Южный»

Николай Волков / Городские власти подписали соглашение о строительстве нового города-спутника Петербурга – «Южный». Проект, который в течение 15 лет будет реализовывать девелопер УК «СТАРТ Девелопмент», потребует 176 млрд рублей инвестиций. Ради этого проекта власти оказались готовы делать то, чего не делали для других застройщиков, – строить социальную инфраструктуру. ➔

Соглашение предусматривает, что инвестор помимо жилья и объектов промышленного и коммерческого назначения несет ответственность за создание инженерной инфраструктуры, улиц и дорог местного значения. Обязательства города включают в себя создание магистральных общегородских и районных дорог, развитие транспортной инфраструктуры, а также создание объектов социальной инфраструктуры, объектов здравоохранения, образования и культуры.

Реально работы по строительству начнутся не раньше чем через 2 года. «Соглашение – это точка отсчета, с которой начинается проект. Следующим этапом станет разработка градостроительной документации, внесение изменений в Градплан, детализация проекта. Это займет около года. На стройплощадку выйдут в 2014 году, ежегодно планируется сдавать по 300-400 тыс. кв. м недвижимости», – рассказал Андрей Назаров, генеральный директор ООО «УК «СТАРТ Девелопмент». Строительство жилья будет происходить пропорционально объемам социальной инфраструктуры и промышленному строительству. «Реализация столь масштабного проекта позволит привлечь крупных игроков строительного рынка, в том числе международные корпорации, с которыми сейчас ведутся переговоры», – пояснил он.

Город-спутник «Южный» будет построен на территории площадью около 2 тыс. га, расположенной в южной части Санкт-Петербурга (еще 2 тыс. га в Ленинградской области). На севере границы нового микрорайона города пройдут от Киевского шоссе до проектируемой обьездной дороги вокруг Пушкинского аэродрома, с востока – вокруг Гатчинского шоссе, на юге и западе – вдоль границы Санкт-Петербурга и Ленинградской области. За 15 лет здесь должно быть построено около 4,3 млн кв. м жилья. Общий объем инвестиций составит 176 млрд рублей. На территории Ленобласти будет развиваться не только жилье, но и крупная промышленная зона – индустриальный парк «Дони-Вереве».

Впрочем, в части инженерной инфраструктуры компания «СТАРТ Девелопмент» уже себя обеспечила – в 2011 году на торгах был приобретен пакет акций «Ленинградские областные коммунальные системы» (ЛОКС), который обеспечивает водой и канализованием значительную часть территории Ленобласти – Тосненский и Гатчинский районы, а также обеспечивает водой Пушкин и Колпино. Компания также планирует построить очистные сооружения и электрические подстанции, ведет переговоры с Газпромом о газификации, с Ленэнерго – об электроснабжении.

Участники рынка говорят, что спрос на жилье в подобном проекте может быть,

если оно будет стоить меньше городского на 15-20%. «Покупатели уже постепенно привыкли к проектам КОТ. Их больше не смущает удаленность от города – главное, чтобы жилье было качественное и доступное. Еще один плюс – если в непосредственной близости будет создаваться промышленная зона и рабочие места. Кстати, будущие инвесторы в этой промзоне смогут выступить и инвесторами в строительстве жилья – построить квартиры для своих будущих рабочих», – заметил Владимир Спарак, заместитель генерального директора АН АРИН. По мнению Вячеслава Ефремова, заместителя генерального директора «НДВ СПб», в Санкт-Петербурге уже давно наметилось смещение строительной активности в сторону реализации масштабных проектов на свободных территориях на границах города. «Причина тому – нехватка земельных участков в обжитых районах. При этом данная тенденция оценивается неоднозначно. При всех плюсах проектов КОТ – невысокая цена квадратного метра от 45 тыс. рублей, новая инженерная инфраструктура, однородное окружение – нельзя упускать из виду и встречающиеся недостатки: отсутствие развитой инфраструктуры и повышенная нагрузка на имеющиеся социальные объекты, удаленность от центра города, высокая плотность застройки», – полагает эксперт.

НОВОСТИ

➔ **Управление ФАС РФ по Новгородской области** аннулировало итоги торгов на строительство спорткомплекса в г. Валдай с ценой контракта 403,935 млн рублей, сообщает пресс-служба ведомства.

«В результате рассмотрения жалоба ООО «Строительная компания «ЭТС» признана обоснованной, в действиях Комитета строительства и дорожного хозяйства выявлены нарушения Закона о размещении заказов, что выразилось в нарушении требований к составу заявки на участие в аукционе, а также в объединении в одном предмете заказа работ по строительству и поставке товаров, которые технологически и функционально не связаны с работами по строительству (например, микроволновых печей, экспресс-кофемашины с автоматическим капучинатором, воланов для бадминтона, шариков для настольного тенниса, музыкального центра и др.)», – говорится в сообщении УФАС.

Итогом рассмотрения жалобы и проведения внеплановой проверки стала выдача предписаний об аннулировании торгов.

«Даже несмотря на наличие у заказчика утвержденной проектной документации, включающей как работы по строительству, так и поставку указанных товаров, для закупки данных работ и товаров в рамках одного заказа они должны быть технологически и функционально взаимосвязаны между собой, в противном случае это приводит к ограничению конкуренции», – приводит пресс-служба слова заместителя руководителя УФАС Романа Лучникова.

ПРОДАЖА

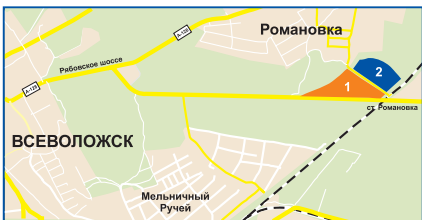
Всеволожский район

ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА

в Романовке

под малоэтажное строительство

51 га



(возможна продажа частями)

Технические условия на энерго-снабжение, газоснабжение подготовлены. Есть проект планировки земельного участка, проект очистных сооружений, согласован сброс стоков с Невско-Ладожским бассейном. Проведены геологические изыскания для предпроектных проработок, топографическая съемка участка. Имеются проекты коттеджей (9 типов) и таунхаусов с квартирами 6 типов. Решен вопрос организации выездов на автомобильные трассы.

подробности на www.driada.com

тел.: 528-06-26, 8-921-960-43-03

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.). БОЛЬШИЕ ОБЪЕМЫ</p>
<p>КАЧЕСТВЕННАЯ РЕЗКА МЕТАЛЛА (ПЛАЗМА, ГИЛЬТИНА)</p>	<p>РАЗМЕТКА АРМАТУРЫ ИЗ БУХТ В ПРУТОК (ДЛИНА ПРУТА ДО 14 М)</p>

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

ОТДЕЛСТРОЙ КУПИТ ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ



под многоэтажное жилищное строительство в границах г. Санкт-Петербурга

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

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

SetiCity ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ «СЭТЛ СИТИ»

ПРИБРЕТЁМ

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

ПОД СТРОИТЕЛЬСТВО МНОГOKВАРТИРНОГО ЖИЛЬЯ

в административных границах Санкт-Петербурга

SetiGroup

investor@setcity.ru

т.: 33-55-111 (доб. 3363)

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

Шоу-бизнесу предложат офисный центр

Николай Волков / Кассы БКЗ «Октябрьский» в ближайшее время будут реконструированы в бизнес-центр с гостиницей. Проект проходит госэкспертизу, но против него протестует греческая община Петербурга. ➤

На участке Лиговский пр., 6, лит. Б, площадью 0,09 га (где и располагаются сами кассы) планируется построить 4305 кв. м площадей, предназначенных для нежилого использования. Под кассовый зал БКЗ будет отдано 320 кв. м нового 5-этажного здания, 1950 «квадратов» займут офисы, а 1270 кв. м отдадут под гостиницу.

Проект реконструкции кассового павильона БКЗ «Октябрьский» в многофункциональный центр впервые появился в 2005 году. Первоначальный проект был разработан мастерской «Рейнберг & Шаров». По замыслу архитекторов, на месте небольшого 1-этажного павильона должна была появиться 7-этажная гостиница с подземным гаражом. Разрешение на проектно-изыскательские работы было выдано еще в 2006 году, предпроектные проработки были согласованы в Комитете по градостроительству и архитектуре в августе 2007 года. Заказчиком выступала компания «Ронис». Однако позднее «Ронис» был реорганизован, а права на проект перешли к УК «Соло» (ее СМИ связывают с бывшим вице-губернатором Петербурга Юрием Молчановым), которая решила переделать проект. Новым автором стала студия «АММ-Проект». В итоге на месте кассового зала появится 5-этажный многофункциональный центр. В середине июля проект был подан на государственную экспертизу.

Участники рынка считают, что проект будет востребован прежде всего для обслуживания артистического потока, который генерирует БКЗ. «В офисах могут располо-



Представители греческой общины города переживают, что памятник государственному деятелю России и Греции Иоанну Каподистрии, торжественно установленный в 2003 году, «станет несурзным придатком правого крыла 5-этажного здания бизнес-центра»

житься компании, которые организуют гастроли», – полагает Сергей Федоров, заместитель директора Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге. По данным Екатерины Лапиной, директора департамента коммерческой недвижимости АРИН, арендная ставка в бизнес-центре может составить 1,4-1,7 тыс. рублей за 1 кв. м в месяц.

Против строительства возражает Русско-греческий клуб имени Димитрия Бенардаки, так как новостройка, по мнению общины, может закрыть памятник выдающемуся государственному деятелю России и Греции Иоанну Каподистрии. Недовольство авторов вызывает не сам факт реконструкции небольшого павильона касс в громоздкое

5-этажное здание, а выбранный городом проект. Они отмечают, что если это здание будет построено, то памятник графу Иоанну Каподистрии, торжественно установленный в 2003 году, «станет несурзным придатком правого крыла 5-этажного здания бизнес-центра и будет закрыт для обозрения со стороны Греческой площади».

Первый пуск второй очереди «Нового Оккервиля» сдан на полгода раньше

Инвестиционно-строительная компания «Отделстрой» на полгода раньше установленного срока ввела в эксплуатацию вторую очередь (1-й пуск) жилого комплекса «Новый Оккервиль». Это 429 квартир общей площадью 22,2 тыс. кв. м, которые размещаются в первых 8 секциях «Дома у Липовой аллеи». Разрешение на ввод в эксплуатацию было подписано 18 июля 2012 года. В настоящий момент дольщикам выдаются ключи, ведется заселение.

«При возведении второй очереди «Нового Оккервиля» мы в очередной раз продемонстрировали главный принцип нашей работы – строить качественно и в срок, – говорит генеральный директор ИСК «Отдел-

строй» Марк Окунь. – На протяжении 18 лет работы компании (даже во время кризиса) мы всегда сдавали дома вовремя. Не зря наш слоган звучит как «Мы никогда не меняем сроков сдачи». А теперь мы можем передать квартиры дольщикам даже раньше, чем они ожидали».

Стоит отметить, что компания «Отделстрой» заселяет свои дома также с опережением установленных сроков. Например, первая очередь «Нового Оккервиля» («Дом у Березовой аллеи») была заселена в течение 3 месяцев после сдачи дома, а собственность на все 1000 квартир была оформлена всего за полгода.

Во второй очереди (1-й пуск) – «Доме у Липовой аллеи» – уже запущены лифты, работает котельная, есть вода, по постоян-



ной схеме подается электричество. Таким образом, покупатели квартир в «Новом Оккервиле» избавлены от проблем, с которыми зачастую сталкиваются жильцы других новостроек. «Нередко жилые дома в Петербурге сдаются без подключения к сетям коммуникаций либо со снабжением по временным схемам. В результате люди годами не могут въехать в квартиру и оформить право собственности. Не мне вам говорить, что без оформленного права собственности невозможно зарегистрироваться в квартире, застраховать ее, поставить под охрану, снизить процент по ипотеке, – поясняет Марк Окунь. – В «Новом Оккервиле» таких проблем не возникает. Вопросы подключения коммуникаций решены не только для одного дома, а для всей территории застройки».

Вторая очередь (1-й пуск) сдается с полным благоустройством снаружи дома и во дворе. Компания «Отделстрой» сама выполнила ограждение территории, позволяющее закрыть двор на шлагбаум; вход через арки будет осуществляться по чипам. То есть жильцам не придется нести допол-

нительные расходы по установке ограждения. Во дворе дома построена детская площадка в морской стилистике, для взрослых установлены уличные тренажеры.

На первых этажах размещаются коммерческие помещения общей площадью 950 кв. м, большинство из которых уже сданы в аренду. Здесь будут представлены медицинские услуги, салон красоты, отделение банка, кафе-ресторан и пр. Жильцы также смогут ходить за покупками в первую очередь жилого комплекса, где уже давно работают продуктовый супермаркет, две аптеки, строительный и мебельный магазины, салон красоты и пр.

Напомним, что в проекте комплексного освоения «Новый Оккервиль» уже заселена первая очередь; введен в эксплуатацию первый детский сад на 230 мест с плавательным бассейном; построен парк площадью 10 га со специальными велодорожками. Сейчас продолжается строительство третьей очереди, а также спортивно-оздоровительного комплекса с бассейном и ледовой ареной, который будет сдан в конце 2012 года.

На правах рекламы

Мнение



Лариса Окунь, заместитель генерального директора ООО «Отделстрой»:

«Новый Оккервиль» компании «Отделстрой» по праву можно считать лучшим проектом Санкт-Петербурга и Ленинградской области (по месторасположению, по обеспечению зоной отдыха, по решению технических условий для всего комплекса, по отношению застройщика к своим дольщикам). Подтверждением этому являются многочисленные награды жилого комплекса – это «Лучший проект» на Всероссийском конкурсе проектов комплексного освоения территории; «Жилой комплекс года» и «Лучшая концепция благоустройства инфраструктуры» на премии в области недвижимости двух столиц Urban Awards.

НОСТРОЙ взялся за профессиональные стандарты

Екатерина Костина / НОСТРОЙ начал формировать концепцию разработки профессиональных стандартов для строительной отрасли. Эта тема стала предметом обсуждения на заседании Комитета по развитию системы подготовки рабочих кадров. ➔

В мероприятии приняли участие вице-президент НОСТРОЙ Александр Ишин; вице-президент НП «МГС» Иван Давыдов; координатор НОСТРОЙ по г. Москве Николай Маркин; президент НП СРО «Стройрегион-Развитие» Валентина Мазалова; директор НОУ «Учебный центр профессиональной подготовки рабочих строительного монтажного комплекса атомной отрасли» Наталия Чупейкина; первый вице-президент Фонда поддержки Героев Советского Союза и Героев Российской Федерации им. генерала Е.Н. Кочешкова, Герой РФ Александр Астапов и др.

Помимо обсуждения разработки профессиональных стандартов представители профессионального сообщества затронули вопрос концепции создания на территории РФ ресурсных центров нового поколения под эгидой НОСТРОЙ в рамках развития системы подготовки рабочих кадров в регионах, концепции совершенствования законодательства как обязательного условия обеспечения строительной отрасли квалифицированными рабочими кадрами. Кроме этого, активно обсуждался вопрос о сотрудничестве с Ассоциацией WorldSkills International и перспективах участия России в Международной олимпиаде рабочих профессий в Лейпциге в 2013 году.

Оболочка для стандарта

По словам Михаила Воловикова, председателя Комитета по развитию системы подготовки рабочих кадров, на сегодняшний день нет единого определения профстандартов, нет единой правовой оболочки, поэтому итогом обсуждения должно стать техническое задание на систематизацию и формирование общих требований к строительным профессиям и квалификации рабочих.

Анна Муравьева, ведущий эксперт Центра изучения проблем профессионального образования, отметила, что зачастую компания, не обладая методикой и соответствующими нормами ее разработки, самостоятельно создают необходимые для производственного процесса профстандарты. Эксперт пояснила, что смысл профстандарта заключается в том, что «он должен



Михаил Воловиков (справа) считает, что нужно сформировать техническое задание на систематизацию и формирование общих требований к строительным профессиям и квалификации рабочих

По итогам обсуждения были определены этапы разработки и внедрения профессиональных стандартов, а также решено сформировать концепцию их создания

быть разработан в таком формате, чтобы автоматически нести посылы к образованию, к оценке, к управлению персоналом. Это должно быть заложено в методике». Анна Муравьева привела в пример опыт разработки профстандартов в Европе, где они априори являются частью образовательного стандарта, потому что работодатель и представители образовательной системы тесно сотрудничают, а эту работу поддерживают все государственные механизмы.

По мнению Александра Чупрака, технического директора Национального агентства контроля сварки, действующая систе-

ма тарифно-квалификационных справочников (ЕТКС) по профессиям рабочих требует кардинального пересмотра, а вся структура профессиональной квалификации – существенной модернизации.

По итогам обсуждения были определены этапы разработки и внедрения профессиональных стандартов, а также решено сформировать концепцию их создания. Олегу Замореву, заместителю председателя комитета, поручено создать рабочую группу и выработать соответствующее техническое задание, а результаты работы представить на рассмотрение комитета.

Совершенствование законодательства

Одним из приоритетных направлений деятельности комитета, по словам Михаила Воловикова, является создание ресурсных центров как выход из сложившейся ситуации на рынке профессионального труда. О проделанной работе в данном направлении рассказала Наталия Чупейкина, заместитель председателя комитета. По ее словам, сегодня необходимо проводить мониторинг рынка труда, занятости в регионах и получать соответствующую информацию от координаторов по округам. По итогам обсуждения Наталия Чупейкиной было поручено сформировать рабочую группу и выработать техническое задание для формирования концепции создания ресурсных центров нового поколения.

Михаил Воловиков представил проект дорожной карты по внесению изменений в отдельные законодательные и нормативные акты Российской Федерации по вопросам, связанным с развитием системы подготовки рабочих кадров в строительной отрасли. В частности, на сегодняшний день в ТК РФ не определены понятия профессиональных стандартов и профессиональной квалификации, не сформулированы порядок утверждения и требования к профессиональному стандарту. Присутствующие единогласно поддержали решение сформировать в составе комитета рабочую группу по нормотворческой деятельности, которой будет поручено при взаимодействии с аппаратом НОСТРОЙ провести мониторинг действующего законодательства РФ и приступить к формированию «дорожной карты» необходимых изменений в нормативные акты.

Участие в WorldSkills

Сергей Горбачев, исполнительный директор WorldSkills International Russia, рассказал, что 17 мая 2012 года Россия была официально принята в члены этой международной организации. Строительная отрасль на международной олимпиаде рабочих профессий в Лейпциге будет представлена такими профессиями, как сварщик, плиточник-облицовщик, каменщик, маляр. Заявки по данным компетенциям уже поданы в оргкомитет WSI. Также докладчик подробно рассказал о структуре конкурса и условиях участия в нем. По общему мнению членов комитета, участие в данных соревнованиях может стать важнейшим фактором популяризации рабочих профессий среди молодежи.

В связи с этим председателю комитета было поручено внести в аппарат НОСТРОЙ предложение о заключении соглашения о сотрудничестве между Национальным объединением строителей и фондом «Образование обществу» – представителем WorldSkills International, а также об участии представителей российского строительного сообщества в Международной олимпиаде рабочих профессий в Лейпциге в 2013 году и в первом национальном чемпионате WorldSkills Russia в Казани в 2012 году по заявленным номинациям среди строительных специальностей. Кроме того, в рамках комитета будет сформирована рабочая группа по развитию движения молодежных строительных отрядов.

МНЕНИЕ



Павел Сажин, генеральный директор НП «Международный альянс профессионального образования», проректор по учебной и научной работе Межотраслевого института подготовки кадров и информации:

Учебные заведения и профессиональное сообщество по отдельности не могут создать профессиональные стандарты. Они должны разрабатываться в рамках постоянного обсуждения, то есть за основу нужно взять интерактивный подход. Поэтому в наш альянс входят как учебные заведения, так и производственные строительные и промышленные предприятия.

Отрадно, что вопросом создания профессиональных стандартов в строительной отрасли активно начали заниматься национальные объединения – НОСТРОЙ, НОП. Например, Комитет по образованию НОП создал рабочую группу по разработке профессиональных стандартов, а в НОСТРОЙ сформирован Комитет по развитию системы подготовки рабочих кадров.

Сегодня разрабатывается методология, так называемая рамка стандарта. После того как она будет создана – а процесс уже идет полным ходом, – будет начата разработка стандарта. Думаю, что по проекту, который мы предполагаем, это займет примерно около полутора лет. Все понимают, что это огромная работа, так как стандарты нужно создать по всем про-

фессиям и специальностям – как для рабочих, так и для специалистов ИТЭР. Отмечу, что профессиональный стандарт – это «живой» документ, его постоянно нужно совершенствовать в соответствии с требованиями времени. Что касается финансов, то, например, на формирование профессиональных стандартов в НОП выделено 3,8 млн рублей.

«Не исключено, что мы распространим петербургский опыт на другие регионы»

Директор управления паевых земельных фондов ЗАО «ВТБ Капитал Управление Активами» Александр Паршуков рассказал корреспонденту «Строительного Еженедельника» Ивану Ибрагимбекову о классическом индустриальном парке, конкурентных преимуществах таких площадок и перспективах промышленной недвижимости в Петербурге. ➤

– **Группа «ВТБ» создает индустриальный парк «Марьино». На какой стадии сегодня находится проект?**

– В июне мы полностью завершили инженерную подготовку первой очереди площадью 68 га. То есть обеспечили сетями, построили локальные очистные сооружения, проложили дороги. Сейчас парк полностью готов к запуску производственных предприятий.

– **Сколько вложено средств в развитие?**

– Бюджет инженерной подготовки первой очереди составил около 1,5 млрд рублей.

– **Дополнительные средства вкладывать не планируете?**

– В 2013 году мы намерены приступить к инженерной подготовке второй очереди. Сегодня уже построены внешние сети. Остается только возвести межквартальные коммуникации. На это потребуется не больше 9 месяцев.

– **Сколько компаний уже выкупили территории в «Марьино»?**

– Всего продано порядка 40 га. Это около трети от всех площадей. В первой очереди свободными остались 15 га. Все компании, купившие участки, относятся к сфере автомобилестроения. В ближайшее время планируется заключение новой сделки.

– **Когда будут запущены первые производства?**

– Первый завод – предприятие по сборке знаменитых «ё-мобилей» – планируется открыть в 2013 году.

– **Кто будет управлять индустриальным парком?**

– Поскольку рынок индустриальных парков в Петербурге не развит, то и специализированных и профессиональных управляющих компаний нет. Мы создали структуру, отвечающую за эксплуатацию инженерной и транспортной инфраструктуры, а также оказывающую дополнительные услуги резидентам. Часть работ будет отдана на аутсорсинг. Отбирать подрядчиков мы намерены через тендеры.

– **Менялись ли условия для инвесторов за последний год?**

– Базовая концепция проекта остается неизменной. Мы продаем в собственность участки с набором лимитов по всем видам инженерных коммуникаций. По завершении инженерной подготовки мы немного подняли цену – с 40 до 45 EUR за «квadrat». На наш взгляд, это разумный шаг. Ведь у потенциального покупателя отсутствует риск несвоевременного завершения инженерной подготовки территории. Коммуникации по-прежнему оплачиваются по себестоимости.

– **Сильно ли вредит бизнесу обилие помещений под промышленные производства в «сером поясе» города?**

– Классический индустриальный парк предполагает инженерную подготовку территории для создания предприятий. Такие участки востребованы под новые технологичные производства. Строительство же универсальных промпомещений может быть допцией. В «Марьино» мы готовы строить такие площади при наличии пула арендаторов. Конкуренцию составляют, скорее, не помещения в «сером поясе», а новые складские комплексы, которые еще недавно имели сложности

с арендаторами и старались заполниться за счет предприятий. Старые же заводские здания в центре города попросту не соответствуют требованиям современных производств.

– **Планируете ли затевать новые проекты в сфере индустриальной недвижимости?**

– Сегодня нашим приоритетом является успешная реализация «Марьино». Хотя к нам уже обращались представители нескольких индустриальных парков из других регионов с предложениями о сотрудничестве. Не исключено, что мы всерьез рассмотрим вариант распространения успешного петербургского опыта на другие регионы.

– **Как в целом вы оцениваете перспективы рынка промышленной недвижимости в Петербурге?**

– Крупные территории на окраине будут востребованы как новыми производствами, так и предприятиями, переезжающими из центра. Это сложный и длительный процесс, поэтому лавинообразного спроса на новые площадки ожидать не стоит, он будет дозированным и растянется на долгие годы.



Петербургский строительный центр и Рабочая группа по качеству строительства при Координационном совете по развитию саморегулирования в строительной отрасли СЭО приглашают Производителей и поставщиков строительных материалов и технологий к участию во втором выпуске

Каталога-картотеки технических решений «СтройФайл»

Каждый участник Каталога-картотеки получает:

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

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

СТРОЙФАЙЛ
КАТАЛОГ - КАРТОТЕКА

СПРАВКИ ПО ТЕЛЕФОНАМ:
www.infstroy.ru 324-99-97, 496-52-25

УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!

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

06.08.2012	Приложение «Энергетика и инженерная инфраструктура» Спецвыпуск ко Дню строителя
13.08.2012	Карта района: Выборгский район Технологии и материалы: Бетоны
20.08.2012	Приложение «Управление и рынок труда» Технологии и материалы: Гидроизоляция
27.08.2012	Приложение «Финансы и страхование» Технологии и материалы: Дорожное строительство

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

РЕКЛАМА

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 исполнительных строительных работ**
- **Технический надзор за качеством строительных работ**
- **Разработка проектно-сметной документации, в т.ч. раздел ИТМ ГО ЧС**
- **Геотехнический мониторинг состояния зданий и сооружений при строительстве (реконструкции):**
 - геодезические измерения вертикальных осадок
 - измерение крена зданий (отклонений от вертикальности)
 - измерение горизонтальных смещений (сдвигов)
- **Испытания строительных материалов неразрушающими методами**
- **Тепловизионное обследование ограждающих конструкций зданий и сооружений**
- **Вибродинамические исследования**
- **Определение длины свай прибором «ИДС-1»**

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

РЕКЛАМА

интервью

«Эффективнее выращивать собственных руководителей, чем нанимать на стороне»

Директор по персоналу Группы ЛСР Полина Голубева рассказала корреспонденту «Строительного Еженедельника» Антонине Асановой об HR-стратегии и подходе холдинга к повышению профессионального уровня своих сотрудников. ➤

– Чем больше компания – тем больше и возможностей, и задач у департаментов по персоналу. Расскажите, какие у вас приоритеты развития.

– Группа ЛСР – действительно крупная компания. На сегодняшний день у нас работает около 16 тыс. человек. Большая часть из них, конечно, в нашем домашнем регионе, в Санкт-Петербурге. Несмотря на общепринятое мнение о том, что на строительном рынке ощущается недостаток профессиональных кадров, в ЛСР работают высококвалифицированные сотрудники. На мой взгляд, у нас одна из самых сильных команд в стране. Тем не менее задача нашей дирекции – это повышение профессионализма рабочих и развитие управленческих компетенций и лидерских качеств наших менеджеров. Кроме того, мы проводим серьезную работу по подготовке внешнего кадрового резерва – активно сотрудничаем с профильными средними учебными заведениями и вузами.

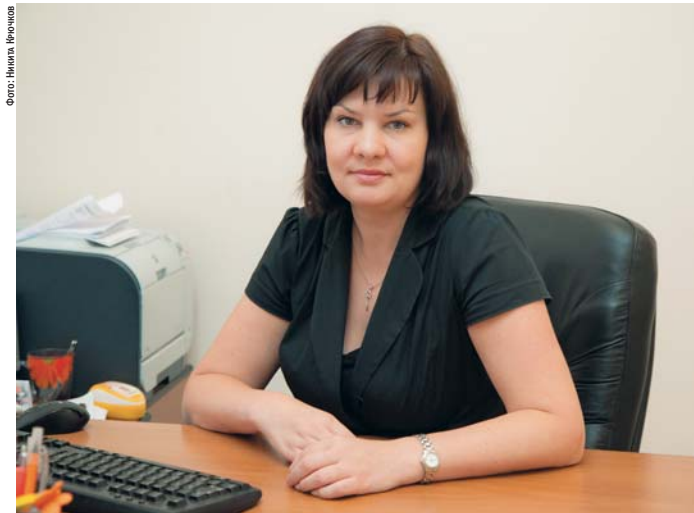
– Какие ноу-хау вы внедряете, работая в этом направлении?

– Одно из самых эффективных новшеств в нашей компании – реорганизация учебного центра и создание на его основе центра оценки и развития персонала. Учебный центр был создан в Группе ЛСР еще в 2004 году и традиционно занимался обучением среднего и линейного персонала управленческим и технологическим навыкам. Год назад для того, чтобы сделать обучение более целенаправленным, было принято решение реорганизовать учебный центр в центр оценки и развития, для того чтобы обучение было напрямую связано с результатами оценки персонала. Сотрудник, получивший обратную связь по результатам такой оценки, более осознанно и ответственно относится к предлагаемому ему обучению, что делает процесс более эффективным.

– То есть вы считаете, что эффективнее выращивать руководителей самостоятельно, а не перекупать у конкурентов, хотя последний путь и дешевле?

– Безусловно, эффективнее выращивать. Мы приглашали руководителей с внешнего рынка, но это единичные примеры. Структура нашей компании очень сложная и многогранная, фактически это целая строительная отрасль, начинающаяся с добычи и производства строительных материалов до непосредственно строительства и передачи потребителям уже готового жилья. И для того чтоб стать успешным руководителем, надо хорошо понимать и чувствовать процессы, происходящие в компании.

К слову сказать, в нашем центре оценки и развития персонала проводится подготовка кадрового резерва Группы ЛСР. Нами разработана ежегодная программа для перспективных руководителей «Компетентный менеджер», которая готовит



слушателей к эффективному управлению людьми и бизнес-процессами. За 9 месяцев обучение проходят 20-25 наиболее перспективных менеджеров среднего звена, прошедших предварительную оценку своих управленческих компетенций. По итогам обучения «студенты» защищают самостоятельно разработанные проекты, направленные на внедрение инноваций либо на совершенствование процессов в группе. В качестве экзаменаторов выступают топ-менеджеры холдинга. Для линейных менеджеров это хороший шанс продемонстрировать профессиональные качества, предложить свои идеи для внедрения их в компании. Кстати, часть таких идей – кажется, раньше их называли «рационализаторскими» – действительно внедряются. Мы считаем это очень перспективным и полезным для компании. В этой связи в 2010 году была учреждена специальная премия «Развитие», предполагающая достаточно внушительный премиальный фонд. Предложить свои проекты на рассмотрение могут все желающие сотрудники компании.

– Можно ли сравнить эту программу с MBA?

– Наверное, сравнивать нашу программу с MBA нельзя, поскольку цели и аудитория слушателей разные. Программы MBA рассчитаны в основном на уровень топ-менеджеров, а наши – для линейных руководителей. Хотя планы дальнейшего развития и повышения уровня наших программ есть.

– Выпускники корпоративного центра развития быстро получают повышение?

– Успешное прохождение оценки или включение в кадровый резерв не является безусловным обещанием повышения.

хороший социальный пакет, социальные гарантии, мы предоставляем возможность получить неплохую медицинскую страховку, причем не только для самих сотрудников, но и для членов их семей. Очень важным для многих является престиж и бренд самой Группы ЛСР. И мы очень серьезно относимся к формированию имиджа компании как ответственного работодателя.

– Как поддерживаете HR-бренд?

– Большая часть усилий по поддержке HR-бренда сосредоточена внутри холдинга. Ничто не работает на известность и престиж компании так хорошо, как положительные отзывы сотрудников, которые работают долго и довольны своим местом. Средний стаж работы у нас приближается к 10 годам. Это очень хороший показатель не только для Северо-Запада, но и для России в целом. Также у нас существует масса средств коммуникации с сотрудниками и поддержки корпоративной культуры группы, объединяющей все предприятия и подразделения, – это интранет-портал, корпоративная газета «Время ЛСР», система внутреннего награждения и поощрения. И безусловно, возможность повышать свой профессиональный уровень.

– На строительном рынке Петербурга у ЛСР самый богатый опыт поглощения и слияния. Как это происходит с точки зрения организации работы персонала?

– Сейчас в группе идет процесс реорганизации и укрупнения бизнес-единиц. Рабочий персонал этот процесс практически не затрагивает. В основном меняется структура управления. Кстати, здесь мы также используем результаты оценки компетенций руководителей. В определенных случаях на ее основе производится перераспределение функций менеджеров, ротация кадров. Этот процесс крайне полезен для компании, он повышает квалификацию и стоимость самих сотрудников на рынке. К тому же для успешных ключевых руководителей, управляющих и среднего менеджмента возникает возможность карьерного роста.

– Процесс реорганизации означает сокращение сотрудников?

– Принимая решение о реорганизации компании, цели сократить численность персонала, выполняющего важные функции, у нас не было. Скорее это перераспределение. Мы стремимся оптимизировать бизнес-процессы и свести воедино некоторые дублирующие друг друга функции. Наряду с процессом формирования бизнес-единиц в компании происходит централизация поддерживающих функций – юридического, бухгалтерского, IT-обслуживания и т. д. Это и есть основные зоны дублирования функций, которые централизуются. При этом компания растет, и квалифицированные сотрудники нам постоянно необходимы.

В первую очередь это возможность заявить о себе, о своем потенциале.

– Можно ли оценить стоимость обучения одного менеджера?

– Точную цифру подсчитать достаточно сложно. Безусловно, обучение собственными силами дешевле аналогичного на открытом рынке. Но эффективность обучения внутри компании несравнимо выше. Инвестиции в обучение – одна из самых больших статей HR-бюджета, не считая, конечно, фонда оплаты труда.

В Группе ЛСР обучение расценивается как важный механизм повышения производительности и результативности труда, эффективности и конкурентоспособности компании в целом. Затраты на обучение сотрудников в 2011 году составили около 16,5 млн рублей.

В общей сложности различные обучающие программы прошли около 2 тыс. сотрудников холдинга – это менеджеры и рабочие – и проведена оценка управленческих компетенций около 100 руководителей. Обучение рабочих ведется в отдельных учебных центрах на предприятиях. Они лицензированы и в целом имеют право предоставлять услуги по обучению на внешний рынок. Но пока мы этого не делаем – центры и так достаточно загружены работой.

– Вы выращиваете собственных менеджеров. А конкуренты пытаются переманить ваши кадры?

– Пытаются, но безуспешно. Сотрудников привлекает и удерживает масштаб наших задач и проектов, стабильность, полностью белая зарплата на уровне не ниже средней по рынку, а по многим направлениям и выше. Как ни странно это говорить, но белая зарплата все еще остается большим преимуществом. Кроме того, у нас

➔ **деньги**

Рубленый бюджет

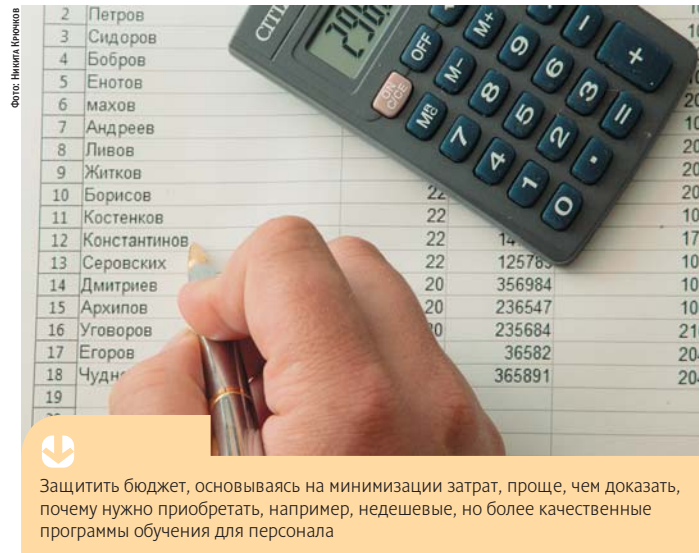
Антонина Асанова / Кризис научил компании относиться к выделению средств на персонал более обдуманно. Однако из-за того, что первые лица зачастую не вникают в структуру этой статьи расходов, а эйчары не умеют доказать необходимость трат, бюджеты формируются неэффективно. ➔

«До докризисного уровня бюджеты, выделяемые на развитие персонала, так и не восстановились. И скорее всего, не восстановятся, – говорит генеральный директор консалтинговой группы «Беспалов и партнеры» Александр Беспалов. – До кризиса компании выбрасывали деньги на ненужные, часто просто развлекательные мероприятия, тогда как сейчас директора требуют от тренеров и HR-отделов доказательства эффективности».

Компании строительного рынка вынуждены наращивать расходы на персонал, однако руководителям HR-отделов приходится отстаивать и обосновывать бюджет, соглашается менеджер по персоналу ООО «Росинжиниринг Проект» Сергей Тарасюк. «Собственники и руководители компаний хорошо понимают необходимость вложений в персонал, потому как в строительной сфере очень не хватает квалифицированных специалистов, инженеров, а затраты на их подбор и обучение достаточно высоки», – уточняет он.

Между тем обоснование затрат на персонал, как правило, представляет сложность для HR-специалистов – целесообразность обучения или премирования персонала неочевидна, эффективность этих действий подсчитать сложно, а объем расходов на подбор или мероприятия для сотрудников трудно спрогнозировать. И главная проблема – финансовые директора и главы HR-департаментов зачастую говорят на разных языках, ведь последние – в своем большинстве гуманитарии. Отделы по работе с сотрудниками по-прежнему пополняются за счет психологов, учителей и социологов.

«Там, где эйчар видит лица конкретных людей и процессы, приносящие очевидную пользу, финансовый директор видит ресурсы и статьи расходов», – говорит бизнес-тренер Открытой школы бизнеса Наталья Болотова. – В этой ситуации одна из ком-



Защитить бюджет, основываясь на минимизации затрат, проще, чем доказать, почему нужно приобретать, например, недешевые, но более качественные программы обучения для персонала

Главная проблема – финансовые директора и главы HR-департаментов зачастую говорят на разных языках

петенций эйчаров – научиться переводить свои аргументы на язык цифр и наоборот».

В результате, как правило, объем HR-бюджета в компаниях не соотносится с HR-стратегией компании, а формируется в зависимости от состояния рынка и воли первых лиц.

«Финансовые директора или собственники могут сокращать бюджеты на работу с персоналом вплоть до нуля, как это

было в кризис, а могут и, наоборот, добавлять средства сверх планировавшегося бюджета», – говорит директор Открытой школы бизнеса Сергей Федоров. – Это зависит от многих факторов: маржинальности бизнеса, формализованности процессов в компании, сферы ее работы и наличия на рынке нужных специалистов и, конечно, понимания генеральным

директором степени важности инвестиций в персонал».

«Нам сокращают бюджет по-разному, в среднем на 20-30%, – рассказывает начальник службы персонала ООО «РК «Интерсия» Анастасия Блохина. – В основном это затраты на обучение, премиальный фонд».

«В иностранных компаниях процесс согласования еще сложнее, потому что бюджет утверждает не только российское руководство, но и иностранные акционеры», – констатирует директор по персоналу ООО «Тиксурилла» Андрей Цинченко. Иностранцы не всегда понимают российские реалии.

Неумение эйчаров оперировать финансовыми категориями приводит не только к необоснованному сокращению расходов на развитие персонала, но и к некачественному использованию средств, уверен бизнес-консультант и бизнес-тренер Advanced Management Institute и ВШМ СПбГУ Артем Менумеров. «Защитить бюджет, основываясь на минимизации затрат, проще, чем доказать, почему нужно приобретать, например, недешевые, но более качественные программы обучения для персонала, – говорит господин Менумеров. – В результате в своей аргументации при защите бюджета эйчары часто злоупотребляют одним аспектом – ценовым – и ограничиваются только черновым бенчмаркингом рынка, сопоставлением цен, не учитывая качество и уровень образовательных программ».

Однако несмотря на все издержки, эксперты относятся к тенденции возникновения процессов защиты бюджетов положительно. «В достаточно большом количестве компаний вопросу составления бюджета на работу с персоналом уделяется мало внимания, – говорит Сергей Тарасюк. – Все проблемы решаются в текущем режиме. Процесс защиты, отстаивания HR-бюджета существует в компаниях, где идет бурное развитие бизнеса и нужно значительно увеличивать количество персонала, активно его обучать».

цифра

на 22,4%

выросли затраты на обучение персонала в российских компаниях в 2011 году по итогам исследования ГК «Институт Тренинга – АРБ Про»

Менеджер по персоналу должен быть политиком

Антонина Асанова / В посткризисных условиях развития бизнеса руководители HR-отделов столкнулись с необходимостью отстаивать объем расходов на персонал. Однако не все оказались к этому готовы.

Ведь для продуманного составления бюджета необходимы не только навыки мониторинга рынка и финансовая грамотность, но и понимание основ стратегического планирования, маркетинга и даже политических таланты – умение привлечь на свою сторону сотрудников других подразделений и подчиненных финансового директора.

«Инвестиции в персонал – одна из самых важных статей расходов для компаний и одновременно самая сложно

контролируемая», – говорит директор Открытой школы бизнеса Сергей Федоров. «ROI (коэффициент эффективности инвестиций – ред.) вложений в персонал подсчитать очень сложно или можно подсчитать как угодно, – подтверждает финансовый директор компании «Авантаж» Игорь Крикун. – И если нет возможности доказать полезность инвестиций, нужно хотя бы доказать, что компания так хотя бы ничего не потеряет или снизит количество рисков».

При этом методики разработки бюджета и подготовки к его защите известны. Начинать планирование расходов на персонал нужно с понимания HR-стратегии, это функциональная стратегия, соответствующая тактике и плану развития компании, объясняет бизнес-тре-

нер Открытой школы бизнеса Наталья Болотова. Кроме того, госпожа Болотова советует посмотреть на деятельность HR-службы и с маркетинговой точки зрения, представив компанию как внутренний рынок: какой товар предлагает приобрести HR-департамент остальным подразделениям и за какую цену, какие потребности этот товар удовлетворяет и каким образом, есть ли дополнительные выгоды от осуществления этих затрат.

«При этом эйчарам нужно понимать внутреннюю среду, в которой они аргументируют, – говорит Наталья Болотова. – Нужно ощущать пульс изменения финансовой политики в компании, налаживать связи с подразделениями, для того чтобы постоянно понимать их потребности, и привлекать

на свою сторону рядовых сотрудников, заставляя их учитывать в своих планах развития предложения HR-отдела. При этом масштабные и затратные идеи, такие как создание собственного учебного центра, необходимо «продавать по частям», постепенно подготавливая мнение окружающих людей и предлагая постепенные изменения. Для развития умения отстаивать планы по развитию персонала эйчарам потребуется освоить множество навыков, в том числе и презентационных. Однако всем им необходимо учиться. От способности руководителей департаментов по персоналу отстаивать свою позицию зависит эффективность инвестиций в персонал и в конечном счете – эффективность бизнеса».

мнение



Артем Менумеров, бизнес-консультант и бизнес-тренер Advanced Management Institute и ВШМ СПбГУ:

➔ – Наличие процедуры защиты бюджета – признак зрелости организации, когда департамент по персоналу занимается не кадровым делопроизводством, а управлением человеческим ресурсом. Чем больше становится организаций, где оптимизирована внутренняя структура, тем больше будет распространена процедура защиты бюджетов, конкурса за бюджет между различными подразделениями. Однако пока что распространен такой подход к сокращению HR-бюджетов, когда первые лица «рубят» его, например, на 15%, не вникая в структуру расходов.

➔ синергетический эффект

Командное бессознательное

Антонина Асанова / Один из наиболее эффективных методов работы – командный. Однако уровень подготовки многих менеджеров строительных компаний пока недостаточен для осознанного развития команд внутри организаций. ➔

Феномен команды попал в поле внимания бизнеса еще в 1970-х годах. Американские и европейские компании, столкнувшись с распространением индивидуализма и отказом сотрудников делиться информацией и работать на общие цели, пришли к необходимости поощрения командной работы. Выяснилось, что, объединившись, люди с общей целью, ценностями и взаимодополняющими умениями способны создать эффект синергии и увеличить эффективность своей деятельности в разы.

«Команды могут создаваться целенаправленно или появляться неосознанно. И к большому сожалению, последний вариант в России распространен шире», – говорит бизнес-тренер Института практической психологии «Иматон» Валентина Шулепова.

Между тем именно командная организация труда в строительном бизнесе наиболее естественна. Она может пронизывать весь бизнес – от строительных бригадных подразделов до функциональных отделов и высшего руководства. «Если говорить о командообразовании в строительном бизнесе, то наибольший эффект будет от вложений в команду топ-менеджеров, – уточняет Сергей Зверев, генеральный директор ООО «Лаборатория команд». – Это стало особенно актуально в последние годы, когда в результате кризиса большая часть строительного бизнеса сменила владельцев, и в креслах руководителей одной компании оказались люди разных формаций – от твердых хозяйственников старой закалки до молодых выпускников MBA».

Основной инструмент формирования топ-команд, применяющийся в строительных организациях, – тренинги. «Для команды топ-менеджеров мы периодически проводим тренинги командообразования, – рассказывает начальник отдела персонала Setl City Лидия Барминова. – Для остальных сотрудников мероприятиями, выполняющими функции тимбилдинга, можно считать праздники, например День строителя».

Тимбилдинг – это основной инструмент командообразования для линейных и средних сотрудников, востребованный на рынке, гораздо меньше потребности в формировании корпоративных целей, девизов. Этот ресурс практически не востребован, отмечает Валентина Шулепова.



Команды могут создаваться целенаправленно или появляться неосознанно. Последний вариант в России распространен шире

Кроме того, крупные строительные корпорации могут позволить себе применять и такой инструмент командообразования, как совместное обучение лидеров. Это позволяет создавать в компании единую информационную среду, сокращать издержки на внутренние коммуникации и согласования.

Развитием команд в первую очередь должны заниматься лидеры, тогда как эту функцию зачастую «переваливают» на эйчаров

Небольшие компании вынуждены справляться с задачей укрепления командного духа бюджетными средствами, хотя и задача у них проще. «Численность наших сотрудников не превышает 50 человек, и в компании уже сложились близкие отношения, поэтому командообразующих мероприятий мы не проводим, – поведает директор по персоналу ИСК «Сфера» Еле-

на Попова. – У нас существует традиция отмечать праздники и дни рождения сотрудников вместе. Как правило, в офисе накрывают стол, звучат поздравления, компания дарит подарки».

Еще один используемый способ формирования команд – внимательное отношение к личным качествам при подборе

сотрудников. «Я всегда считал, что грамотный подбор сотрудников – одна из ключевых составляющих успешного бизнеса, поэтому практически всегда присутствую на финальном собеседовании лично», – говорит управляющий партнер LСMS Дмитрий Золин. Важным фактором считают личные качества и в Setl Group. «При приеме на работу мы рассматриваем в равной мере

и личные качества кандидата, и профессиональные», – говорит Лидия Барминова.

«Однако для того, чтобы компания процветала, мало набрать хороших специалистов – нужно, чтобы эти специалисты смогли работать и успешно взаимодействовать друг с другом», – продолжает господин Золин. И вот с этим в компаниях зачастую возникают сложности. Развитием команд в первую очередь должны заниматься лидеры, тогда как в строительных компаниях из-за существующей нехватки в отрасли профессиональных менеджеров эту функцию зачастую «переваливают» на эйчаров.

«Полноценному развитию команд препятствует неграмотность многих руководителей, не имеющих специального менеджерского образования и не понимающих, что команды нужно формировать и как это делать, – делится опытом Марина Шулепова. – И во-вторых, существует страх. Небольшие группы легче держать под контролем, с ними проще взаимодействовать, тогда как наличие в компании большой и сплоченной команды вынуждает ее лидера постоянно развиваться и расти».

МНЕНИЕ



Сергей Зверев, генеральный директор ООО «Лаборатория команды»:

➔ В реальности российского бизнеса большинство команд возникает спонтанно и определяется харизматичным лидером, обеспечивающим амбициозные цели и мотивацию личным примером. Яркой иллюстрацией являются личности типа Сергея Полонского, корпорация Mirax group. Обычно такие лидеры руководят в парадигме «один генерал и тысяча помощников» и не готовы себе преемника, поэтому с уходом лидера или сменой его жизненных приоритетов такие команды быстро разваливаются.

Без лидера и целей результата не достичь

Антонина Асанова / Условия, необходимые для формирования эффективных бизнес-команд, давно известны и прояснены, однако на практике в компаниях неизбежно возникают ошибки.

Процесс выращивания профессиональной бизнес-команды занимает от 3 до 12 месяцев и требует создания определенных условий, считает генеральный директор ООО «Лаборатория команд» Сергей Зверев.

«Самое главное условие создания команды – наличие лидера, – уверена бизнес-тренер Института практической пси-

хологии «Иматон» Валентина Шулепова. – Лидеры существуют в любых компаниях, пусть даже неформальные. Далее должны быть сформулированы цели, которые транслируются остальным участникам команды, созданы корпоративная культура, миссия – все то, что является необходимым условием для возникновения командного духа и солидарности. И конечно, на формирование команды требуются время и финансовые ресурсы». Кроме лидера, цели и взаимодействия, в числе ключевых составляющих команды также ее состав и внешняя среда,

рассказывает руководитель направления HR-консалтинга ГК «Институт тренинга – АРБ Про», автор «модели пяти факторов команды» Евгений Доценко. «Профессиональная команда должна включать людей с разными индивидуальными характеристиками, способных в разные моменты обеспечить компании успех», – считает он. Далее, согласно выстроенной институтом модели, первичные факторы связывают между собой вторичные – ценности, стили взаимодействия, принятые в команде и используемые лидером, роли участников, компетенции, обеспечивающие

достижение цели, авторитет, процессы. Соответственно, типичные проблемы в формировании команд, как правило, лежат в плоскости одной или нескольких ключевых составляющих команды, уверены в ГК «Институт тренинга – АРБ Про». Например, из-за нехватки признанного лидера могут возникать конфликты между несколькими владельцами бизнеса с равными долями. Из-за отсутствия трансляции целей в войне топ-команды – проблемы с постановкой стратегического менеджмента, а из-за географической разобщенности

бизнеса – сложности с взаимодействием. «В процессе формирования командного духа не должно быть насилия», – говорит Валентина Шулепова. – Например, некоторое время назад в одной из крупных строительных компаний под эгидой создания команды все топы были вынужде-

ны проводить отпуск вместе. Это, на мой взгляд, насилие». «Набор требований достаточно серьезен и может быть реализован не в каждой компании», – соглашается Сергей Зверев. Неудивительно, что зачастую компании допускают ошибки в деле создания эффективных команд.

цифра

от 3 до 12

месяцев занимает процесс создания бизнес-команды


Климат в коллективе

В накаленной атмосфере


Антонина Асанова / В психологической теории отношения в коллективе относят к «гигиеническим» факторам, не способным мотивировать человека. Однако в ситуации невозможности повышать зарплату эксперты советуют компаниям сосредоточиться на создании правильного внутрикорпоративного климата. 



Фото: Никита Бречков



Причины существования непродуктивной рабочей атмосферы могут крыться в отсутствии четких целей у компании

«Посткризисный рынок ставит работодателей между двух жерновов: с одной стороны, жесткая конкуренция за профессионалов, с другой – отсутствие возможности серьезно увеличить фонды оплаты труда, привлекая сотрудников завышенными зарплатами, – говорит директор HeadHunter Санкт-Петербург Юлия Сахарова. – Поэтому основная борьба за квалифицированные кадры ведется на поле HR-брендинга, дружелюбной корпоративной культуры, индивидуальной идеологии компании и всевозможных «фишек», которые могут привлечь соискателей».

Это подтвердили и результаты опроса, проведенного компанией HeadHunter в марте этого года. Корпоративная культу-

ра вошла в топ-5 наиболее значимых факторов при выборе работы: ее отметили 55% респондентов. Следующим по популярности стал ответ «Общее впечатление о сотрудниках» (43%), которое у человека со стороны формируется именно на фоне общего климата внутри компании.

При этом, несмотря на нематериальность климата, он требует постоянных вложений и контроля. «Корпоративный дух не рождается и не развивается в нужном направлении сам – за ним нужно ухаживать, иначе он превратится в корпоративный душ», – уверен директор и соучредитель Института коучинга Александр Савкин.

«Это различные тренинги в офисе, тимбилдинги на природе, корпоративные празд-

ники, – приводит пример заместитель руководителя отдела персонала GC Development Group Евгения Жилева. – В крупной компании, такой как наша, коллектив очень сплачивают проекты, в которых участвуют сотрудники из разных подразделений, объединенные общей целью».

При этом, несмотря на весь объем работы, проводимый HR-отделами, тон атмосферы в организации все равно задает руководитель, утверждают эксперты.

«Топ-менеджмент должен понимать, что такое командное взаимодействие, и отслеживать возникновение конфликтов, а в случае если они скрытые – вскрывать их и разрешать». Тем более обучение умению управлять микроклиматом в организации, как правило, входит в блоки тренинговых программ по лидерству. И компетентный менеджер должен уметь регулировать отношения своих подчиненных.

Проблемы возникают, когда от управления конфликтами руководители дистанцируются. «Если менеджеры не умеют или не хотят регулировать отношения в организации, как правило, эта функция передается HR-отделам, – рассказывает генеральный директор тренингово-консалтинговой компании ExiClub Александра Капустина. – И они, в свою очередь, начинают проводить различные тренинги командообразования, которые не лечат глубокие конфликты».

В результате, если ситуация оказывается запущенной, эксперты советуют приглашать специалистов, проводить диагностику, обучать руководителей, а затем уже налаживать коммуникацию и отношения внутри коллектива.

«Причины существования непродуктивной рабочей атмосферы могут крыться в отсутствии четких целей у компании или нежелании руководства транслировать их подчиненным, в существовании двойных стандартов, не прописанных правилах,

например оценки сотрудников, – добавляет Александр Савкин. – Также зачастую в мотивационных программах не учитываются индивидуальные потребности сотрудников, а руководители не умеют давать позитивную обратную связь – проше говоря, не хвалят сотрудников».

«Формирование продуктивного, правильного климата – задача постоянная, – соглашается директор по персоналу и корпоративным вопросам компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Алексей Устинов. – Его основой является взаимное исполнение обязательств и постоянная мотивирующая обратная связь. Как правило, это не требует больших инвестиций».

Тем более что выгода от таких небольших вложений может оказаться ощутимой. «При равных «гигиенических» условиях работы (зарплата, соцпакет, расположение офиса и т. п.) впечатление о компании и коллективе, сложившееся во время собеседований, может служить главным критерием принятия решения в пользу конкретного работодателя», – соглашается Юлия Сахарова.

МНЕНИЕ



Александр Савкин,
директор и соучредитель
Института коучинга:



– Американский исследователь Лазаро, изучая успешные спортивные команды, выяснил, что существует определенное соотношение позитива и негатива, стимулирующее группы к развитию. Если количество замечаний и похвалы находится в соотношении 1:3, команда находится в состоянии квазистабильности (не распадается и не развивается), тогда как у команд чемпионов это соотношение 1:7. Причем похвала не обязательно может высказываться словами, это может быть одобряющее рукопожатие, взгляд. Тогда как замечания обязательно должны высказываться без перехода на личности.

Климат формируется с головы

Антонина Асанова / Недружелюбная атмосфера может формироваться в компаниях, проходящих реструктуризацию, быстро растущих корпорациях либо просто имеющих историю существования более 15 лет – из-за формирования разновозрастного коллектива. При этом для строительной отрасли в целом характерно пренебрежение руководителей к климату организации. «Компании, в которых с сотрудниками общаются на языке мата, все еще есть», – говорит директор и соучредитель Института коучинга Александр Савкин.

«Плохой климат – это, как правило, показатель скрытых конфликтов, отсутствия коммуникаций между подразделениями и отдельными со-

трудниками», – объясняет генеральный директор тренингово-консалтинговой компании ExiClub Александра Капустина. Однако конфликты свойственны любым группам людей и организаций, поэтому все, что остается компаниям, – держать руку на пульсе и вовремя разрешать возникшие противоречия. Как правило, такая задача возложена на службы по работе с персоналом. Например, в «ЮИТ Санкт-Петербург» основой управления «рабочей атмосферой» является ежегодный опрос персонала всех сотрудников компании. «Опрос проводится независимой исследовательской компанией», – уточняет директор по персоналу и корпоративным вопросам компании Алексей Устинов. – По его результатам изучается вовлеченность и мотивиро-

ванность сотрудников отдельных структурных подразделений и формируются планы по их корректировке, а обсуждение результатов, подготовка планов и отчет по их исполнению открыты для обсуждения всем сотрудникам компании». Более дешевый способ выяснить состояние климата в компании – анкетирование на удовлетворенность работой, проводимое самими специалистами отдела персонала, а также выходные интервью с увольняющимися сотрудниками, добавляет заместитель руководителя отдела персонала GC Development Group Евгения Жилева. При этом плачевное состояние внутреннего климата можно определить и с помощью достаточно простых внешних показателей. Это большое

число больничных листов сотрудников, текучесть кадров, отсутствие сильной нематериальной мотивации, готовности к взаимопомощи и низкой лояльности, которая на 60% обеспечивается плохим климатом в коллективе, считают эксперты. «В таком состоянии компания может существовать какое-то время, но если возникнет задача активного развития или совершения прорыва, организация может просто развалиться», – говорит Александра Капустина. – И первые, чье поведение в этой ситуации нужно корректировать, – это руководители. Сложные отношения между топками всегда транслируются на их подчиненных». При этом увольнение «конфликтных личностей» не является выходом, утверждают эксперты. «Утверждение, что



Каким критериям должна удовлетворять компания, чтобы вы согласились работать в ней за меньшие деньги?



только один человек может задавать конфликтные отношения в коллективе и с его увольнением все разрешится, – это иллюзия, – протестует

Александра Капустина. – Людей нельзя просто взять и поменять, их можно только обучать и помогать им разрешать конфликты».

Алексей Алсуфьев:

«Мы будем уходить от точечной застройки»

Заместитель губернатора Архангельской области Алексей Алсуфьев рассказал корреспонденту «Строительного Еженедельника» Михаилу Немировскому о крупнейших промышленных проектах региона и переходе к комплексному развитию жилищного строительства. ➔

– Какие крупные инвестпроекты реализуются сегодня на территории Архангельской области?

– В настоящий момент на территории Архангельской области реализуются десятки инвестиционных проектов, наиболее крупными из них являются освоение месторождения алмазов им. В. Гриба и строительство на его территории горно-обогатительного комбината. Создание завода позволит удовлетворить потребность экономики государства в алмазах, создать более 700 новых высокооплачиваемых рабочих мест и повысить налоговые отчисления в бюджеты всех уровней. Реализация проекта потребует 25 млрд рублей инвестиций и продлится до 2013 года. Также в области планируется строительство второй очереди обогатительной фабрики на месторождении алмазов им. М.В. Ломоносова, что позволит увеличить объемы переработки руды на предприятии до 4050 тыс. тонн в год. Срок реализации проекта составит 21 год. Проект потребует 18,6 млрд рублей инвестиций.

Также намечена модернизация картонно-бумажного производства и производства белых бумаж на Котласском ЦБК. Мы ожидаем, что реализация проекта увеличит номенклатуру производимой продукции и ее объем, улучшит экологическую ситуацию и поспособствует развитию транспортной инфраструктуры. В проект будет вложено порядка 14,8 млрд рублей инвестиций, окончание строительства намечено на 2014 год. В свою очередь, реконструкция производства картона на предприятии ОАО «Архангельский ЦБК» позволит снизить себестоимость выпускаемой продукции, увеличить производственные мощности и экологичность предприятия. Срок реализации проекта составит 6 лет и потребует 5,453 млрд рублей инвестиций.

Кроме того, к реализации намечен ряд крупнейших инфраструктурных проектов, среди которых проект глубоководного района «Северный» Архангельского морского порта, в строительство которого в течение 5 лет будет вложено порядка 30 млрд рублей. Также через 5 лет ожидается окончание строительства железнодорожной магистрали по направлению Соликамск – Гайны – Сыктывкар – Архангельск (Белкомур), что позволит создать новый короткий транзитный путь, связывающий Урал и Сибирь с северными российскими портами. Это самый дорогостоящий проект, инвестиции здесь утверждены на уровне 500 млрд рублей.

– Какой объем жилищного строительства заявлен в области в 2012 году? Есть ли проекты комплексного освоения территорий?

– Согласно плану регионального Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства, в текущем году в области должно быть введено порядка 313 тыс. кв. м жилья.

На мой взгляд, одним из наиболее перспективных направлений развития жилищного строительства в Архангельской области является отказ от точечной застройки и переход к комплексному освоению территорий. Такие проекты не только приносят прибыль инвестору, но и оказывают реальное воздействие на социально-экономические процессы в муниципальных



образованиях. В частности, наиболее крупные проекты КОТ будут реализованы в Архангельске – это комплексное освоение VI микрорайона, в Северодвинске будет осуществлено комплексное освоение кварталов 167, 168, 209 и 231 с целью строительства жилья для специалистов, обеспечивающих выполнение государственного оборонного заказа на предприятиях города. В Корьяме будет комплексно освоена территория микрорайона «Зеленый-1»

механизмов повышения инвестиционной привлекательности проблемных объектов, а также длительной процедурой взыскания дебиторской задолженности в отношении застройщиков, имущество которых планируется к реализации. В итоге для решения поставленных задач нам приходится использовать административный ресурс. Также решение поставленных задач усложняется отсутствием источника финансирования данных мероприятий.

Согласно плану регионального Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства, в текущем году в области должно быть введено порядка 313 тыс. кв. м жилья

с целью предоставления земельных участков многодетным семьям для индивидуального жилищного строительства или ведения личного подсобного хозяйства.

Кроме того, на территории муниципального образования город Архангельск действует городская адресная программа «Развитие застроенных территорий муниципального образования город Архангельск на 2011–2013 годы». Мероприятия программы предусматривают подготовку 43 земельных участков, на которых расположен непригодный для проживания жилищный фонд в составе 340 домов. Здесь застройщик может приобрести земельный участок под жилищное строительство без аукциона с условием расселения расположенных на нем ветхих и аварийных жилых домов.

– Есть ли данные по количеству обманутых дольщиков в области?

– В текущем году в регионе прошла инвентаризация объектов капитального строительства. В итоге было выявлено 7 проблемных объектов, количество пострадавших граждан составило 171 человек. Отмечу, что 129 из них – это участники жилищных проектов, реализующихся в соответствии с № 214-ФЗ. Сегодня решение проблем обманутых дольщиков усложняется отсутствием действующих

На текущий год областной адресной инвестиционной программой предусмотрено финансирование объектов капитального строительства в объеме 2,6 млрд рублей. Наибольший объем инвестиций из регионального бюджета будет направлен в такие отрасли, как дорожное строительство – 881 млн рублей – и жилищное строительство – 640 млн рублей.

– Расскажите о развитии Соловецкого архипелага. Что вы хотите видеть на данной территории в конечном итоге?

– На территории Соловецкого архипелага находятся уникальные объекты культурного и природного наследия, а также особо ценные природные объекты и ландшафты. Здесь располагается комплекс памятников исторического Спасо-Преображенского Соловецкого ставропигиального мужского монастыря, 889 археологических объектов, из которых 50 относятся к научным открытиям. В то же время состояние основных жизнеобеспечивающих систем на Соловецком архипелаге оставляет желать лучшего. В настоящее время проживающее на территории Соловецкого архипелага местное население испытывает множество проблем из-за неудовлетворительного состояния объектов коммунальной, социальной, инженерной инфраструктуры, нормальной транспортной связи между архипелагом и областным центром. Для решения этих проблемы мы разработали целевую программу «Развитие инженерной инфраструктуры Соловецкого архипелага на 2012–2014 годы», в рамках которой будут реализованы первоочередные мероприятия, направленные на улучшение жилищных условий соловчан. Сейчас мы прорабатываем возможность привлечения средств федерального бюджета на реализацию этой программы. В рамках ДЦП также предусматривается развитие туристического потенциала Соловков и улучшение качества предоставляемых в данной сфере услуг.

– Как развивается в регионе институт саморегулирования в строительной сфере?

– Особую активность в жизни строительной отрасли области принимают региональные саморегулируемые организации – НП СРО «Союз профессиональных строителей» и НП СРО «Союз проектировщиков», на данный момент в членах указанных партнерств состоит 440 строительных организаций, более 70% из которых зарегистрированы на территории Архангельской области. Указанные некоммерческие организации проводят целевые конкурсы, выставки, конференции и спортивные мероприятия. С целью повышения конкурентоспособности своих членов партнерствами заключены соглашения с ведущими банками, страховыми организациями и образовательными учреждениями.

– Какой объем инвестиций привлекается в строительные проекты?

– Сегодня строительная отрасль отражает состояние инвестиционной привлекательности всего региона. Так или иначе через стройкомплекс проходят все инвестиции – и в промышленность, и в другие сферы. Это именно тот сектор экономики, который связывает и вступает во взаимодействие со всеми отраслями и с любыми инвестиционными проектами. В прошлом году объем вложенных инвестиций в основной капитал по полному кругу предприятий составил 94,5 млрд рублей. Это в 1,5 раза превышает 2010 год. В строительство зданий и сооружений, в том числе жилья, направлено 48% всех инвестиций.

цифра

48%

всех инвестиций в экономику Архангельской области в 2011 году было направлено на новое строительство

Отделка общего пользования

Андрей Семериков / Если еще несколько лет назад застройщики не уделяли много внимания отделке мест общего пользования (МОП), то сегодня, качественно выполненная, она является хорошим конкурентным преимуществом. ➤

Единичные застройщики в период, предшествовавший кризису, уделяли внимание отделке мест общего пользования – это было нетипично для рынка, говорит Екатерина Гуртова, директор по маркетингу компании «ЮИТ Санкт-Петербург».

«Мы оказались, фактически, первой компанией на региональном рынке, которая изначально тщательно продумывала качественную отделку МОП во всех своих объектах. В настоящее время существует некий единый стиль оформления МОП в жилых комплексах «ЮИТ» в Петербурге. Напольное покрытие парадных (полы вестибюлей, лифтовых холлов, тамбуров) – из керамогранитной плитки. Стены окрашены водно-дисперсионной краской пастельного оттенка, пол, как правило, темный», – рассказывает госпожа Гуртова.

Застройщики начали уделять внимание данному аспекту еще до кризиса, но речь идет об объектах высоких классов в большей мере и в меньшей степени относится к жилью комфорт-класса, полагает Ольга Семенова-Тян-Шанская, директор по продажам и маркетингу ЗАО «Лемминкяйнен Рус». «Были примеры улучшенной отделки холлов, которые ограничивались в основном необычными цветовыми решениями и сочетаниями, а были также примеры и концептуального оформления мест общего пользования, например холл в виде римского дворика с зеленью, скамейками, «живым» фонтаном и авторской скульптурной композицией под куполом с изображением голубого неба. МОПы домов, построенных финскими компаниями, обычно по-северному лаконичны и сдержанны, без лишней детализации и элементов роскоши, без ярких кричащих красок», – приводит примеры госпожа Семенова-Тян-Шанская.

Зачастую даже стандартная отделка может выигрывать смотреться, если подобрать приятные цвета, выровнять стены и грамотно спроектировать освещение, считает Мария Мищенко, руководитель проекта компании Normann.



Качественная отделка МОП создает у клиента положительное впечатление о доме в целом

Стоимость отделки МОП в общем объеме затрат на строительство составляет от 2,5 до 5% в зависимости от класса объекта

Участники рынка отмечают, что за последние несколько лет требования покупателей к отделке МОП выросли, и продать квартиру в доме, где она выполнена некачественно, становится все труднее.

«Сейчас клиенты становятся все более требовательными, обращая внимание не только на отделку квартир, но и на оформление МОП – входной группы, общих коридоров и пр. И в этом случае отделка мест общего пользования стано-

вится визитной карточкой домов не только высокого ценового сегмента, но и комфорт- и даже эконом-класса. Очень важно, какое впечатление создается у будущих жильцов, когда они заходят в подъезд, ведь это впечатление переносится на весь дом», – поясняет Николай Гражданкин, начальник отдела продаж ИСК «Отделстрой».

«Как подтверждают наши исследования, покупатели идентифицируют уровень

и качество отделки, внося ее в число ключевых критериев качества дома. Для будущих жильцов статус дома – это и их статус, и им важно, что видят их гости, еще не войдя в их квартиру», – соглашается с коллегой Мария Кукса, начальник отдела развития продуктов и разработки концепций компании «Северный город» (входит в холдинг RB1).

Мария Мищенко, напротив, считает, что при выборе квартиры редко кто интересуется отделкой мест общего пользования, покупателей больше интересует планировка квартир, их отделка, коммуникации, количество этажей и материалы, использующиеся при строительстве дома, а также местоположение и инфраструктура. Заинтересованность появляется, когда начинается прием жилья, тогда людям становится интересен цвет стен, напольное покрытие.

Стоимость отделки МОП в общем объеме затрат на строительство составляет от 2,5 до 5% в зависимости от класса объекта. В среднем, по оценкам экспертов, минимальная стоимость отделки мест общего пользования составляет около 3,5 тыс. рублей за 1 кв. м.

МНЕНИЕ



Екатерина Гуртова,
директор
по маркетингу
компании «ЮИТ
Санкт-Петербург»:



– Европейские застройщики относятся к отделке с большим трепетом, предусматривая для жителей приятные мелочи, которые оказываются важными и совсем не лишними. Например, приспосабливание для чистки обуви (щетки) при входе в каждую парадную.

Классовая зависимость

Андрей Семериков / Характеристики отделки МОП напрямую зависят от классности объекта. Так, в эконом-классе это минимальный набор опций, а в домах высокого ценового сегмента – дорогие материалы и индивидуальный стиль от ведущих дизайнеров.

Чем выше класс, тем больше внимания уделяется местам общего пользования, говорит Владимир Спарак, заместитель генерального директора АН АРИН. «Например, в недавно вышедшем на рынок жилом доме «Победа, 5» компании Legenda для холла была куплена и отреставрирована люстра из снесенного ДК «Первых пятилеток». В домах элитного класса к отделке МОП часто привлекают именитых дизайнеров и т. д.», – приводит пример господин Спарак. К примеру, в проекте

«Леонтьевский мыс» к дизайну мест общего пользования компания-застройщик привлекла такую звезду мирового дизайна, как Филипп Старк. «Специально для элитного жилого комплекса «Новая звезда» (холдинг RB1) был разработан проект огромной люстры со стразами Swarovski, а в холле жилого комплекса была запланирована установка эксклюзивной мебели, осветительного оборудования, предметов искусства. Также интересным шагом застройщика стала интеграция 25-метрового бассейна и фитнес-центра в места общего пользования», – рассказывает Эльдар Султанов, директор департамента новостроек АН «Бекара».

Качественная отделка МОП предусмотрена и в домах комфорт-класса. «Перед началом отделки на каждом объекте «Строительного треста» рабо-

тует дизайнер. В соответствии с внешним архитектурным обликом дома и концепцией проекта он определяет цветовую гамму и фактуру отделочных материалов, размер напольной плитки, дизайн аксессуаров. Только после этого начинаются собственно отделочные работы: оштукатуривание, выравнивание и дальнейшая покраска стен, укладка керамогранита на полу, установка светильников. В холлах предусматриваются ниши для досок объявления, зеркала, цветов, обустраивается помещение для консьержа», – поясняет Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест».

«В проектах классов эконом и комфорт при сдаче дома в эксплуатацию застройщик делает отделку МОП в жестком экономе, чтобы при ремонте квартир жители ее не повредили, после чего, через 2-3 года,

ТСЖ уже самостоятельно осуществляет отделку, учитывая пожелания жителей дома. То есть когда дом сдается, места общего пользования отделяются на уровне покраски стен, а далее уже идет их облицовка плиткой или другим материалом», – уверяет Галина Санаян, директор департамента долевого строительства агентства недвижимости Home estate.

Александр Зайцев, начальник отдела подготовки проектов Seti City, говорит, что подход к отделке МОП сегодня меняется, и если раньше индивидуальность могли себе позволить только проекты классом не ниже сегмента бизнес, то сегодня каждый дом в этом отношении становится уникальным. «Уверен, что даже в домах масс-маркета жители заслуживают именно такого отношения, ведь комфорт проживания должен быть организован не только в квартире, но и за ее пределами. Каждый дизайнер-проект, например, холла соотносится как со стилем,

в котором возводится здание, так и с брендом дома, с так называемой легендой, которая есть у каждого названия. Например, в ЖК «Токио» холл украшает мозаичное панно, где изображен бамбук, который ассоциируется с Японией и, соответственно, с ее стилистикой. А в проекте More будет стилизация, которая напомнит водную стихию. Мы предполагаем, что «Атлант» украсит также мозаичное панно с изображением панорамы этого города, а в домах в квартале «Вена» лифтовые холлы украшают зеркала, которые позволяют «раздвинуть» пространство», – рассказывает господин Зайцев. Использование креативных решений в отделке МОП, по словам экспертов, повышает привлекательность объекта в глазах клиентов и позволяет продавцу увеличить стоимость квадратного метра, выдавая дом класса эконом за комфорт. «Сейчас нестандартное оформление холлов можно

встретить не только в объектах высоких классов, но и в жилых комплексах эконом-класса. Зачастую строительные компании используют оформление придомовой территории и мест общего пользования в качестве «фишки» проекта, выполняя ее с элементами роскоши и эксклюзивности, не присущей объектам данного класса, что, несомненно, является дополнительным механизмом для привлечения покупателей», – поясняет Ольга Семенова-Тян-Шанская, директор по продажам и маркетингу ЗАО «Лемминкяйнен Рус».

цифра

5-7%

может составить прибавка к стоимости 1 кв. м в доме с качественной отделкой МОП

Навык переговорщика способен сбить цену

Роман Русаков / Скидки при покупке жилья, еще несколько лет назад очень распространенные у многих застройщиков, сегодня практически сошли на нет. Впрочем, 5%-й дисконт можно выбить и сегодня. ➔

Как говорят девелоперы, скидки при приобретении жилья были, есть и будут всегда. Система скидок традиционно привязывается к форме оплаты, зависит от длительности рассрочки, величины первого взноса. Максимальную скидку покупатель может получить при стопроцентной оплате квартиры. Но как говорят эксперты, в любом проекте всегда бывают более и менее удачные по своим потребительским характеристикам квартиры, спрос на которые застройщик регулирует размером предоставляемого дисконта.

«Система предоставления скидок в большинстве компаний достаточно прозрачна. В нашей компании речь о какой-то индивидуальной скидке может идти, если сумма покупки составляет хотя бы миллионов пятьдесят. В этом случае можно рассчитывать на дополнительные 3-5%, которые покупатель может получить, имея навыки хорошего переговорщика. В остальных случаях действует типовая система скидок», — говорит Виталий Виноградов, директор по маркетингу строительной компании «Лидер Групп».

Елена Шишулина, начальник отдела маркетинга УК «СТАРТ Девелопмент», считает, что в ходе торгов главную роль тут играют не столько навыки хорошего переговорщика, сколько оценка менеджером по продажам финансовой ситуации клиента. «Если менеджер видит, что человек очень хочет приобрести именно эту квартиру/дом и именно в этой компании, располагает необходимыми средствами, но ему не хватает совсем чуть-чуть, то вероятность получить небольшую скидку достаточно высока».

Директор по маркетингу «ЮИТ Санкт-Петербург» Екатерина Гуртова категорична: «Торг невозможен. Однако в компании



Продавец внутренне готов к торгу практически всегда, скидка от 5 до 10% заведомо заложена в стоимость объекта в большинстве случаев

«ЮИТ» в Санкт-Петербурге существуют стандартные скидки 5-10% при ипотеке и единовременной оплате. Величина скидки варьируется в зависимости от объекта».

Анна Корсакова, заместитель генерального директора АН «Балтрос», уверена, что кризис дал покупателю четкое представление о том, что скидки бывают и их можно получить.

Но сегодня, по словам госпожи Корсаковой, если компания придерживается прозрачной модели ценообразования и предлагает выгодные условия приобретения квартир, получить скидку шансов будет мало.

«А если скидку все-таки предложат, то ее размер будет очень невелик, в пределах 5%. Это, скорее, некий психологический фактор, который подтолкнет потенциального покупателя к приобретению квартиры именно у данной компании. Более значительный дисконт — до 10% — предлагается компаниями только в рамках специальных предложений, рекламных акций. Еще одна тенденция — формирование стоимости квартиры исходя из варианта оплаты. Так, стоимость при единовременной оплате квартиры может быть ниже, чем при оплате в рассрочку или с помощью ипотечного

кредита. Надо отметить, что данное ценовое расслоение скидкой обычно не называется», — поясняет госпожа Корсакова.

Наталья Луговская, вице-президент по продажам компании «Петербургская недвижимость», отмечает, что многие компании также практикуют скидки для своих постоянных клиентов. «Так, например, уже более 6 лет клиенты «Петербургской недвижимости» при первичной покупке получают карту нашего «Клуба покупателей», которая дает право на получение скидки при повторных приобретениях», — говорит госпожа Луговская.

Ирина Романова, директор загородного представительства АН «Итака», считает, что девелоперы, говоря о том, что скидки сегодня невозможны, все же немного лукавят: «Важно, чтобы покупатель был психологически уверен в себе и не стеснялся торговаться. В этом случае шанс выиграть в цене достаточно велик, так как продавец внутренне готов к торгу практически всегда, скидка от 5 до 10% заведомо заложена в стоимость объекта в большинстве случаев. По загородным объектам во время кризиса можно было доторговаться и до 50%. Сейчас снижение идет в процессе экспозиции, и это достаточно большие суммы, так что к моменту появления покупателя лимит снижения уже практически на исходе, но уступить «еще чуть-чуть» готов каждый второй продавец».

МНЕНИЕ



Дмитрий Щегельский, генеральный директор Северо-Западной палаты недвижимости:

➔ — Аргументы покупателя должны быть обоснованы и высказываться тактично. У меня был случай, когда один покупатель при просмотре квартиры буквально «наехал» на продавца, на повышенных тонах указывал, что плитке в ванне уже лет 20, и поэтому он хочет скинуть цену на 100 тыс. рублей. Понято, что данную квартиру он не купил. Продавец отказался продавать этому покупателю квартиру даже тогда, когда тот был готов купить ее по цене продавца.

Элита расположена к торгу

Роман Русаков / Сегодня скидки чаще возможно получить при покупке жилья более высокого класса — жилье в сегменте эконо и так пользуется повышенным спросом, и девелопер на торг не настроен.

Анна Брун, руководитель отдела элитной жилой недвижимости Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate, рассказывает: «В течение всего прошлого года на вторичном рынке элитной недвижимости наблюдалось снижение цен на объекты высококлассной жилой недвижимости, что стимулировало спрос на них. Стоимость элитных квартир снижалась в ходе экспозиции до 25%. В среднем реальная стоимость сделки на вторичном рынке жилья была на 20% ниже цены предложения, в то время как скидка на объекты первичного рынка не превышала 2-3%.

В 2011 году на вторичном рынке элитного жилья появилось много видовых квартир, продажа которых была отложена в 2008-2009 годах в связи с кризисом, в течение последних полутора лет эти квартиры сдавались в аренду».

«Вопрос цены и скидки является главным инструментом шанса со стороны покупателя при переговорах, самый распространенный аргумент — «у вашего соседа дешевле». Но грамотный менеджер, который хорошо знает конкурентов и прежде всего преимущества своего объекта относительно окружения, умеет работать с такими возражениями, ведь более низкая цена всегда чем-то обусловлена. Хотя бывают случаи, когда идентичный товар стоит абсолютно по-разному», — говорит господин Виноградов. Беспан Берсиров, заместитель генерального директора ЗАО «Строительный трест»,

полагает, что существенные скидки, которые предлагают некоторые застройщики, — это прежде всего эффективный рекламный ход, который может одновременно спровоцировать увеличение покупательской активности. Но долгосрочной маркетинговой политики на скидках построить нельзя. «Покупатель так или иначе задумается: насколько адекватной является заявленная цена, если застройщик готов продавать квартиры с огромным дисконтом?» — предостерегает он. Владимир Спарак, заместитель генерального директора АН АРИН, считает, что рынок находится в некотором балансе — ни покупатель, ни продавец диктовать условия друг другу не могут. И нередко для общения им нужен посредник: «Покупатель видит большое количество предложений, продавец видит, что на квартиру хороший спрос, поэтому у них создается впечат-

ление, что есть возможность купить дешевле что-нибудь другое или продать подороже кому-нибудь другому соответственно. Задача агента сейчас — найти точку соприкосновения. Также покупатель может говорить о том, что готов приобре-

сти квартиру сегодня, но по более низкой цене. Продавец, в свою очередь, может использовать похожий аргумент: он может утверждать, что есть покупатель за изначальную цену. Здесь уже выигрывает тот, у кого крепче нервная система», — резюмирует господин Спарак. Но все-таки, по словам эксперта, сегодня рынок снова постепенно становится рынком про-

давец: «В принципе, позиция продавца более сильная: если продавец сейчас не уйдет продать по заявленной цене, на следующей неделе цену можно несколько снизить. Сейчас рынок, можно сказать, переворачивается. В дешевом сегменте квартиры в рекламу ставятся по заниженной цене, а потом, в рамках аукциона, продавцы ухитряются повысить цену».

МНЕНИЕ



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

➔ — Учитывая ограниченное предложение на элитном рынке, сегодня на большие подвиги со стороны продавца покупателям элитного жилья вряд ли стоить рассчитывать. Застройщики могут пойти на дисконт в 2-5%, не больше. Поэтому стоит ориентироваться на изначально указанные цены, тем более что слухи о заоблачности цен на «элитку» нередко преувеличены. В масс-маркете применяются жесткие схемы оплаты, в рамках которых все возможные бонусы для покупателей строго регламентированы: условия покупки при единовременной оплате, схема рассрочки, использование ипотечного кредита и т. д. В этом сегменте индивидуальная скидка представляет собой редкое исключение из правил.

Неповторимая «Рублевка»

Роман Русаков / Сегодня в Петербурге существует один безусловный лидер среди престижных пригородов – Сестрорецк. Последние годы девелоперы пытаются сформировать имидж премиальных загородных зон и у других направлений. Однако эксперты считают, что в ближайшие годы статус «петербургской Рублевки» по-прежнему сохранит лишь один пригород. ➔



Другого подобного места на таком же расстоянии от мегаполиса не найти, поэтому и второй Сестрорецк появиться не может

Главное преимущество Сестрорецка не в каких-то его особенностях как населенного пункта, а в местоположении и природном окружении: 15 км от Петербурга, рядом Финский залив и Сестрорецкий разлив, красивые леса. Другого подобного места на таком же расстоянии от мегаполиса не найти, поэтому и второй Сестрорецк появиться не может, говорят некоторые эксперты. «С другой стороны, нужно отметить, что Сестрорецк – не безальтернативная «Рублевка»: для многих семей Пушкин и Павловск или Стрельна с Петродворцом предпочтительнее квартиры в Курортном районе», – добавляет Елена Шишулина, начальник отдела маркетинга УК «СТАРТ Девелопмент».

Действительно, среди опрошенных «Строительным Еженедельником» экспертов большинство сошлись во мнении, что если какие-то направления сегодня и могут пытаться приблизиться к Сестрорецку, так это в первую очередь Петергоф, Павловск, Пушкин и Стрельна. Это обеспечивается в первую очередь наличием культурной и исторической составляющей (дворцово-парковые ансамбли, музеи), во-вторых, наличием развитой социальной инфраструктуры, в-третьих, умеренной удаленностью от центра Санкт-Петербурга и благоприятной экологической обстановкой.

Как ни странно, некоторые девелоперы уверены, что иногда не спрос рождает предложение, а грамотное предложение способно сформировать спрос. Анна Корсакова, заместитель генерального директора АН «Балтрос» (реализует жилье в квартале «Славянка» под городом Пушкином), считает, что чем более активно девелоперы осваивают тот или иной пригород, тем более востребованным он становится у горожан: «Еще лет пять назад юг города не был востребован ни застройщиками, ни покупателями, сегодня участки в этом направлении активно раскупаются компаниями, все больше петербуржцев обращают внимание на жилье на юге города. При определенных условиях многие другие территории могут стать привлекательным, комфортным местом для жизни. Важен подход и возможности застройщика».

Евгений Айтжанов, генеральный директор ООО «АТС Малиновка – Данные поселки», полагает, что есть перспективы и у приозерского и всеволжского направлений – там идет массовая застройка, причем разноразновым жильем, от элитного до недвижимости в сегменте эконо. «Пока нельзя говорить о какой-то агломерации, но еще пару лет такого интенсивного развития – и разрозненные поселки и отдельно стоящие дома будут вынуждены объединиться в города-спутники. В частности, тот же Всеволожск или Приозерск – отдельные города, которые с удовольствием возьмут «под свое крыло» близлежащие поселки. Это позволит им привлечь финансирование на инфраструктуру,

увеличить наполнение свои бюджетов и т. д. Районы Колпино или Сертолово уже давно идут по этому пути: привлекают и проекты федерального значения, и крупных инвесторов, готовых платить за близость к городу». Однако господин Айтжанов указывает на то, что если не расширить Выборгское шоссе в самые кратчайшие сроки, элитность коттеджных поселков в районе резко снизится, так как стоять в многочасовых пробках на въезде в город или ехать до центра по вечно стоящему проспекту Энгельса – занятие малопривлекательное.

Он также считает, что перспективы есть у Приозерского направления: «Это и при-

рода, и транспортная доступность, и отсутствие планов по инфраструктурному вмешательству в среднесрочной перспективе».

Аркадий Пекаревский, совладелец строящегося коттеджного поселка бизнес-класса «Новое Сойкино», также считает, что в ближайшие годы конкуренцию сестрорецкому направлению может составить Ломоносовский район Ленобласти. «У этой территории есть все предпосылки стать одним из наиболее престижных мест для проживания. Транспортная ситуация здесь достаточно благоприятна, особенно после ввода в 2011 году последнего участка КАД – от Кронштадта до Бронки. Теперь отсюда на автомобиле можно за 15-20 минут добраться как до центра города, так и до курортной зоны на севере Петербурга. В Ломоносовском районе реализуется достаточное количество новых качественных загородных проектов, в том числе внутри южного полукольца КАД, вблизи Петергофа, на границе с Ораниенбаумским заповедником, на побережье Финского залива. Потребителю есть из чего выбрать – и по цене, и по месторасположению, и по типу домовладений. Проблемы с инженерными сетями (электричество, газ, вода) также постепенно решаются».

Владимир Спарак, заместитель генерального директора АН «АРИН», с тем, что Всеволожский район в ближайшее время может стать более престижным, не согласен: «Говорить о том, что Всеволожский район, статус которого сегодня пытаются искусственно поднять, сможет претендовать на звание престижного, не приходится. Здесь нет серьезной исторической составляющей, гения места».

МНЕНИЕ



Анна Брун, руководитель отдела элитной жилой недвижимости ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate:

– Возникновение престижных пригородов невозможно стихийно, просто за счет реализации проектов строительства элитных коттеджей, требуется планомерное создание нового имиджа территорий в рамках государственных программ. Своему особому положению Сестрорецк обязан прежде всего исключительным природным характеристикам, благодаря которым здесь исторически сложилась рекреационная зона, постепенно преобразовавшаяся в место расположения престижного жилья. Сформировать подобный имидж искусственно невозможно. Другие районы могут соперничать, лишь предлагая такие преимущества, как расположение рядом с природными водоемами во Всеволожском районе и близость к историческим и культурным объектам в Пушкинском и Павловске. Строительство отдельных элитных поселков кардинально не способно повлиять на статус территории в целом.

Комплексный подход к имиджу

Роман Русаков / Повышение привлекательности территории возможно только путем его полномасштабного развития, предполагающего улучшение инфраструктуры района, строительство культурных и рекреационных объектов, ландшафтные работы.

На Западе рядом с любым крупным мегаполисом возникают города-спутники, где жилая застройка представлена всеми ценовыми сегментами: от трейлеров до элитных домовладений. Практика формирования статуса территории здесь также присутствует, так в свое время создавался

имидж нового района Парижа Дефанс. Территория, изначально возникшая как деловой район, стала небезопасной в вечерние часы из-за малочисленности офисных площадей в нерабочее время. Развитие жилых объектов вместе с мерами по созданию имиджа Дефанс как современного

места жительства позволили решить эту проблему. «Принципы возникновения популярных пригородов у каждого мегаполиса свои: где-то они формируются вокруг уникальных природных зон (Эспоо рядом с Хельсинки), где-то вокруг исторических объектов (Версаль, Нейи,

Сен-Клу рядом с Парижем), где-то играют роль третьи факторы. Например, в той же Москве на престижность направлений принципиально влияет роза ветров», – говорят маркетологи компании O2 Development.

Елена Валуева, директор по маркетингу Mirland Development Corporation, добавляет: «Ситуация с формированием престижных пригородов в различных странах складыва-

ется по-разному. Наиболее хорошо известен пример нашей компании пример – Тель-Авив, вокруг которого сосредоточены 6 городов-спутников: Гиватаим, Холон, Бат-Ям, Бней-Брак, Рамат-Ган и Яффа, равномерно оттягивающие на себя деловую активность и регулирующие транспортные потоки. Этот пример доказывает, что вокруг исторического города престижных пригородов может быть несколько.

Строители уперлись в качество

Роман Русаков / Проблема качества строительства уже не первый год остается одной из главных для петербургского, да и всего российского рынка. Эксперты полагают, что после кризиса застройщики стали внимательнее относиться к качеству предлагаемого продукта. Однако резервы для роста все еще велики. ➔

Как говорят эксперты, понятие качества само по себе весьма размыто. Некоторые под качеством понимают лишь соответствие некому стандарту, а помимо СНиПов других обязательных стандартов у нас нет. Фактически же планку качества устанавливает для себя каждый девелопер. В жилищном строительстве, в каждом сегменте – от эконом до премиум – могут создаваться и качественные, и некачественные объекты.

Следует подчеркнуть, что для обеспечения высокого качества строительства особое значение имеют механизмы контроля, создаваемые самими застройщиками (помним, естественно, деятельности соответствующих государственных органов). Директор по маркетингу компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Екатерина Гуртовая говорит: «Мы всегда изначально идем от проектного решения, закладывая использование оптимальных материалов и конкретных технических решений, и затем, исходя из этого, появляются требования к покупаемым материалам. Понимая, что какие-либо характеристики критичны для клиента, и зная перечень материалов, которые просто отсутствуют на российском рынке, мы сразу предусматриваем в проекте финские решения. Соответ-

ственно, не возникает и сложностей у проектировщиков с переходом от европейских стандартов к российским нормам. Ряд материалов, которые в России не производятся, мы вынуждены экспортировать из Финляндии для строительства объектов «ЮИТ» в Петербурге».

Вячеслав Ефремов, заместитель генерального директора «НДВ СПб», считает, что основные проблемы в качестве строительства возникают по причине низкой культуры труда и несоблюдения технологической дисциплины. «Долгое время из-за дефицита предложения покупатели новостроек не предъявляли повышенных требований к качеству построенной квартиры, поэтому застройщики не в достаточной мере уделяли внимание этому вопросу. Однако по мере развития рынка и повышения конкуренции ситуация стала меняться в лучшую сторону».

Стоит отметить, что основные претензии покупателей вызывают не конструктивные элементы домов – перекрытия, стены, фундамент, – а отделка в квартире, качество монтажа окон и дверей и т. д., добавляет господин Ефремов.

Елена Шишулина, начальник отдела маркетинга ООО «УК «СТАРТ Девелопмент», уверена, что основной проблемой качества строительства является желание сэкономить, причем как со стороны застройщика, так и со стороны покупателя. «Например, если петербуржцев спросить, какого застройщика они бы выбрали с точки зрения качества, многие упомянули бы «ЮИТ», но при этом по факту основная масса жилья приобретается у совсем других девелоперов, так как оно принципиально дешевле, пусть и в ущерб определенному уровню качества», – констатирует госпожа Шишулина.

«Отдельная история – недобросовестные поставщики, когда на стройплощадку поставляются не те материалы, на которые были заключены договоры, или, например, вместо новых труб привозятся уже использованные. Эту проблему можно решить только строгим и скрупулезным контролем качества и жестким наказанием за подобные нарушения. Поэтому служба строительного надзора – одна из наиболее многочисленных в «СТАРТ Девелопмент», – также отмечает госпожа Шишулина.

Виктор Осокин, член совета директоров O2 Development, приводит также примеры, когда за проверка качества привлекается департамент продаж застройщика, так как он максимально заинтересован, чтобы готовый объект соответствовал заявленным критериям (марка лифта, качество отделки мест общего пользования, качество установленных стеклопакетов, монтаж различного оборудования и т. д.).

МНЕНИЕ



Елена Шишулина, начальник отдела маркетинга ООО «УК «СТАРТ Девелопмент»:

➔ Например, когда мы выбирали материалы для наружной отделки домов в «Золотых ключах», то столкнулись с тем, что многие иностранные производители отказываются поставлять свои материалы в Россию, несмотря на то что наш рынок очень перспективен. Потому что наши строители где-нибудь сэкономят, вкрутят старый ржавый саморез вместо той фурнитуры, которая предполагалась для этого материала, а потом производитель получает рекламации от недовольных клиентов.

Особенно это касается объектов, которые сдаются с отделкой.

Специалисты проектно-исследовательской организации ФГУП «ЦПО» при Спецстрое России уверены, что российский строительный рынок по своей структуре не отличается от западного – есть крупные игроки и большое количество мелких фирм, которые существуют в основном за счет ведущих игроков рынка. «Между тем западные компании ориентируются на другие нормы прибыли – им выгодно, к примеру, иметь 10% с проекта, поскольку они уверены в стабильности работы предприятия и могут рассчитывать свои доходы на долгосрочную перспективу. Российские компании стремятся к получению максимальной прибыли с проекта, что неизменно сказывается на качестве», – говорит собеседник «Строительного Еженедельника» из ЦПО.

Фото: Виктора Ключова



Планку качества устанавливает для себя каждый девелопер

Пора менять систему

Роман Русаков / Эксперты полагают, что без системных изменений в отрасли серьезных прорывов в вопросах качества строительства не произойдет.

Директор по развитию NCC Жилищное строительство (Россия) Александр Свинолобов считает, что когда идет речь о качестве строительства, первое, о чем стоит упомянуть, – это российские строительные нормы. «Они направлены на глобальную безопасность объекта, нежели на технологические и экологические характеристики. А в них еще важно учитывать и то, насколько дом продуман, насколько он отвечает определенному уровню качества жизни покупателей, насколько проект экономически обоснован для самого застройщи-

ка», – говорит господин Свинолобов. Другой ключевой момент, влияющий, по мнению господина Свинолобова, на качество в строительстве – сроки согласований и экспертиз. Компании заинтересованы в оперативном прохождении всех процедур согласования. «Девелоперам необходимо быстрее спроектировать объект, начать его строить и продавать, возвращая вложенный в строительство капитал, но сроки согласования проектов вносят свои коррективы. За последнее время ситуация с прохождением этих процедур значительно улучшилась, и мы видим, что власти города прилагают усилия к тому, чтобы максимально оптимизировать этот механизм. Но многие компании по-прежнему стараются сделать такой объект,

который можно согласовать в максимально короткие сроки, а это, в свою очередь, влияет на качество строительства и используемые технологии», – сообщает он. Константин Мамыкин, директор отдела жилой недвижимости компании Maris в ассоциации с CBRE, уверен, что главная причина, которая не дает строительному комплексу выдавать в итоге качественный продукт, соответствующий мировым стандартам, – это пресловутая российская ментальность и ее производная – коррупция. «В борьбе за максимальную прибыль в ход идут все имеющиеся в арсенале средства: административный ресурс, взятки, фальшивые тендеры и т. д. А на уровне генподрядчик – субподрядчик порой творится просто невообразимое здравому смыслу.

МНЕНИЕ

Богдан Зыков, эксперт ФГ БКС:

➔ Назрел пересмотр строительных норм и правил и государственных стандартов, отвечающих за безопасность зданий и сооружений. Многие нормативы устарели еще десятилетия назад, давно не отражают изменений в технологиях, материалах, сроках и т. д. Еще одна проблема, не позволяющая нам «догнать и обогнать» Запад в области строительства, – низкий уровень использования инноваций при строительстве. Технологическая отсталость не только приводит к проблемам с качеством строительства, но и не позволяет снижать себестоимость проектов, что в конечном счете играет и против застройщиков, и против конечных потребителей. Я считаю, что часть проблем можно снять, развивая институт отраслевых саморегулируемых организаций (СРО).

Пока договор на конкретный вид работ «просочится» сквозь многочисленных посредников, требующих своих «откатов», от сметы остается только себестоимость (а иногда и меньше!). Конечный, непосредственный исполнитель под «надзором» вертикали посредников выполняет работы силами гастарбайтеров не-

легалов (дорого получать разрешение УФМС) и из материалов, на которые куплены паспорта качества (иначе не уложиться в «смету»). Особенно это касается работ, не включенных в перечень допуска СРО. Приемщики работ закрывают глаза – «откаты» получены. В результате этого процесса мы имеем заоблачные цены

за весьма посредственное качество. Как же добиться высокого качества за реальную цену? Глобально – пытаться скорректировать наш менталитет, а более приземленно – заказчиком-застройщиком и генподрядчиком серьезно заняться процессом устранения посредников», – дает совет господин Мамыкин.

НОВОСТИ

➔ **ОАО «Метрострой» намерено принять участие** в конкурсе на строительство общесплавной канализации для водоотведения Северо-Приморской части города и района «Конная Лахта», говорится в материалах компании.

Решение об участии в конкурсе было принято на заседании совета директоров компании 25 июля 2012 года. Максимальная цена контракта на сооружение объектов канализации составляет 4,878 млрд рублей.

Как сообщалось ранее, петербургское ГУ «Управление заказчика» объявило конкурс на строительство канализации 10 июля 2012 года. Подведение итогов состоится 24 августа 2012 года. Максимальный срок выполнения работ – 3 года и 3 месяца с момента заключения госконтракта.

Согласно материалам конкурса, необходимость внешнего водоотведения от развиваемых территорий Приморского, Выборгского и Курортного районов возникла в связи с развитием жилых зон «Южная Лахта», «Юнтолов», а также развитием производственной зоны «Конная Лахта».

ОАО «Метрострой» специализируется на строительстве метро в Санкт-Петербурге, ЛАЭС-2, выполняет работы в рамках проекта «Северный поток». Кроме того, компания участвовала в строительстве комплекса защитных сооружений (дамбы).

➔ **Депутат Законодательного собрания Санкт-Петербурга Александр Кобринский** просит Контрольно-счетную палату (КСП) Петербурга проверить, куда потрачены деньги, выделенные на ремонт кинотеатра «Максим», сообщает пресс-служба петербургского парламента.

Кинотеатр на Ланском шоссе, 35, был закрыт на ремонт в 2005 году.

Открытие центра планировалось на декабрь 2010 года, но он не был открыт. Дата ввода объекта год за годом переносилась. В настоящее время все строительно-монтажные работы на объекте остановлены.

В 2009 году государственное учреждение «Кинотеатр «Максим» ликвидировали, а здание площадью в 3,6 тыс. кв. м по просьбе администрации Приморского района передали для создания районного культурного центра. Как выяснил депутат, в 2010 году на ремонт и оборудование культурного центра «Максим» из городского бюджета было израсходовано 62,4 млн рублей, а в 2011 году – 93,6 млн рублей.

Заместитель главы администрации Приморского района Герман Эгизбай сообщил, что вместо ремонта «на объекте проводится полноценная реконструкция с изменением объемных характеристик здания и несущих конструктивных элементов». По словам замглавы района, так как «данные работы не входят в полномочия районной администрации», администрация попросила вице-губернатора Игоря Метельского передать объект Комитету по строительству для завершения работ. Как следует из ответа, из 156 млн рублей, уже израсходованных из городского бюджета, основной объем строительных работ был выполнен по госконтракту с ООО «Департамент» на 42 млн рублей, из них оплачены подрядчику 19,9 млн рублей, подписаны акты на 8,2 млн рублей, еще один платеж на 7,8 млн рублей приостановлен Комитетом финансов. Как были потрачены остальные средства, депутату выяснить не удалось.

Облегченный вариант



Сегодня тенты используются для возведения промышленных помещений, выставочных и торговых комплексов, спортивных площадок, теннисных кортов, автосалонов, летних кафе или концертных площадок

Юлия Власова / В летний сезон традиционно возрастает спрос на тентовые конструкции. На сегодняшний день оборот по продаже и аренде тентовых сооружений в Северо-Западном федеральном округе составляет около 800 млн рублей в год. ➔

Изначально тентовые сооружения использовались в промышленной сфере в качестве складских помещений и ангаров. Далее системы проникли в сферу выставочной деятельности, а на сегодняшний день охватывают множество отраслей. Они используются в качестве промышленных помещений, выставочных и торговых комплексов, спортивных площадок, теннисных кортов, автосалонов, шатров для проведения свадеб и других праздников, летних кафе.

Рынок тентовых систем пришел в Россию из Европы и начал особенно активно развиваться с 1999 года. По оценке экспертов компании NWTs, на сегодняшний день оборот по продаже тентовых сооружений в Северо-Западном федеральном округе составляет около 500 млн рублей в год; оборот

аренды шатров TENTORIUMrent производственной фирмы ООО «Скандий».

По словам Анастасии Ильиной, генерального директора компании NWTs/«Северо-Западные тентовые системы», применение тентовых сооружений в таком большом и разнообразном количестве отраслей связано с рядом значимых преимуществ. Тентовая конструкция значительно дешевле капитального здания: средняя стоимость производства 1 кв. м составляет 2,5-9 тыс. рублей; аренда – 300-1000 рублей за 1 кв. м. При этом срок эксплуатации тентового сооружения составляет 30 лет. Кроме того, привлекательным для многих сегментов является отсутствие необходимости архитектурного проектирования и согласований для возведения сооружения.

аренды шатров TENTORIUMrent производственной фирмы ООО «Скандий». По словам Анастасии Ильиной, генерального директора компании NWTs/«Северо-Западные тентовые системы», применение тентовых сооружений в таком большом и разнообразном количестве отраслей связано с рядом значимых преимуществ. Тентовая конструкция значительно дешевле капитального здания: средняя стоимость производства 1 кв. м составляет 2,5-9 тыс. рублей; аренда – 300-1000 рублей за 1 кв. м. При этом срок эксплуатации тентового сооружения составляет 30 лет. Кроме того, привлекательным для многих сегментов является отсутствие необходимости архитектурного проектирования и согласований для возведения сооружения.

Рынок аренды тентов в последние два года чувствует себя относительно стабильно, однако темпы роста в России пока невысоки. Соотношение корпоративных и частных клиентов, увеличившееся в пользу последних, в период кризиса сильно не изменилось, стабильными остаются и госзаказы.

Особой популярностью пользуются классические двухскатные большепролетные сооружения, используемые для проведения официальных мероприятий. Конструкции для проведения в том числе и частных мероприятий отличаются большим разнообразием. Экспертами компании NWTs также отмечены стены 10-метровой высоты, ранее не применявшиеся в каркасно-тентовой архитектуре – это нововведение расширяет круг потенциальных потребителей среди складских и логистических терминалов. Кроме того, появились компрессорные кровли, позволяющие эксплуатировать легкие сооружения без оглядки на снеговые нагрузки; снег на такой кровле практически не скапливается. Также на данный момент широко используются двухэтажные павильоны, не требующие фундамента, архитектурного проектирования и согласований.

Возможности тентов развиваются и в эстетическом ключе: стены тентовых сооружений могут быть выполнены из ПВХ, металлических листов или сэндвич-панелей; покрытие кровли – из ПВХ, прозрачного или непрозрачного тентового полотна; распространено брендирование и внутреннее декорирование тентов тканями, светом, цветами.

Потребность в тентовых системах особенно высока в Петербурге, который славится непредсказуемостью погоды

аренды – около 300 млн рублей в год. На рынке Северо-Запада работает порядка 20 компаний, среди которых есть как имеющие собственное производство, так и поставляющие продукцию из-за границы: Европы, Китая, Кореи. Среди крупных производителей – компании «Родер», «Роскон», «ЛД-Групп», «Скандий», «Тент-Сервис». Лидеры на рынке аренды тентов – компании NWTs, «Родер», Tentorium Rent, «Роскон». «Крупнейшим игроком на рынке является московская компания «Родер», обслуживающая все основные государственные заказы, такие как Экономический и Юридический форум. Компания ОТИДО, которая является лидером в предоставлении услуг аренды в сегменте эконом, в последнее время входит в более дорогой сегмент, занимаемый также компаниями TENTORIUMrent и KDL-Group. В этом году на рынок вошла компания Live-event, которая, вполне возможно, составит всем конкуренцию, в особенности компании «Родер» в конструкциях пролетом до 15 м. Так что петербургский рынок аренды тентов в 10 млн USD станет делить немного сложнее», – прокомментировал Андрей Петраков, руководитель направления

В этом смысле тентам присуща высокая мобильность, то есть возможность его установления практически на любом месте на относительно ровной поверхности. Для неровной поверхности возможно установление специального подиума, который позволяет ставить такие конструкции даже в горах. Тент достаточно быстр в возведении: монтаж 1 тыс. кв. м занимает 3 дня, возведение фундамента не требуется.

«Потребность в тентовых системах особенно высока в Петербурге, который славится непредсказуемостью погоды. В этом смысле шатер – хороший выход из ситуации хоть для открытия завода, хоть для выездной регистрации брака. Еще один момент, в котором шатер становится «палочкой-выручалочкой», – это необходимость в больших площадях, например для выставок. При этом тент предоставляет все возможности обычного здания: свет, звук, регуляция температуры», – дополнила Анастасия Ильина.

Также стоит отметить, что в последние годы потребность в тентовых системах приобрела выраженную сезонность.

Как пояснил Андрей Петраков, вне теплое время года работу обеспечивают произ-

цифра

9

тыс. рублей за 1 кв. м – максимальная стоимость сооружения тентовых конструкций

**ТОЧКА
ПРИТЯЖЕНИЯ**



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



ДЕНЬ СТРОИТЕЛЯ

8 АВГУСТА 2012 ГОДА



На праздничное мероприятие приглашены Губернатор Ленинградской области, представители Правительства, Законодательного собрания и руководители ведущих строительных компаний.

В рамках мероприятия состоится торжественная церемония награждения победителей конкурса «Лучшая строительная организация Ленинградской области 2011»

Место проведения — г. Кингисепп



Официальные спонсоры:

Спонсоры:



Операционные партнеры:

Информационный партнер:



Средств массовой информации:



Дистанционный партнер:



Деловые партнеры:



Информационные партнеры:



Для участия обращайтесь в дирекцию Союза по тел.: (812) 333-18-82

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.

ПОДПИСНОЙ ИНДЕКС 14221

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

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

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

М.П.

Понедельник — время читать

СТРОИТЕЛЬНЫЙ
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



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
2012 г.											
2013 г.											

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

КУЛЬТУРНЫЙ ПРИГОРОД
КУЛЬТУРНОЙ СТОЛИЦЫ



KANTELE
ТАУНХАУСЫ В РЕПИНО

от 6,3 млн руб.*

WWW.KANTELE.SPB.RU

320-12-00

www.cds.spb.ru



Приобретение квартир осуществляется путем вступления в ЖСН «СДС-Репино» и уплаты взносов.
Подробная информация в офисе отдела реализации.

* Цена действительна до 31.08.2012