

НОВЫЕ РУБЕЖИ

Теперь «Строительный Еженедельник» представлен во всех субъектах РФ Северо-Западного федерального округа

События

Госстройнадзор выдал официальное разрешение на строительство первой очереди многофункционального комплекса «Лахта-центр».

Зарождение полицентризма, стр. 3



Интервью

Председатель Комитета по государственному контролю, использованию и охране памятников Александр Макаров:

«Наша цель – добиться, чтобы нарушения не оставались безнаказанными», стр. 12



Новости регионов, стр. 14 • Загород, стр. 16



Строителям подписали карту

Премьер-министр РФ Дмитрий Медведев подписал «дорожную карту» по улучшению инвестиционного климата в сфере строительства. Она предусматривает, что через 6 лет сроки получения разрешений на строительство сократятся в 8 раз. (Подробнее на стр. 2)

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



4 сентября 2012 пройдет конференция «ОАО «Северсталь» для строительной отрасли»

Место проведения мероприятия: СПб, пл. Островского, 11, с 10.00 до 14.00.
Информация для регистрации: Любовь Чурсина, тел.: +7 (8202) 53-19-14, e-mail: lchursina@severstal.com

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

ОСНОВА-СТРОЙ

(921) 64-88-555
(812) 447-97-47

ТОЧНО ЦЕМЕНТ ТОЧНО В СРОК!

ЦЕМЕНТ

- навалый и тарированный цемент производства «ЕВРОЦЕМЕНТ групп»
- доставка автомобильным и железнодорожным транспортом

190020, Санкт-Петербург, наб. Обводного канала, дома 134-136-138, корпус 40

3Д-МЕТАЛЛ

Производим, продаем: каркасы диаметром от 6 до 25 мм; гибочные изделия из арматуры

3D Metal

Санкт-Петербург, промзона «Парнас», 2-й Верхний проезд, д. 4,
тел./факс: 449-23-50, 449-23-51

ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Отдел рекламы:
Майя Сержантова (руководитель),
Ольга Бич, Валентина Борникова, Антон Лотоцкий,
Николай Москин, Серафима Редута, Елена Савоскина,
Екатерина Шведова
Тел./факс: +7 (812) 380-15-81
e-mail: reklama@stroypress.ru

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

Отдел дизайна и верстки:
Елена Саркисян, Екатерина Шербакова

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»,
«Поздравлем» и «Праздник», 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
(специальски – по отдельному графику).

Типография: ООО «Парголовова типография»
194362, Санкт-Петербург, пос. Парголово,
ул. Ломоносова, 113.
Тираж 9000 экземпляров
Заказ № 149
Подписано в печать 24.08.2012 в 17.00



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



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



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



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

Строителям подписали карту

Николай Волков / Премьер-министр РФ Дмитрий Медведев подписал «дорожную карту» по улучшению инвестиционного климата в сфере строительства. В идеале, если она будет исполнена, то через 6 лет сроки получения разрешений на строительство сократятся в 8 раз. ➔

На прошлой неделе глава правительства Дмитрий Медведев подписал распоряжение об утверждении плана мероприятий, направленных на «улучшение предпринимательского климата в сфере строительства». Этот строительный пакет стал четвертым в списке утвержденных «дорожных карт». В частности, правительство обязало профильные ведомства сократить с 51 до 11 количество процедур, необходимых для получения разрешения на строительство. Время на согласование будет занимать всего 56 дней вместо сегодняшних 423. Для реализации этих положений федеральные чиновники к сентябрю должны внести на утверждение правительства исчерпывающий перечень согласовательных процедур, строительных

Участники рынка не особо верят, что в реальности, а не на бумаге сокращения произойдут. «Дорожная карта» реально помочь не может, как и любые другие разговоры о сокращении бюрократии в строительной отрасли. Помочь смогут только реальные меры. Если мероприятия, изложенные в «дорожной карте», будут исполняться, безусловно, это будет благом. К сожалению, большинство из программ развития, стимулирования поддержки и т.д. в строительной отрасли остаются в качестве проектов, нерассмотренных предложений, непринятых нормативных документов и прочих неработающих состояний», – уверен Арсений Васильев, генеральный директор «УК группы УНИСТО Петросталь». С ним

В октябре Минрегион при участии ФАС должен подготовить закон, предусматривающий «уведомительный порядок начала строительства»

норм и техрегламентов. В октябре Минрегион при участии ФАС должен подготовить закон, предусматривающий «уведомительный порядок начала строительства», возможный при наличии у застройщика правоустанавливающих документов на землю, градостроительной и положительного заключения госэкспертизы. Приступить к строительству девелопер сможет через 30 дней после рассылки в госорганы соответствующих документов. Упростить жизнь застройщикам призвана еще одна радикальная мера. По мнению разработчиков «дорожной карты», депутаты Госдумы должны отменить деление земель на категории (сельхозугодья, земли поселений, промышленности и пр.).

солидарен Всеволод Шербаков, заместитель директора департамента консалтинга Colliers International Санкт-Петербург: «Безусловно, если бы эти планы реализовались, это бы облегчило работу девелоперов. Однако не совсем понятно, за счет чего будут так сильно сокращены сроки согласований. В реальности, возможно, сроки сократятся, но, скорее всего, так кардинально это будет сделать невозможно». Генеральный директор ЗАО «Ойкумена» Лев Гниденко, наоборот, позитивно отнесся к действиям властей. «Конечно, поможет, документооборот сократится, сроки строительства будут короче, сократятся сроки без разрешения на строительство, ускорится реализация проектов, оборачивае-

Планируемые изменения в процедуре согласования строительных проектов

Сроки согласования строительной документации (дней)

Сегодня	423
56	Планируется
51	Сегодня
11	Планируется

Процедуры, необходимые для получения разрешительной документации

мость денег, снизится себестоимость строительства, но насколько это реально воплотится в жизнь – это вопрос», – полагает он.

По мнению Вячеслава Заренкова, президента Etalon Group, на уведомительную систему начала строительства надо было переходить уже давно. «В идеале это должно выглядеть следующим образом: застройщик разрабатывает проектную документацию в соответствии с действующими нормативными и законодательными актами, утверждает ее в КГА (при необходимости она рассматривается на Градостроительном совете), проходит экспертизу и уведомляет администрацию о начале строительства. И несет полную ответственность за реализацию проекта в соответствии со СНиП и другими нормативными актами», – говорит он. По мнению господина Заренкова, указанная схема при должном подходе всех участников строительства и доброй воле Администрации города Санкт-Петербурга может заработать уже с 1 января 2013 года.

вопрос номера

На прошлой неделе Россия наконец стала членом Всемирной торговой организации. Когда и как это может отразиться на строительной отрасли Петербурга?

Валерий Овчинников, и.о. генерального директора института «Ленгидранпроект»:

– Сказать, что все мы очень рады вступлению в ВТО, – слухавить. На самом деле процесс этот нас очень тревожит. Ведь сейчас деятельность всех наших проектных организаций осуществляется по нашим, российским техническим нормативам. После вступления в ВТО к нам придут и предъявят совсем другие регламенты, которые нам придется принимать. Мне кажется, отрасль сегодня объективно не готова работать по европейским нормам. Мы и с советскими-то норм переходили ни шатко ни валко, а сейчас нашим опытным проектировщикам придется ломать основы своей работы, перечувствовать. Произойдет некое вымывание слоя профессиональных проектировщиков. Кроме того, вступление в ВТО ударит по более мелким проектировщикам. Им придется менять базы,

перестраиваться под новые требования. Если они и останутся работать, то только по очень малому сегменту рынка.

Владимир Шахов, генеральный директор национального ситуационного центра развития саморегулирования «Специальный ресурс»:

– Почти 20 лет мы говорим о ВТО. В то же время само вступление в ВТО – это всего лишь протокольное мероприятие, пролог. Лично я не думаю, что вступление в ВТО разрушит строительный сегмент экономики СЗФО и Санкт-Петербурга в частности. Вряд ли европейский застройщик, который, вне сомнения, придет на петербургский рынок, будет выполнять весь объем работ собственными силами. Скорее всего, кого-то из наших строителей привлечат для участия в крупных стройках.

Роман Евстратов, директор департамента торговой недвижимости SA.Ricci:

– Усиление конкуренции с иностранными компаниями – производителями стройматериалов, строительными, финансовыми –

в краткосрочной перспективе принесет проблемы предприятиям отрасли. Далеко не все компании готовы к открытой конкуренции из-за низкой эффективности технологий производства и менеджмента. Однако в дальнейшем неизбежное повышение эффективности российских компаний приведет к тому, что мы станем строить быстрее, дешевле и качественнее, чем это происходит сейчас. Одновременно должен произойти рост прямых инвестиций, связанный со снижением рисков.

Дмитрий Кумановский, начальник аналитического отдела ИК ЛМС:

– Строители одними из первых почувствуют на себе последствия вступления в ВТО. Во-первых, Россия не сможет ограничивать поставки стройматериалов на территорию страны, в результате чего может увеличиться доля импорта на отечественном рынке. Кроме того, выравнивание цен на энергоносители, на котором будут настаивать партнеры по ВТО, негативно отразится на рентабельности отечественных производителей материалов, далеких от общемировых уровней по энергобери-

жению. Таким образом, в производстве стройматериалов резко усложнится конкуренция для отечественного бизнеса. В строительных услугах, напротив, ВТО позволит участвовать в тендерах за рубежом в большем числе стран – участниц этой организации. Правда, при этом из-за зеркальности требований ВТО по допуску к тендерам национальных властей внутри России также может обостриться конкуренция.

Антон Сафонов, аналитик «Инвесткафе»:

– Для строительного сектора вступление в ВТО практически не влияет на деятельность компаний. Естественно, появятся более дешевые качественные импортные товары, но в основном строительные компании работают за счет локальных мощностей, в частности по производству бетона, кирпича и т. п. То есть, на мой взгляд, вступление в ВТО нейтрально для строительной отрасли Петербурга. Значительного изменения в себестоимости возводимых объектов не ожидается, также не усилятся и конкуренция.

Зарождение полицентризма

Роман Русаков, Николай Волков / В Петербурге официально стартовало строительство 463-метровой доминанты «Лахта-центра». Служба государственного строительного надзора и экспертизы Санкт-Петербурга выдала разрешение на строительство первой очереди многофункционального комплекса. ➔

Разрешение, выданное 17 августа 2012 года, распространяется на первый этап строительства многофункционально-го комплекса по адресу: Лахтинский пр., 2, говорится в официальном сообщении Службы государственного строительного надзора и экспертизы Санкт-Петербурга. Правда, пока разрешение не внесено в официальный реестр выданных разрешений. Также непонятны сроки, на которые выдано разрешение. В ОДЦ «Охта» подтвердили получение разрешения на строительство. Первый этап строительства общественно-делового района «Лахта-центр» включает высотное здание и прилегающую стилобатную часть. Сами работы на объекте планируются начать до конца этого года. Всего проект предполагает строительство 330 тыс. кв. м коммерческой недвижимости. Концепция проекта предусматривает строительство офисного центра и научно-образовательного комплекса. Кроме того, на территории центра будут построены: современный спорткомплекс, медицинский центр, детский технопарк, высотная смотровая площадка, выставочные пространства и многофункциональный зал-трансформер, а также магазины, рестораны, кафе, предприятия бытовых услуг, банки, ледовые катки и т. д. Как говорят в ОДЦ «Охта», в МФК «Лахта-центр» на долю офисных помещений придется всего 43% площадей, а около трети площади зданий будет отведено под социально-культурные объекты.

Проект строительства «Лахта-центра» в Петербурге, как считают аналитики, укрепит тенденцию развития города по полицентричному принципу.

Принцип полицентризма как новый подход к развитию города сейчас активно обсуждается при формировании новой стратегии развития Санкт-Петербурга. На взгляд специалистов, это перспективное направление в решении как минимум одной из актуальных проблем – транспортной доступности и удобства перемещения горожан.

Директор департамента инвестиционных продаж NAI Besag в Санкт-Петербурге Андрей Бойков отмечает странную закономерность: «В целом исторически сложилось так, что крупные города развиваются именно в направлении севера. Петербург является ярким примером такой модели развития».

Поэтому первым районом, который может претендовать на роль одного из центров развития города, является Примор-



Всего проект предполагает строительство 330 тыс. кв. м коммерческой недвижимости. Концепция проекта предусматривает строительство офисного центра и научно-образовательного комплекса



ский район с его крупными проектами в области общественно-деловых зданий. Прежде всего, конечно, речь идет о проекте строительства газромовского «Лахта-центра». Но не только. Недавно в парке 300-летия Петербурга был запущен один из крупнейших торговых комплексов города «Питерлэнд», строится трасса ЗСД, проектируется зоопарк, реализуются проекты по комплексному освоению территории в жилищной сфере.

Эксперты полагают, что крупные проекты потянут за собой и других инвесторов. Андрей Розов, руководитель филиала Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге, считает, что такие проекты, как ЗСД, «Лахта-центр», «Питерлэнд», являются проектами городского масштаба и оказывают влияние не только на ситуацию в конкретном районе, но и на экономическую, транспортную и социальную ситуацию в масштабах города в целом. «Учитывая, что проекты имеют разное функциональное назначение, очевидно, что и влияние их будет различным. Например, с экономической, инвестиционной и социальной точки зрения появление «Лахта-центра» и «Питерлэнда» будет благоприятно как для Санкт-Петербурга в целом, так и для северо-западной части города. Реализация этих объектов позволит не только увеличить приток налогов в бюджет

города, но и количество рабочих мест. К тому же, если мы говорим о «Питерлэнде», то с реализацией этого объекта в Петербурге появится еще одно общественное пространство, где жители города смогут не только осуществлять покупки, но и отдыхать всей семьей», – говорит господин Розов.

Генеральный директор компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Михаил Возиянов, впрочем, пока не уверен, что большие проекты приведут к качественно новому имиджу района. «Сейчас сложно прогнозировать, возникнут ли дополнительно какие-либо качественные изменения. Московский район тоже считается более значимым, чем Фрунзенский, но глобальных различий между ними нет, разве что несколько иначе воспринимается статус и имидж районов. Так и применительно к Приморскому району сегодня еще трудно утверждать, конвертируется ли его значимость во что-то большее или нет. Реализация больших инфраструктурных и девелоперских проектов создает предпосылки для серьезных изменений. Но их реализация будет зависеть от наличия (или отсутствия) у города осознанной и долгосрочной политики, направленной на развитие полицентричности Санкт-Петербурга как современного европейского мегаполиса», – считает

господин Возиянов. Он полагает, что оценка перспектив влияния этих масштабных проектов, в частности на развитие Приморского района, упирается сегодня в ключевую для города проблему – это вопрос выработки эффективной стратегии и четко определенных приоритетов развития Санкт-Петербурга. Системные, действительно стратегически значимые трансформации градостроительного развития крупных городов сами по себе не происходят.

справка

➔ ЗАО «Общественно-деловой центр «Охта» приобрело земельный участок площадью 14 га в Лахте (Приморский район) в 2010 году у Группы ЛСР. Ранее на этом участке располагалась пескобаза. Год назад Комитет по градостроительству и архитектуре Администрации Петербурга согласовал план застройки «Лахта-центра» отклонение от предельных параметров разрешенного строительства по высоте до 500 м, планируемая фактическая высота здания – 470 м.

Срочно требуется координация

Роман Русаков / Участники рынка очень опасаются, что развитие транспортной инфраструктуры района Лахты не поспевает за крупными проектами, реализуемыми в районе.

Большим вопросом при реализации крупных проектов традиционно становится транспортная ситуация. Эксперты указывают на то, что улично-дорожная сеть Санкт-Петербурга не соответствует нормам для развивающегося мегаполиса: ее плотность в городе состав-

ляет около 4 км/кв. км. В Лондоне аналогичный показатель составляет почти 10 км, в Барселоне – почти 17 км/кв. км. Николай Казанский, генеральный директор «Colliers International Санкт-Петербург», прогнозирует, что к 2018 году количество жителей Приморского района увеличится до 1 млн человек (сейчас – 700 тыс. человек). Генеральный директор ООО «КВС» Сергей Ярошенко считает, что после ввода новых жилых, социальных и деловых объектов транспортной поток увеличится на 30-35%.

Илья Шуравин, директор департамента торговой недвижимости, партнер S.A. Ricci, приводит такие цифры: «Лахта-центр» будет генерировать дополнительный поток людей из расчета примерно 12-14 человек на каждые 100 м офисной площади здания (без учета площади парковки). Кроме того, потенциально ряд компаний-сателлитов уже после размещения компании «Газпром» с радостью заберет офисные площади в соседних зданиях (некоторые еще проектируются).

«Питерлэнд», по нашим прогнозам, будет привлекать 20-25 тыс. человек ежедневно в выходные и чуть меньше – в будни, поэтому будет создавать дополнительные пробки на улице Савушкина и Приморском шоссе. Но строительство ЗСД, по нашему мнению, создаст возможность быстрого выезда из Приморского района на кольцевую, в курортную зону города, а также в центральные и южные городские районы, минуя перегруженный центр», – рассуждает господин Шуравин.

мнение



Юрий Борисов,
управляющий партнер
«АйБи Групп»:

➔ – Необходимо в срочном порядке скоординировать планы застройщиков (жилых и коммерческих проектов на северо-западе города) с планами очередности открытия и постепенного роста нагрузки на транспортную систему в районе. После чего обнародовать данную информацию, чтобы никто не мог предположить, что подобные вопросы остались не продуманными властью заранее.

НОВОСТИ

➔ **Председателем Комитета экономического развития**, промышленной политики и торговли (КЭРППИТ) Санкт-Петербурга с 24 августа 2012 года стал Игорь Голиков. Распоряжение об этом 17 августа подписал губернатор Санкт-Петербурга Георгий Полтавченко, сообщает пресс-служба Смольного.

Игорь Голиков ранее занимал пост заместителя директора Федеральной службы по оборонному заказу.

Игорь Голиков получил образование в Ленинградском финансово-экономическом институте им. Н.А. Вознесенского (1991) по специальности «бухгалтерский учет и анализ хозяйственной деятельности».

В 1995-2002 годах – начальник отдела, главный бухгалтер АО «Петербургская телефонная сеть», главный бухгалтер – начальник управления, директор по экономике и финансам ОАО «Северо-Западный Телеком» (Санкт-Петербург).

С 2002 года – заместитель начальника управления – начальник отдела Комитета РФ по финансовому мониторингу.

С января 2003 года – начальник Управления крупнейших налогоплательщиков Министерства по налогам и сборам РФ.

С 2 октября 2003 года – заместитель министра РФ по налогам и сборам.

➔ **Объем работ по виду деятельности «строительство»** по Ленинградской области в январе-июле 2012 года увеличился по сравнению с соответствующим периодом 2011 года на 24,7% до 59,5 млрд рублей, сообщает Петростат.

Ввод в действие жилых домов за 7 месяцев вырос на 0,2% и составил 458,6 тыс. кв. м.

На конец июля 2012 года общий объем заказов (контрактов) на проведение строительного подряда организациями (без субъектов малого предпринимательства) в последующие периоды составил 11 млрд рублей.

Кроме того, организациями различных видов деятельности в январе-июле 2012 года выполнено хозяйственным способом строительно-монтажных работ на 125 млн рублей.

В июле 2012 года в Ленинградской области введены в действие: автоматизированная отопительная газовая котельная в Ломоносовском районе, котельная в Кингисеппском районе, предприятия торговли на 1,631 тыс. кв. м торговой площади, две металлические башни сотовой связи.

Смольный снова увеличивает тарифы на услуги ЖКХ

Александр Аликин / С осени 2012 года петербуржцы будут платить за тепло только в период отопительного сезона (8 месяцев), а не в течение всего года, как было до сих пор. Плата вырастет на 38%, но общая сумма по итогам года останется прежней, уверяют чиновники. Между тем 1 сентября ожидается очередной рост тарифов на тепло и горячую воду, что в результате в годовом исчислении повысит тарифы на 12%. ➔



Фото: Ильяш Вьюнов



Вице-губернатор Петербурга Сергей Козырев: «С 1 сентября на 5,6% вырастут тарифы на тепло, горячую, холодную воду и водоотведение»

С началом отопительного периода в сентябре-октябре (дата не определена) жители домов, в которых не установлены общедомовые узлы учета, начнут платить за тепло на 38% больше, чем сейчас, а по окончании этого периода плата за услугу взиматься не будет. Нововведение предусмотрено постановлением РФ № 354 от 6 мая 2011 года, подписанным премьер-министром РФ Владимиром Путиным.

«Петербургцы будут платить за тепло только в период отопления и, таким образом, общая сумма оплаты по итогам года не изменится», – заявил в минувшую среду вице-губернатор Петербурга Сергей Козырев на пресс-конференции с участием глав профильных комитетов.

Новые нормативы устанавливаются на всю площадь многоквартирных домов, в том числе жилые, нежилые помещения и помещения общего пользования. До сих пор тарифы для каждого жилья исчислялись делением объема предоставленного дому тепла только на общую жилую пло-

щадь и последующим умножением на площадь квартиры.

На фоне изменения нормативов глава Комитета по энергетике и инженерному обеспечению Петербурга Владислав Петров рассказал о преимуществах узлов учета, в том числе поквартирных. «Я за свои деньги поставил счетчики на горячую и холодную воду, в результате экономия в месяц составила 150 рублей», – сказал он.

По его мнению, отсутствие поквартирных и общедомовых узлов учета приводит не только к росту тарифов для конечных потребителей, но и к конфликтам между управляющими компаниями (УК) и теплоэнергетиками. Так, сегодня в ОАО «ТГК-1» оценивают заложность петербургских УК за поставленное тепло и электричество в 5 млрд рублей, а в УК ее оценивают в 3,5 млрд рублей, сказал господин Петров.

Вместе с тем, отметил господин Козырев, для всех петербуржцев с 1 сентября 2012 года вырастут на 5,6% тарифы на тепло, горячую, холодную воду и водоотведение.

Ранее, 1 июля, плата за эти услуги уже подорожала на 6%. Тогда же на 15% подорожал газ и на 6% – электроэнергия. Кроме того, с 1 сентября для нанимателей вырастет плата за плановый ремонт на 10-15%.

«В росте тарифов нет ничего странного, поскольку в начале 2012 года планового изменения тарифов, в отличие от предыдущих лет, не произошло. Таким образом, это правильно называть не ростом тарифов, а индексацией потребительских цен, которая происходит ежегодно», – заявил господин Козырев. В 2011 году горячая вода подорожала на 12,8%, холодная – на 20%, газ – на 15,8%, электричество – на 10%. В среднем рост цен в сравнении с 2010 годом составил 14%.

Владимир Путин 15 декабря 2011 года в программе «Прямая линия» объяснил, что «если тарифы поднимаются в начале года, они как бы инфляцию разгоняют, поэтому мы приняли решение разрешить рост тарифов только с середины года».

Индексация, по словам господина Козырева, в частности, связана с повышением цен на газ, который покупают теплоэнергетические компании. К примеру, для ОАО «ТГК-1» цена на газ выросла на 10%. Тарифы на газ для теплоэнергетиков, по словам чиновника, устанавливает Федеральная служба по тарифам РФ.

Рост тарифов в 2012 году, по оценке первого заместителя председателя Комитета по тарифам Петербурга Ивана Болтенкова, в среднем составит 12%. Между тем 15 декабря 2011 года Владимир Путин заявил, что рост тарифов в 2012 году не должен превышать в годовом исчислении прогнозируемый тогда уровень инфляции – 6-6,5%. А 27 апреля 2012 года уходящий с должности президента РФ Дмитрий Медведев заявил, что уровень инфляции составляет 4%.

цифра

12%

составит рост тарифов на услуги ЖКХ в 2012 году

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

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-Ладжским 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

Дома на Сытнинской опять уценили

Никита Кулаков / Фонд имущества Петербурга в октябре в очередной раз попытается продать комплекс из двух зданий на Сытнинской улице, рядом с Петропавловской крепостью. Лот, пригодный под строительство жилья, который много лет сопровождают скандалы, за год уценили в два раза – до 150 млн рублей. ➔

Фонд имущества назначил на 16 октября очередные торги по продаже комплекса зданий на Сытнинской ул., 9-11, недалеко от Петропавловской крепости. Покупатель должен заплатить 30 млн рублей фонду, расселившему здание, за выкуп помещений. И реализовать проект со сносом или реконструкцией зданий за 42 месяца.

Стартовая цена лота из трех нежилых зданий, квартир и нежилых помещений совокупной площадью около 5,2 тыс. кв. м, а также земельных участков под зданиями общей площадью почти 0,6 га составляет 150 млн рублей.

Год назад этот же лот инвесторам предлагали за 290 млн рублей. Но желающих купить не нашлось. Лот непростой. Дом на Сытнинской ул., 11, признан историческим: его нельзя сносить, пока не будет доказана его необратимая аварийность. Судьба второго здания под вопросом. Там до сих пор остается собственник, не желающий продать свои помещения городу. Это ООО «Магазин «Элиас», который занимает 211 кв. м на первом этаже. Покупателю зданий придется самому решать вопрос о выкупе у него помещений. Кроме того, этот собственник оспаривает распоряжение администрации Петроградского района от 2008 года о признании дома на Сытнинской ул., 9, аварийным и подлежащим сносу. Решения по иску суд еще не принял. На последнем заседании 15 августа был наложен запрет на любые действия, направленные на снос здания.



Дом на Сытнинской ул., 11, признан историческим: его нельзя сносить, пока не будет доказана его необратимая аварийность

Связаться с представителями ООО «Магазин «Элиас» не удалось.

У комплекса на Сытнинской улице тяжелое юридическое прошлое: два года город и бывшие собственники магазина в одном из домов комплекса судились из-за помещений на первом этаже, которые в 2007 году перешли в руки мошенника (его вина

позже была доказана, и он был осужден), а потом были выкуплены городом в собственность. В прошлом году суд поставил точку в этом вопросе, признав правоту Смольного. «Никаких исков и судебных процессов на этом лоте больше нет. Он чист», – утверждают в пресс-службе Фонда имущества. Кроме того, больше нет и огра-

ничений по использованию комплекса зданий. «Несколько раз лот пытались продать исключительно под гостиницу. Но сейчас это обременение снято. Собственник сможет обратиться в кадастровую палату и изменить функциональное назначение объекта, в том числе на жилье», – сообщили в фонде.

«Стартовая цена адекватная. «Потолок» ее роста в процессе торга – 180-200 млн рублей», – говорит заместитель директора департамента консалтинга Colliers International Санкт-Петербург Всеволод Шербаков. По его мнению, если старые дома снести, то на их месте можно будет построить 13-14 тыс. кв. м жилья, а если будет реконструкция – только 10-12 тыс. кв. м. «Стартовая цена – на грани рентабельности, поскольку здесь можно построить жилье максимум бизнес-класса, а элитный комплекс не позволяет возвести окружение. Обременение в виде собственника тоже может отпугнуть инвесторов», – добавляет генеральный директор ООО «Леонтьевский мыс» Игорь Оноков.

«Рыночная стоимость участка 0,6 га на Петроградской стороне составляет 180-230 млн рублей. Участок подходит для строительства жилой недвижимости уровня бизнес-класса со стоимостью квартир от 140 тыс. рублей за 1 кв. м. Участок позволяет возвести до 18 тыс. кв. м, что потребует инвестиций в размере не менее 20 млн USD», – подсчитала руководитель отдела консалтинга ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate Ольга Земцова.

«Новая норма строительного рынка»



Сергей Мадатян, доктор технических наук, заведующий

лабораторией арматуры научно-исследовательского центра «Строительство»: «Арматура класса А600С в максимальной степени отвечает современным требованиям строительства. А череповецкий продукт под этой маркой сегодня можно назвать лучшим в стране».

В феврале этого года ООО «Северсталь» вышел на рынок с новым для России продуктом – арматурой нового класса АрмаНорма (А600С). От российской науки в разработке нового продукта участвовал доктор технических наук, заведующий лабораторией арматуры научно-исследовательского центра «Строительство» Сергей Мадатян. Как специалиста, причастного к созданию практически всех видов и классов арматуры для железобетонных конструкций, применяемых в России и странах СНГ, Сергея Ашотова связывает с ООО «Северсталь» многолетнее сотрудничество. Мы попросили Сергея Ашотова расска-

зать о том, как создавался новый продукт, какими новыми уникальными характеристиками он обладает.

– Сергей Ашотович, зачем нужна новая арматура? Разве существующие сейчас марки не отвечают современным требованиям?

– На самом деле классов арматуры немало. Каждый из них соответствует тем или иным требованиям, хорошо для какой-то одной сферы применения, но ни один из них нельзя назвать универсальным. Только арматура класса А600С можно считать универсальным продуктом с самой широкой сферой использования.

– А арматура должна быть универсальной?

– От арматуры зависит, сколько простоит здание, насколько надежным оно будет. Арматура должна быть одновременно прочной и пластичной, с ней должно быть удобно работать, причем в различных условиях. Арматура класса А600С в максимальной степени отвечает этим требованиям. А череповецкий продукт под этой маркой сегодня можно назвать лучшим в стране.

– Как возникла идея создания АрмаНорма?

– ООО «Северсталь» выпускает трубную сталь для «Северного потока», используя микролегирующие добавки. Вместе с работниками ООО «Северсталь», конвертерщиками, сталеплавильщиками, прокатчиками мы испробовали несколько вариантов. Первый был очень хороший, но очень дорогой. Второй получился достаточно хорошим и менее дорогим. Важно, что мы используем новый химический состав стали с микролегирующими элементами: ванадием, ниобием. Такие включения мы еще не применяли для производства арматуры. Они делают ее дороже, зато улучшают характеристики: она становится более пластичной и прочной, приобретает еще целый ряд важных конструктивных свойств, о которых раньше мы могли только мечтать.

– Выступая недавно с докладом на круглом столе проектных и строительных организаций, вы активно призвали представителей металлургических комбинатов производить, а строителей – использовать при возведении ответственных промышленных

и гражданских объектов новую арматуру.

– И несколько не стыжусь этого. Производство и применение этого продукта позволит сделать рывок и нашим металлургам, и нашим строителям. В США при изготовлении железобетонных перекрытий и монолитных конструкций в 95% случаев используется предварительно напряженная арматура, в России ее доля пока очень низка. Применение арматуры А600С позволит сразу в несколько раз снизить металлоемкость монолитных конструкций.

– Что можно сказать о прочности такой арматуры?

– Наши испытания показали, что АрмаНорма пригодна для применения в любых климатических условиях. Она сохраняет свои свойства после нагрева до 700 °С и после охлаждения до -70 °С. Мы имитировали воздействие на арматуру 9-балльного землетрясения, и она с честью выдержала испытание.

– Есть в мире аналоги вашей арматуры?

– Конечно. Такую арматуру делают американцы, японцы.

– Нельзя ли сказать, что вы просто взяли и скопировали этот продукт?

– Нет. Мы используем уникальную марку стали в качестве основы. Мы стремимся следовать требованиям рынка и думаем о перспективах.



Андрей Луценко, директор по производству, главный инженер

дивизиона «Северсталь Российская сталь»:

– В состав АрмаНорма входят специальные химические элементы, которые придают большую по сравнению с арматурой классов А400 и А500С прочность при сохранении пластичности. Это позволяет снизить потребление металла до 45% относительно класса А400 и до 19% относительно класса А500С. К примеру, при строительстве 9-этажного дома в г. Ярославле были рассчитаны затраты на возведение фундаментной жилой плиты при использовании арматуры класса А500С и арматуры А600С. Экономия по использованию арматуры составила 40% благодаря замене А500С на арматуру А600С при сохранении всех норм проектирования.



Юрий Суняев, заместитель директора по маркетингу и продажам

дивизиона «Северсталь Российская сталь»:

– Арматура класса А600С АрмаНорма – это новая норма строительного рынка. Это уникальная арматура, обладающая явными преимуществами (особое сочетание прочности и пластичности) по сравнению с другими видами арматуры. Благодаря данным свойствам АрмаНорма может использоваться во всех видах железобетонных конструкций, в монолитном домостроении, объектах инфраструктуры (мосты, метро, тоннели, эстакады), высотном домостроении, для строительства крупных промышленных и химических объектов и в строительстве в районе прибрежных территорий.



162608, Россия, Вологодская обл., г. Череповец, ул. Мира, 30
Тел.: (8202) 53-09-00
Факс: (8202) 53-09-15
E-mail: severstal@severstal.com
www.severstal.ru



Игорь Петров: «Многие инвесторы «застряли» в 2008 году»

ЗАО «СМУ-303-ПГС» вышло на строительный рынок в декабре 2011-го и уже освоило более 700 млн рублей. «Могу с уверенностью сказать, что это достаточно значимый результат даже для строительных компаний, работающих в Санкт-Петербурге продолжительное время», – уверен Игорь Петров, генеральный директор «СМУ-303-ПГС». Он рассказал «Строительному Еженедельнику», почему компания отдает предпочтение военным и социальным объектам. ➔

– Сегодня приоритетное направление деятельности группы компаний «СМУ-303» связано с девелопментом – глобальным развитием территории, при котором, естественно, возникает и ряд сопутствующих работ: это и проектирование в глобальном масштабе, и инженерная подготовка территории, и производство конечного продукта в виде зданий, сооружений и объектов инфраструктуры.

О конкретных девелоперских проектах пока рассказывать не хотелось бы – они еще в стадии разработки. К тому же во многих проектах мы участвуем как партнеры. Но идем мы именно к самостоятельной реализации проектов: структура компании сейчас активно меняется под новые задачи; мы скрупулезно изучаем финансовую среду, чтобы выступать и в качестве инвестора. В том числе и этим обусловлено создание ЗАО «СМУ-303-ПГС».

Группа компаний «СМУ-303» хорошо зарекомендовала себя на рынке инженерной подготовки территории. С начала деятельности нам поступают предложения выполнять весь комплекс работ. Поэтому сначала в дополнение к подрядным работам появилась структура, связанная с проектированием. Потом мы начали выполнять работы, связанные с логистикой, расширением работ по инженерной подготовке. Дальнейшее развитие – в ответ на потребности рынка – предполагало создание компании, которая бы занималась промышленным и гражданским строительством. Мы стали понимать, что можем получать больше прибыли, имея такое подразделение.

– Правильно ли понимаю, что сейчас тенденция на строительном рынке – к аккумуляции различных направлений в одной и той же группе компаний, чтобы реализовывать проекты комплексно?



– Да, соглашусь с этим утверждением. Некоторые проекты – к примеру, социальных объектов – с низкой маржинальностью: компания практически ничего на них не зарабатывает, если выполняет только часть от всего объема работ. А проводя инженерную подготовку территории, выполняя весь комплекс проектирования и строительства, можно получить хорошую прибыль.

В последнее время компании все чаще, не имея возможности создать холдинг, пытаются объединяться в определенную группу партнеров, сотрудничество между которыми вроде бы и сложилось как вопрос пере-

распределения работ и прибыли. Но, как правило, результат при выходе на объект: документация не в полном объеме, какой хотелось бы иметь для строительства, хотя и легитимная, прошедшая экспертизу, на стыке работ размывается ответственность, ну и другие подобные вопросы. И ты вынужден привлекать дополнительные подрядные организации, работать с ними часто на доверии, чтобы не провалить сроки, нести дополнительные издержки. Я такой вариант считаю не очень современным. Когда ты в группе компаний, ты понимаешь всю меру ответственности за конечный ре-

справка о компании

Компания ЗАО «СМУ-303-ПГС» основана в 2011 году, входит в группу компаний «СМУ-303».

Осуществляет полный комплекс работ по строительству жилых, общественных и промышленных зданий и сооружений, в том числе:

- подготовительные и земляные работы;
- монтаж конструкций: сборных бетонных и железобетонных, металлических, деревянных;
- устройство бетонных и железобетонных монолитных конструкций;
- защита строительных конструкций;
- устройство кровель;
- фасадные работы;
- благоустройство.

Компания занимается также строительством дорог и аэродромов.

ЗАО «СМУ-303-ПГС» осуществляет строительный контроль, выполняет функции заказчика при организации строительства, реконструкции и капитальных ремонтов. Компания, кроме того, готовит проектную документацию и занимается монтажом сложного технологического оборудования.

зультат. Хотя компании де-юре независимы друг от друга, но идут к общей цели.

– Понятно, что возглавляемая вами компания занимается промышленным и гражданским строительством. Но на чем все же делаете акцент?

– Кадры ЗАО «СМУ-303-ПГС» – это профессионалы достаточно высокого уровня, ранее специализировавшиеся в определенных областях. Есть группы, которые занимались только социальными или только промышленными объектами. Еще одна группа прежде работала только на



цитата



– Необходимо работать не на процесс, а на результат. Процессы важны, но результат важнее.

Игорь Петров,
генеральный директор «СМУ-303-ПГС»

цифра



711 млн рублей

освоила компания «СМУ-303-ПГС»
с начала 2012 года

объектах Министерства обороны. Таким образом, ведущих направлений несколько. Во-первых, это строительство социальных объектов: школ, больниц, детских садов. Во-вторых, мы участвуем в конкурсах на строительство жилья эконом-класса, в том числе и в рамках бюджетных программ. Занимаемся благотворительностью. Одним из таких знаковых объектов является храм, который безвозмездно строим в Псковской области. Позволю себе заметить, что это не единственный наш объект, реализуемый на принципах благотворительности.

В-третьих, работаем над проектами индустриальных парков, например в Псковской области, где развивается особая экономическая зона «Моглино». Я сам лично достаточно долго занимался и ретейлом, и строительством индустриальных комплексов, промышленных зданий и сооружений как заказчик. Эти объекты низкомаржинальные, но они быстро строятся, и затраты быстро окупаются. В эти проекты интересно входить, четко понимая, как они устроены и каков механизм их реализации. Их интересно строить, когда ты в них понимаешь.

В-четвертых, делаем акцент на строительстве объектов Минобороны. Существенные плюсы Министерства обороны – высокая стабильность и понятный уровень сложности.

– Где именно строите? Прозвучала Псковская область. А в Ленинградской работаете?

– В Псковской области работаем, действительно, очень активно. Проекты Министерств обороны реализуем в Московской области. Там же ведем промышленное строительство. В Санкт-Петербурге сейчас ведем переговоры и участвуем в тендерах в связи со строительством социального жилья. Строить социальное жилье в каких-то других регионах пока не планируем: тяжело вписаться в заданное ценообразование. А в Ленинградской области, которая нам, конечно же, интересна, к сожалению, нет крупных проектов, кроме порта в Усть-Луге. Частный капитал пыгается инвестировать в создание технопарков и логистику, но эти объекты идут очень тяжело из-за отсутствия инженерной подготовки территорий и инфраструктурных подключений. Готовы помогать государству как генпроектная и генпроектная организация, но, к сожалению, пока нет таких тендеров.

– А какие регионы вам наиболее интересны?

– Московская область с ее значимыми объектами и достойным финансированием. Безусловно, сама Москва, хотя она и сложна для иногородних строителей

– На какие экономические показатели ЗАО «СМУ-303-ПГС» рассчитывает выйти к концу нынешнего года?

– Я бы хотел, чтобы наш подтвержденный оборот (освоенные средства) к тому времени был в пределах миллиарда рублей. Считаю, что это достаточно хороший оборот для компании, которая вышла на рынок только в декабре 2011 года.

– Что при этом будет реализовано?

– Рассчитываем завершить первый этап строительства военного городка в Московской области – это 300 тыс. кв. м. Должен быть завершен и проект реконструкции 2-километрового инженерного туннеля здания правительства Московской области. Возможно, завершим также два целевых проекта.

– Вероятно, сегодня вывод на строительный рынок нового игрока невозможен без инноваций в управлении? В чем они?

– Компания имеет конкурентное преимущество, если в ней работают единомышленники. Я очень рад, что попал в группу компаний «СМУ-303», потому что мне очень нравится коллектив. Это люди, которые болеют за общее дело. Важно и то, что они нацелены на результат. Если сотрудники занимаются процессами, а не результатом, то результат никогда не будет впечатляющим.

Кроме того, мы затрачиваем львиную долю времени, сил и средств на нормирование: собственных затрат, затрат каждого подрядчика. Мне довелось поработать на азиатском рынке. Сравнивая российских строителей с китайскими, турецкими и европейскими, понимаю, что коэффициент полезного действия и эффективность наших сотрудников существенно ниже. По некоторым работам – до 50% ниже, чем у них.

Затраты, графики производства работ планируются исходя из определенной нормативной базы. Когда ты понимаешь, что не укладываешься в эти нормативы, что превышаешь их на 50%, стоит об этом задуматься. Я уверен: снижая определенные затраты, ты можешь работать на многих интересных проектах, казалось бы, нерентабельных для многих других.

– В компании уже произошли перемены из-за того, что обнаружилось несоответствия между планами и реальным положением дел?

– Исходя из поставленных задач менялась сама структура компании. Думаю, что изменения еще будут происходить, потому

что действительность вносит коррективы. И потом, сама по себе строительная компания – более, чем другие, живой организм. Поэтому все организовывать, заставить двигаться в нужном направлении достаточно сложно, но, я уверен, нам по силам.

– В каких тендерах планируете в ближайшее время участвовать?

– Очень перспективно для нас участие в развитии ОЭЗ «Моглино» (Псковская область). Мастер-план готовит сингапурская компания Jurong Consultants, а управлять будет подконтрольное государству УК ОАО «Особые экономические зоны». Поскольку развитием «Моглино» занимаются профессионалы, для нас очевидно: наши предложения будут оценены по достоинству.

Сегодня мы обеспечены портфелем заказов, что позволяет компании полноценно развиваться. Мы подходим к тендерам достаточно избирательно и развиваем только определенные направления деятельности. Если посмотреть историю компании «СМУ-303», количество заказов с каждым годом уменьшается, но совокупный оборот растет. Политика «СМУ-303-ПГС» аналогична.

– А какой конкурс может вас заинтересовать? Выше определенной планки в финансировании работ?

– Цена, конечно, важна. Но она не всегда определяющая. Для нас интересны объекты стоимостью не менее 300 млн рублей. Но еще более важен вопрос прозрачности конкурса и качества проектной документации или концепции, если первая еще не создана. Часто бывает, что заказчик хочет так: сделайте мне что-то и с хорошим качеством. При этом он сам не знает, что именно ему требуется, и определяющим критерием для него становится минимальная цена. В таких случаях есть шанс натолкнуться на существенные издержки в ходе работ, при этом контракты достаточно жесткие, с глобальными штрафными санкциями и серьезными последствиями.

– Что может существенно повлиять на планы ООО «СМУ-303-ПГС»?

– Негативно – состояние мировой экономики и ее влияние на Россию. Хотим мы того или нет, но все мы – уже давно часть глобальной экономики. Чтобы минимизировать эти риски, мы и придерживаемся объектов Госзаказа, которые имеют выше степень стабильности, чем другие проекты – с участием частного капитала.

Позитивно, и существенно, повлиять на наши планы может выход на петербургский рынок компаний, которые пока находятся в режиме ожидания. Не секрет, что ряд проектов

Объекты строительства и реконструкции ООО «СМУ-303-ПГС»

Военный городок в г. Солнечногорске Московской области

ЗАО «СМУ-303-ПГС» выполняет как проектирование, так и строительство двухэтапного развития объекта.

Участок строительства – 120 га. Общая площадь застройки – 300 тыс. кв. м. Объем финансирования – 3,5 млрд рублей.

Инженерный туннель здания правительства Московской области в г. Красногорске

ЗАО «СМУ-303-ПГС» выполняет реконструкцию туннеля.

Протяженность туннеля – 2 км. Общая площадь покрытия – 300 тыс. кв. м. Объем финансирования – 75 млн рублей.

Храм в честь святых мучениц Веры, Надежды, Любви и Софии в г. Пскове

ЗАО «СМУ-303-ПГС» выполняет строительство, а также благоустройство территории

Общая площадь помещений – 0,7 тыс. кв. м. Строительный объем – 6,3 тыс. куб. м. Площадь благоустройства – 7,2 тыс. кв. м. Объем финансирования – 53 млн рублей.

в Санкт-Петербурге достаточно долго на слуху, но они не развиваются, потому что многие инвесторы «застряли» в 2008 году.

– А вам поступают предложения от действительно крупных зарубежных инвесторов?

– Поступают, и сейчас проходим стадию обсуждения. Почему я и сказал, что приоритетное направление деятельности компании – гранддевелопмент. Насколько мы готовы юридически объединяться с крупными компаниями – сейчас не готов ответить. Но могу подтвердить, что для группы компаний «СМУ-303» это очень перспективное и важное направление деятельности.



199266, Санкт-Петербург, В.О.,
ул. Нахимова, 26, лит. А, пом. 5Н
Тел.: (812) 498-97-75, 498-98-75
Факс: 498-90-60
E-mail: office@smu303.spb.ru
www.smu303.ru



Стандарты сообща

Екатерина Костина / Национальное объединение строителей (НОСТРОЙ) и Комитет по строительству Санкт-Петербурга подписали соглашение о взаимодействии и сотрудничестве при разработке нормативно-технической документации в области строительства. ➔



Фото: Владимир Улиц

Как сообщили в пресс-службе НОСТРОЙ, в целях реализации приоритетных направлений деятельности НОСТРОЙ на 2012-2013 годы руководство объединения обратилось в Комитет по строительству Санкт-Петербурга с предложением применять стандарты НОСТРОЙ при строительстве объектов по городскому заказу. А также руководствоваться этими стандартами при осуществлении деятельности органов государственного строительного надзора и государственной экспертизы при оценке соответствия проектных решений и выполняемых работ при строительстве, реконструкции и капитальном ремонте объектов капитального строительства.

В обращении НОСТРОЙ предлагалось организовать совместную разработку стандартов с учетом территориальных (региональных) особенностей Санкт-Петербурга по согласованной с Комитетом по строительству программе стандартизации с учетом действующих в Санкт-Петербурге нормативных технических документов в области строительства.

В результате проведенных совместных обсуждений и совещаний подготовлено и подписано соглашение о взаимодействии и сотрудничестве при разработке нормативно-технической документации в области градостроительства.

Соглашение предусматривает разработку совместной программы стандартизации, порядок разработки и согласования стандартов, рекомендации по применению стандартов НОСТРОЙ в виде региональных методических документов (РМД) Санкт-Петербурга, а также по применению РМД в качестве основы для разработки стандартов НОСТРОЙ.

По словам президента НОСТРОЙ Ефима Басина, реализация соглашения позволит использовать потенциал саморегулируемых организаций Санкт-Петербурга в области строительства в решении важнейших задач по обеспечению качества и безопасности в строительстве. Кроме этого, работа в рамках соглашения обеспечит выбор надежной подрядной организации, работающей по современным стандартам, кон-



Обмен опытом на федеральном и региональном уровнях позволит существенно повысить качество возводимых объектов не только на территории Санкт-Петербурга, но и по всей России

тролируемым СРО, и повысит ответственность (в том числе имущественную) при реализации контракта. Также соглашение будет способствовать получению экономических преимуществ, в том числе в части прямого снижения финансовых (до 5%) и временных затрат (до 13%) на строительство и внедрение современных инновационных технологий и материалов в строительстве.

Представитель Комитета по строительству Санкт-Петербурга сообщил, что теперь согласно данному документу НОСТРОЙ готово рассматривать разрабатываемые нормативные технические документы в области строительства в Санкт-Петербурге и брать их за основу

справка



Комитетом по строительству Санкт-Петербурга издано распоряжение от 27.11.2008 № 346 «О порядке применения региональных методических документов по строительству в Санкт-Петербурге», устанавливающее общий подход к использованию существующих и разрабатываемых вновь региональных документов в строительстве в Санкт-Петербурге и единообразный порядок их применения в практике проектирования. В соответствии с данным распоряжением государственным заказчикам по объектам бюджетного строительства предложено включать в государственные контракты требования, обязывающие исполнителей руководствоваться региональными методическими документами при выполнении ими работ или оказании услуг. По объектам внебюджетного строительства лицам, осуществляющим проектирование и строительство, рекомендовано следовать тому же правилу.

Службой государственного строительного надзора и экспертизы Санкт-Петербурга изданы приказы о применении региональных методических документов на территории Санкт-Петербурга, устанавливающих порядок руководства при проведении государственной экспертизы и осуществлении государственного строительного надзора при наличии указаний на обязательность их соблюдения в договорах (контрактах, заданиях на проектирование), нормативных документах (стандартах) организаций, в том числе саморегулируемых.

при принятии своих стандартов. В свою очередь, Комитет по строительству также может использовать стандарты НОСТРОЙ как региональные нормативы, учитывающие территориальные особенности Санкт-Петербурга. Такой обмен опытом на федеральном и региональном уровнях позволит существенно повысить качество возводимых объектов не только на территории Санкт-Петербурга, но и по всей России.

Напомним, что в настоящее время Национальным объединением строителей разработано и утверждено более 70 стандартов (рекомендаций), а Комитетом по строительству – более 20 региональных методических документов в строительной отрасли.

КРУГЛЫЕ СТОЛЫ АВГУСТА- ОКТАБРЯ

ПРИГЛАШАЕМ ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ!

Подробная информация на ASNINFO.RU

PR-отдел: (812) 380-15-81, pr@stroypress.ru

**28 августа 2012 года
в 12.00**

«Загородная борьба севера и юга»

Санкт-Петербург,
пл. Островского, 11 (2-й этаж,
Зал инвестиционных проектов)



**14 сентября 2012 года
в 11.00**

«Энерго- сберегающие технологии в жилых домах»

в рамках выставки
«Балтийская строительная
неделя»

Санкт-Петербург, Наличная ул., 3,
ВК «Ленэкспо», павильон № 4
(2-й этаж, зал № 3)



**7 октября 2012
в 16.00**

«Коттедж под проценты: доступна ли ипотека на загородное жилье?»

в рамках выставки-
семинара для населения
«Жилищный проект»

Санкт-Петербург, пр. Пятилеток, 1,
Львовый дворец (2-й этаж,
зал «Загородная недвижимость»)



➔ интервью

«У нас всегда переизбыток студентов»

В петербургских вузах завершена вступительная кампания 2012 года. О тенденциях, проявившихся в этом году, корреспонденту «Строительного Еженедельника» Антонине Асановой рассказал Николай Ватин, декан инженерно-строительного факультета Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. ➔

– Каков конкурс на строительные специальности в этом году?

– Конкурс на инженерно-строительный факультет заметно вырос. В этом году мы изначально ожидали снижения проходного балла, потому что ЕГЭ стал более сложным, и в среднем абитуриенты получили более низкие оценки, чем в прошлом году. Тем не менее снижения проходного балла не произошло. Внутри факультета конкурс проводится в рамках трех целевых групп: «строительство», «природоустройство» – это природоохранное строительство, и «электроэнергетика» – возобновляемые источники энергии и гидроэнергетика. На целевую группу «Строительство» конкурс по результатам трех экзаменов ЕГЭ составляет порядка 210 баллов, в других группах – примерно по 185 баллов. Вообще же баллы выше 220-230 имеет не очень большое число выпускников. Среди вузов Петербурга, готовящих специалистов в области строительства, у нас самый высокий средний вступительный балл.

– Какие еще изменения, тенденции появились во вступительной кампании этого года?

– В этом году стало меньше свидетельств о победе в олимпиадах. У меня такое впечатление, что где-то позакрывали каналы получения «левых» дипломов победителей олимпиад. Кроме того, возросла мобильность абитуриентов – в этом году еще больше выпускников школ приехали из других городов. Сохранилась тенденция прошлых лет: на инженерно-строительный факультет идут выпускники физматшкол.

– А фальсифицируются ли результаты ЕГЭ? Какой процент студентов отсеивается в процессе учебы?

– Проблема фальсификации ЕГЭ есть. И я очень много слышал об этом в других вузах, но не в нашем. Мне кажется, сложность учебы в политехническом университете достаточно известна, и с купленными ЕГЭ к нам просто не идут. При этом отсеив у нас все равно большой – по одному из факультетов за первый курс он составил около 30%, включая контрактников. На инженерно-строительном факультете в среднем за все время обучения отчисляется либо уходит в академический отпуск около 25% поступавших на первый курс. Но для того чтобы понять отношение руководства вуза к отчислениям, нужно знать наши лозунги: «Студенты как трава: чаще косишь – гуще растет», «После «Политехнической» следующая станция – «Академическая» и «Отчисление – мать обучения». И тем не менее при жесточайших отчислениях на каждом курсе, кроме первого, у нас становится студентов больше, чем поступало. Таких каналов два: это переход контрактников на бюджет и перевод из других вузов. В результате у нас всегда переизбыток студентов.

– Эксперты говорят об ужесточении конкуренции между российскими и зарубежными университетами, а строительство образование традиционно считается сильным в соседней Финляндии. Вы готовы конкурировать с финскими вузами?

– Политех может конкурировать, но не должен. С финскими университетами мы сотрудничаем. Каждый студент факультета имеет возможность один год проучиться в вузе-партнере, и примерно 30% студентов пользуются этой возможностью. В результате студенты получают два диплома – финский и российский. Кроме того, выпускники бакалавриата из Финляндии, а также Канады, Прибалтики, Украины поступают в нашу контрактную магистратуру. В Хельсинки и Лаппеэнранте нет магистерских программ для инженеров-строителей, на которые можно поступить сразу после окончания бакалавриата. К тому же в Финляндии огромное количество выпускников свободно владеют русским. Это либо дети российских эмигрантов, либо финны, которые сознательно учат русский язык, поскольку это дает значительное преимущество в карьерном росте. Несмотря на это, сейчас перед нами стоит задача разработать образовательные программы на английском языке. Как только мы это сделаем, мы полностью выйдем на рынок образовательных услуг Европы и мира. Этим летом на инженерно-строительном факультете мы в первый раз проводим так называемую летнюю бизнес-школу. Это мероприятие, типичное для западных университетов, длится три недели и дает три европейских зачетных единицы. Эти единицы студенты впоследствии могут зачитать как элемент своего учебного плана. У нас есть платежеспособный спрос, 12 студентов из Германии записались на этот курс.

– Как отражается стратегическое решение о выходе на образовательный рынок Европы на обучение российских студентов?

– Мы продолжаем работать над все более плотным вхождением в международную образовательную систему. Недавно ректор университета Андрей Рудской принял решение, что на нашем факультете английский будет преподаваться непрерывно, на протяжении всех 6 лет обучения. В зависимости от специальности примерно 82-90% технической литературы в мире публикуется на английском языке. Если человек не умеет читать специальную техническую литературу и не может поддержать разговор на тему своей специальности на иностранном языке – это полуспециалист. Поэтому я ставлю преподавателям задачу дать студенту не только профессиональные знания по преподаваемой дисциплине, но и еще 10-30 основных терминов по ней на английском языке. В учебные задания мы

включаем тесты на знание этих терминов, а каждая публичная защита работы включает в себя часть материалов, доклад по которым ведется на английском. Кроме того, дискуссия преподавателей со студентами ведется на двух языках. Пока для некоторых студентов мы даем возможность обойти эти правила, но постепенно ужесточаем наши требования.

– А преподаватели готовы к такому радикальному внедрению языка?

– Если человек не знает язык совсем, наверное, нам такой преподаватель не нужен. Он не сможет быть на острие научно-технической мысли. И сейчас у нас идет естественная селекция. Мы никого не увольняем, но люди сами чувствуют свой уровень, и кто-то уходит. Проблема появляется, когда преподаватели или студенты очень хорошо знают иностранный язык, но не английский, – из общего языкового пространства они выпадают.

– Руководители строительных компаний часто говорят о том, что специалистов не хватает. Можете ли вы увеличить их выпуск?

– В этом году мы уже увеличили прием по дневной бюджетной форме обучения до 171 человека. К ним добавляется около 60 человек контрактников и примерно 100 заочников. В дальнейшем в нашей задаче входит умеренный рост приема на бакалавриат, сохранение

и рост приема на единственную специальность «строительство уникальных зданий и сооружений», и существенный рост приема в магистратуру, появление новых магистерских программ. Уже сейчас с учетом контрактников и иностранцев в магистратуру мы берем более 100 человек, и в следующем году это число будет увеличено. Вообще, мы планируем быть ведущим вузом по подготовке кадров высшей квалификации и магистров в строительстве не только для Санкт-Петербурга или Северо-Запада, но и для всей России.

– Кроме того, строители высказывают претензии к качеству образования...

– Нарекания к качеству специалистов связаны с тем, что невозможно в рамках вуза подготовить специалиста под специфику любой организации. Если он будет хорошо знать архитектуру, то, с учетом ограниченности сроков обучения, провалится в конструкциях или инженерных системах. Мы даем фундаментальные знания, базовые умения и навыки, позволяющие студенту после окончания университета легко и быстро отследивать и усваивать все новшества. А высококлассным специалистом вышедший из стен университета человек становится уже в реальных условиях, на рабочем месте.

– Сколько нужно времени, чтобы выпускник действительно стал специалистом в своем деле?

– Если студент работает во время обучения, а таких большинство, то он в течение месяца вживается в коллектив.

– А сколько выпускников работают по специальности?

– Проще сказать, кто не работает. Это выпускники, находящиеся в декретном отпуске, и очень небольшой круг лиц, которые сменили место работы, в основном ушли на административные, руководящие должности. На нашем факультете уже с третьего курса студенты работают в режиме частичной занятости, а для тех, кто обучается в магистратуре, совмещение работы и учебы является учебным заданием. Поэтому, как правило, получение на руки диплома является лишь психологическим стимулом для студента еще раз оценить свое место работы, еще раз раскидать свое резюме по кадровым агентствам и интересующим предприятиям.



➔ персонал

Высококвалифицированные мигранты

Антонина Асанова / В ближайшее время в Петербурге может появиться услуга аутсорсинга квалифицированного рабочего персонала из числа трудовых мигрантов. Это может избавить рынок от дефицита квалифицированных рабочих и подорвать уровень их зарплат. ➔

Аутсорсинг, или лизинг персонала – относительно новая услуга на петербургском рынке, легально существующая лишь с середины 2000-х годов. Сейчас на петербургском рынке работает около 60-70 компаний, предлагающих услуги по аутсорсингу персонала, из них около 10 – с соблюдением всех законодательных норм, подсчитывает руководитель отдела аутсорсинга ГК «БРК-Меридиан» Галина Бочарова.

Аутсорсинг персонала предполагает временное предоставление компании специалистов или рабочих за почасовую оплату, без оформления сотрудников в штат. К преимуществам этой услуги относятся снижение расходов, связанных с администрированием персонала, гибкость принятия решений заказчиком, полное выполнение трудового и налогового законодательства и норм охраны труда, перечисляют в Ventra Employment.

«Как правило, в строительстве внештатный персонал, в основном состоящий из трудовых мигрантов, предоставляется для подсобных и тех видов работ, на которые не идут российские граждане, – вредных, тяжелых, – рассказывает Галина Бочарова. – Например, для компании «Главстрой-СПб» мы предоставляли персонал для работ по мойке машин и уборке зданий и придомовой территории после окончания строительных работ. Часто требуются иностранные рабочие для приготовления цементных смесей или производства железобетонных блоков».

Привлечение одного неквалифицированного рабочего, как правило, обходится компаниям в 120-130 рублей в час, однако аутсорсинг может стоить и дешевле. «Вопрос о стоимости обычно решается непосредственно с заказчиком и зависит от квалификации подбираемого специалиста, дополнительных требований заказчика, распределения между сторонами – заказчиком и исполнителем – обязанностей в области регулирования труда работника, количества предоставляемых работников и т. д., – рассуждает директор по развитию компании «А-БЭСТ»



В строительстве внештатный персонал, в основном состоящий из трудовых мигрантов, предоставляется для подсобных и тех видов работ, на которые не идут российские граждане

Привлечение одного неквалифицированного рабочего, как правило, обходится компаниям в 120-130 рублей в час, однако аутсорсинг может стоить и дешевле

Юлия Пелихова. – Исполнитель также несет перед заказчиком обязанность замены сотрудников, не устроивших заказчика по каким-то причинам». При этом за последний год услуги аутсорсинга значительно выросли в цене в связи с увеличением налогообложения иностранных работников на 22%.

Тем не менее пока что назвать услугу очень востребованной сложно. «Мы практикуем в основном договоры подряда и оказания услуг, на аутсорсинг ничего не

отдаем», – дает типичный ответ пресс-служба компании «Эталон».

Однако высокий уровень конкуренции со стороны компаний, оказывающих услуги по аутсорсингу нелегально, и общая нехватка квалифицированных рабочих на строительном рынке Петербурга вынуждают аутсорсеров двигаться в новом направлении.

«Мы запускаем пилотный проект – обучение иностранных рабочих в колледжах Петербурга с целью их дальнейшего трудоустройства», – говорит Галина Бочарова.

Пока в компании планируют направлять иностранцев на обучение по двум специальностям – это техник-сварщик и техник по эксплуатации зданий и сооружений. Предполагается, что стоимость услуг таких рабочих для застройщиков окажется значительно ниже, чем затраты на оплату работ российских специалистов. «Если неквалифицированный иностранный рабочий получает около 10-15 тыс. рублей в месяц, то рабочий с квалификацией будет зарабатывать уже около 20-22 тыс. рублей», – оценивает Галина Бочарова. Это в 1,5-2 раза ниже средней зарплаты местных квалифицированных рабочих.

У проекта большие риски, это признают в «БРК-Меридиан». Из-за того что иностранным рабочим необходимо каждый год выезжать из России, невозможно гарантировать, что, уже получив квалификацию, специалист проработает в компании необходимое время. Однако спрос на такую услугу велик. В случае успешной реализации проекта застройщики смогут значительно сэкономить на услугах рабочих, а российские специалисты получат сильных конкурентов из числа иностранцев.

справка



Аутсорсинг – передача организацией на основании договора определенных бизнес-процессов или производственных функций на обслуживание другой компании, специализирующейся в соответствующей области. В отличие от услуг сервиса и поддержки, имеющих разовый, эпизодический характер, на аутсорсинг обычно передаются функции по профессиональной поддержке бесперебойной работоспособности отдельных систем и инфраструктуры на основе длительного контракта.

Плохой климат распугивает инвесторов

Антонина Асанова / Ухудшение инвестиционного климата сильнее всего ударило по компаниям строительного рынка, предлагающим услуги аутсорсинга – технического надзора и службы заказчика.

Компании, предоставляющие услуги технического заказчика, осуществляют целый комплекс работ, рассказывает генеральный директор ООО «Служба заказчика – СПб» Руслан Ткачев, – от сбора исходно-разрешительной документации до ввода объекта в эксплуатацию. «Стоимость этих услуг, как правило, составляет от 1 до 10% строительномонтажных работ, по договоренности», – говорит Руслан

Ткачев. А вот оценить объем рынка его участники затрудняются. «Технадзор – это правая рука заказчика, и часто стоимость сохраняется от проекта к проекту, – утверждает генеральный директор ООО НПЦ «Опора» Сергей Бубнов. – И заказчик старается не проводить конкурсные процедуры, чтобы сохранить кадры». Среди заказчиков таких услуг – в основном компании, для которых строительство – непрофильный бизнес – финансовый сектор, ретейлеры, производственные организации, а также муниципальные образования и государственные службы. Для инвесторов из других регионов страны также выгодно отдать строительство на аутсорсинг компании, предоставляющей

услуги службы заказчика, чем создавать собственную организацию в Петербурге. Это дешевле, быстрее, и результат будет гарантирован, подтверждает Руслан Ткачев. Однако из-за неопределенности финансовой ситуации и ужесточения процедур согласования документации эти инвесторы предпочитают не вкладываться в строительство. «Существует целый ряд московских инвесторов, у которых есть активы в Петербурге, и они хотели бы их развивать, но пока не готовы, – делится господин Ткачев. – Найти партнеров тяжело». Рынок строительства не только потерял привлекательность для частных инвесторов, он сжался и в сфере государ-

ственных заказов. «Субсидии уменьшились, муниципальные образования недополучили деньги из бюджета, – рассказывает Сергей Бубнов. – В итоге количество заказов на услуги технадзора сократилось. А конкурсные процедуры приводят еще и к значительному снижению цены контракта. Например, недавно нам пришлось ее сократить в 4 раза». При этом рынок не только сжался, но и изменился. За последний год количество компаний, занимающихся техническим надзором, из разряда единиц выросло до сотен, говорят участники рынка. Одна из причин – из-за сокращения объемов строительства для частных инвесторов и выполнения услуг службы

заказчика перешли специалисты, ранее выполнявшие другие строительные работы. «Налицо скрытая безработица, – сетует Сергей Бубнов. – Заказы есть, но они резко подешевели. Заказчики либо стараются максимально сократить расходы, либо, в случае с госзаказами, просто не могут отклонить негодные предложения. Тем не менее услуги инженеров стоят дорого,

и в результате сокращения цены контракта качество снижается, а высококлассные специалисты оказываются незадействованными». «Рынок большой и перспективный, но инвестиционная привлекательность строительства снижается», – подтверждает Руслан Ткачев. В случае продолжения этой тенденции многие компании могут остаться не удел, считают эксперты.

цифра

от 1 до 10% –

стоимость услуг службы заказчика

оплата труда

В зарплате торг уместен

Антонина Асанова / Исследования показывают, что сотрудники российских компаний, недовольные своей зарплатой, предпочитают писать заявление об уходе. Между тем с работодателем можно договориться о повышении заработной платы, говорят эксперты.

Июньское исследование HeadHunter показало, что 39% работников петербургских компаний получают повышение зарплаты по первому требованию, даже без видимых причин. Причем 6% из них делают это из простого интереса посмотреть на реакцию руководителя. Если вы уверены, что ваша работа стоит большего, не стоит ждать, стесняться или откладывать обращение к руководству с просьбой о повышении зарплаты, говорят эксперты.

«Руководитель повышает зарплату тогда, когда его к этому вынуждает рынок, — объясняет генеральный директор рекрутинговой компании «Персона-Мобиле» Анжела Рылова. — Сотрудник же требует повышения зарплаты, когда чувствует несправедливость и неудовлетворенность. Например, в соотношении трудозатрат, условий труда, эмоциональной отдачи и получаемых за них денежных средств».

Если неудовлетворенность и недовольство накопились, самое время сесть за стол переговоров с непосредственным начальником, говорят эксперты. В большинстве случаев компаниям выгоднее повысить сотруднику зарплату, нежели искать нового. Главное — к таким переговорам правильно подготовиться, попробовав взглянуть на ситуацию глазами работодателя.

«К сожалению, мало кто из сотрудников понимает взгляд собственника или управленца, — продолжает Анжела Рылова. — Руководитель готов платить, но за результат. Поэтому правильно говорить на языке достижений. К такому разговору нужно готовиться: предоставить на рассмотрение начальства анализ собственных успехов в цифрах за определенный период времени. Здорово, если будет сравнительный анализ в соотношении со средними показателями».

Неважно, сколько специалист работает в компании — работодатель не рассматривает длительность совместной работы как фактор, влияющий на величину зарплаты.



Претендовать на повышение зарплаты можно тогда, когда есть результаты, и они выше тех, на которые рассчитывали, когда брали сотрудника на работу

«Претендовать на повышение зарплаты можно тогда, когда есть результаты, и они выше тех, на которые рассчитывали, когда брали сотрудника на работу, — говорит консультант по подбору персонала компании «Анкор Бизнес решения» Татьяна Новикова. — Если вы понимаете, что делаете больше, чем оговорено вашими обязанностями, и это приносит пользу для компании, тогда готовьте презентацию».

Как правило, подтвердить, что делает больше, чем оговорено, сотрудник может после окончания проекта или проведения оценки персонала, говорят эксперты. Именно после таких мероприятий лучше подходить к своему непосредственному руководителю с предложением о повышении заработной платы. Кроме того, если компания крупная, желательно выбрать

момент, когда в компании утверждаются бюджетные планы на следующий год, тогда HR-служба точно сможет учесть необходимые средства.

Требовать ли повышения абстрактно или на конкретный процент зарплаты — в принципе, не имеет значения. Если не требовать конкретной суммы прибавки, работодатели чаще повышают зарплату на 10-25%, говорится в исследовании HeadHunter. Если же озвучить требования более определенно, то компания также чаще идет навстречу сотруднику. Правило одно: предварительно проанализировать ситуацию на рынке труда. Компания вряд ли согласится платить выше среднерыночной заработной платы аналогичных специалистов.

«При повышении зарплаты мы смотрим, с одной стороны, на эффективность

сотрудника — насколько по сравнению со своими коллегами он может выдавать нужный компании результат, с другой стороны, важна профессиональная компетентность сотрудника, — поясняет HR-директор ООО «Региональная гостиничная сеть» Дмитрий Смирнов. — И конечно, принимая окончательное решение по размеру повышения заработной платы, мы смотрим, сколько зарабатывают специалисты аналогичного профиля на рынке труда».

Если же сотрудник уже достиг своего зарплатного «потолка» на данной должности, но увеличение зарплаты по каким-либо причинам все равно необходимо, руководству можно предложить расширение своей зоны ответственности.

«Наши сотрудники нечасто инициируют переговоры о повышении заработной платы, — добавляет начальник отдела кадров ОАО «Отделстрой» Ольга Юрочкина. — И если мы им отказываем, то всегда говорим, что можно сделать, чтобы увеличить свою зарплату. Это может быть сверхурочная работа, дополнительная ответственность, обучение молодых специалистов».

Одно из важнейших условий для таких переговоров, подчеркивают работодатели, — сотрудник должен быть настроен на конструктивный диалог. «Если сотрудник придет с ультиматумом, угрожая переходом в другую компанию, скорее всего, мы не пойдем ему навстречу, и он будет вынужден уволються», — говорит Ольга Юрочкина. Однако, в любом случае, бояться обсуждать денежные вопросы не стоит — амбициозные и нацеленные на результат сотрудники на вес золота в каждой компании.

«На работе мы работаем, а не строим отношения, так что грамотный диалог, подготовленный, с конкретными цифрами по достижениям, только покажет вас как сотрудника с выгодной стороны», — резюмирует Татьяна Новикова.

цифра

39%

работников петербургских компаний получают повышение зарплаты по первому требованию

Прозрачная защита от претензий персонала

Антонина Асанова / Избавить работодателя от постоянно недовольства сотрудников по поводу несправедливой и низкой заработной платы, от постоянных просьб о ее повышении может только прозрачная система оплаты труда, считают эксперты.

«Сотрудник всегда хочет ощущать себя ценным для компании, ему важно, чтобы его старания были отмечены, — уверен консультант по подбору персонала рекрутинговой компании «Анкор Бизнес решения» Татьяна Новикова. — Материальное вознаграждение — это один из мотиваторов, который двигает активность сотрудника. Хорошо, если в компании есть, например, модель компетенций, положение о премировании или другие утвержденные доку-

менты, на основании которых руководитель уполномочен повышать зарплату».

«Во многих западных компаниях принята индексация заработной платы соответственно выполнению KPI (ключевых показателей эффективности, установленных индивидуально для каждого сотрудника, — ред.), годовых планов и тому подобного», — рассказывает генеральный директор рекрутинговой компании «Персона-Мобиле» Анжела Рылова. Именно прозрачные и понятные системы оплаты труда создают у сотрудников ощущение справедливости вознаграждения за свой труд, мотивируют их на достижение больших результатов и делают очевидными для них способы, которыми можно добиться большего заработка. «У наших сотрудников, как правило, не возникает необхо-

Какую тактику вы выбрали, когда просили повышение зарплаты просто так?

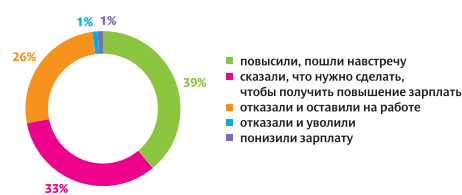


Источник: HeadHunter

димости просить увеличения заработной платы, — отмечает начальник отдела кадров ОАО «Отделстрой» Ольга Юрочкина. — Большая ее часть — сделанная, она зависит от определенных критериев, которые знают все сотрудники. Во-вторых, в компании существует проект-

ное премирование и годовые бонусы, выплачивающиеся в зависимости от достижения личных показателей. Кроме того, ежегодно заработная плата индексируется на величину инфляции — 8%». «У нас нет системы автоматического повышения зарплат-

Вы когда-нибудь просили руководство повысить вам зарплату без видимых на то причин?



Источник: HeadHunter

ной платы, — добавляет HR-директор ООО «Региональная гостиничная сеть» Дмитрий Смирнов. — У нас существует система оценки персонала, и 90% решений о повышении зарплаты принимаются по результатам этой оценки». По результатам исследования

HeadHunter, большая часть сотрудников, 36%, задумываются о повышении зарплаты как минимум раз в 3 месяца, тогда как большая часть работодателей, 41%, — раз в год и реже. Уравновесить эти точки зрения и призвана четкая, понятная и прозрачная система оплаты труда.

Александр Макаров: «Остановить незаконное мансардное строительство на памятниках архитектуры могут только высокие штрафы»

Председатель Комитета по государственному контролю, использованию и охране памятников истории и культуры Александр Макаров в беседе с корреспондентом «Строительного Еженедельника» Михаилом Немировским рассказал о реформах в охранном законодательстве и борьбе с незаконными надстройками в историческом центре. ➔

– В начале года вышел указ губернатора об ужесточении контроля за сносом зданий в историческом центре Петербурга. Какие итоги моратория можно подвести по итогам восьми месяцев работы?

– Действительно, на одном из заседаний Совета по сохранению культурного наследия губернатор заявил о моратории на снос зданий в историческом центре Санкт-Петербурга и распорядился подготовить законодательные акты, разрешающие новое строительство в центре только в исключительных случаях. И это абсолютно правильная мера. Петербург – это город уникальной исторической среды, и всем, кто хочет осуществлять строительную деятельность в центре города, необходимо это понимать. Подводить итоги сейчас, на мой взгляд, несколько преждевременно. Напомню, что сегодня в рамках действующего закона Санкт-Петербурга «О зонах охраны...» новое строительство в историческом центре максимально ограничено.

– Есть ли на сегодняшний день необходимость в реформировании 820-го городского закона о зонах охраны? Какие изменения нужно внести?

– Безусловно, изменения нужны. И это нормально. Напомню, с момента вступления в силу закона № 820-7 прошло 3 года. И это вполне естественный рабочий процесс: когда закон дорабатывается, в него вносятся необходимые изменения. В процессе работы с законом были выявлены отдельные технические неточности, кроме того, вступили в силу решения Санкт-Петербургского городского суда и федеральные нормативные правовые акты, затрагивающие отдельные положения закона. Также прокуратурой Санкт-Петербурга была проведена проверка закона на предмет коррупционной составляющей. Все эти основания обуславливают необходимость внесения изменений в закон. В настоящее время проводится работа по согласованию с Министерством культуры градостроительных регламентов в границах зон охраны объектов культурного наследия и приведению 820-го закона в соответствие с проектом зон охраны объектов культурного наследия, согласованным Росохранкультурой, а также в соответствие с действующим федеральным законодательством.

– Сможет ли в случае окончательного принятия закон «О федеральной контрактной системе» изменить положение дел в ситуации с сохранением культурного наследия в городе?

– Тут важно отметить, что законопроект предлагает изменить критерии, по которым оцениваются заявки участников тор-



гов. Предполагается, что такие критерии оценки подрядчиков, как квалификация участников, наличие у них трудовых и финансовых ресурсов, оборудования и иных материальных ресурсов для исполнения контракта, будут приравнены по своему значению к цене контракта. Ведь в настоящее время преимущество имеет не тот, кто обладает большим опытом по проведению работ по реставрации памятников, а тот, кто снизит свои издержки до уровня, который в итоге приведет к некачественному выполнению работ на памятнике.

Согласно указанному законопроекту, в случае если участник закупок подает заявку с демпинговой ценой, то есть с ценой на 25 и более процентов ниже начальной цены контракта, он обязан будет дополнительно представить для обоснования цены расчет предлагаемой цены и гарантийное письмо. Если участник процедуры закупок не представит соответствующие документы, комиссия по осуществлению закупок обязана будет отклонить заявку с демпинговой ценой.

– Можно ли ожидать от городских властей введения новых инструментов сохранения памятников?

– Мне кажется, прежде чем создавать новые инструменты, нужно в совершенстве овладеть имеющимися. За последние два года комитет значительно усилил работу по контролю за деятельностью правообладателей объектов культурного наследия. Приведу пример: в 2011 году в адрес нарушителей комитет направил 233 предписания, за полгода 2012 – уже 120 предписаний. Также в прошлом году мы провели порядка 170 проверок деятельности юридических и физических лиц на объектах культурного наследия, и только за 6 месяцев 2012 было проведено уже 134 проверки. За полтора последних года комитет возбудил 269 дел об административных правонарушениях, к административной ответственности привлечен 181 нарушитель. При этом за 2010 год было привлечено только 27 лиц. Кроме того, за 2011 год и прошедший период 2012 года мы заключили порядка 900 охранных обязательств с пользователями и собственниками памятников. За полтора последних года юристы комитета приняли участие более чем в 700 судебных заседаниях в судах, в первую очередь в качестве истцов по делам о понуждении заключить охранные

обязательства и о взыскании неустоек за неисполнение условий данных договоров. К сожалению, отрицательные результаты сегодня приносит работа комитета по возбуждению уголовных дел. Несмотря на то что мы инициировали возбуждение 11 уголовных дел по фактам разрушения памятников и самоуправству, реально возбуждено было только 4 дела.

Отмечу, что комитет все эффективнее использует меры административного и имущественного понуждения, что, на мой взгляд, постепенно приводит к повышению уровня правосознания владельцев памятников. Наша ближайшая цель – добиться того, чтобы ни одно из выявленных нарушений не осталось безнаказанным: именно поэтому мы боремся до конца практически по каждому делу, проходим все судебные инстанции, чтобы наказать виновных. Пользуясь случаем, хочу предупредить собственников памятников, которые доводят здания до аварийного состояния, что мы продолжим практику предъявления исков в суд об изъятии у владельцев таких объектов.

– Какие меры могут помочь в борьбе с незаконным мансардным строительством?

– Мансардное строительство – это одна из болевых точек нашего города. Разумеется, комитет выступает против незаконной надстройки зданий-памятников, приводящей к утрате объектами их исторического облика. Но, к сожалению, бывает так, что мы узнаем о проблеме, когда мансарда уже построена или находится на стадии строительства. Безусловно, комитет принимает все меры для того, чтобы предотвратить подобное незаконное надстраивание, а в случаях когда мансарда уже построена – для ее демонтажа. Далее мы принимаем меры по привлечению всех виновных лиц к ответственности.

Проблему мансардного строительства на объектах культурного наследия невозможно оперативно решить, в первую очередь, из-за длительных судебных разбирательств, сопровождающих каждое такое дело, а также из-за невысоких штрафов, которые наше законодательство предусматривает за самовольную надстройку памятников архитектуры. Эти весьма скромные суммы не останавливают желающих соорудить на здании мансарду. На мой взгляд, самой существенной «профилактической» мерой должны быть именно штрафы, во много раз превышающие те, которые есть сейчас, но, к сожалению, КГИОП не имеет полномочий регулировать данные суммы, мы лишь исполняем закон.

УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!

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

СТРОИТЕЛЬНЫЙ
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

03.09.2012

Приложение «Энергетика и инженерная инфраструктура»
Технологии и материалы: Товарный бетон

10.09.2012

Спецвыпуск к Балтийской строительной неделе
Карта района: Фрунзенский район

17.09.2012

Приложение «Финансы и страхование»
Технологии и материалы: Дороги. Мосты. Тоннели

24.09.2012

Приложение «Управление и рынок труда»
Технологии и материалы: Строительство паркингов
Загородная недвижимость

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

Дом Зингера не вынесет двоих

Никита Кулаков / Петербургское агентство недвижимости не спешит пускать в дом Зингера городскую книготорговую сеть «Дом книги». Судя по стилю общения с властью, арендатор здания готовится к судебному процессу. ➔

Петербургское агентство недвижимости (ПАН) – арендатор дома Зингера на Невском проспекте, 28, – на прошлой неделе отказалось принять уведомление КУГИ о необходимости подготовить договор субаренды на помещение площадью 4,106 тыс. кв. м для городского «Дома книги». Об этом сообщила директор ОАО «ТФ «Дом книги» Любовь Невская, которая лично отвозила бумаги.

ТФ «Санкт-Петербургский Дом книги» принадлежит городу. В феврале этого года в компании введена процедура банкротства. Ее долг – 176 млн рублей, в том числе долг ПАН за поставку товара – 71,8 млн рублей. В пресс-службе КУГИ информация подтвердили, подчеркнув, что документы уже отправлены контрагенту по почте, а на подготовку договора субаренды ПАН отводиться один месяц. «Мы просим компанию исполнить обязательства, которые прописаны в договоре долгосрочной аренды здания. Право города на эти помещения сохраняется в течение 35 лет», – утверждают в КУГИ.

Получить комментарии ПАН по этому поводу не удалось.

Юристы говорят, что арендатор, требуя прислать документы по почте, просто тянет время и может выиграть несколько дней на обдумывание ситуации и консультации. «Если арендатор действительно не собирается отдавать помещения в субаренду, а это прописано в договоре, город сможет действовать только через суд. Просьба прислать документы по почте может означать, что компания к этому готовится», – отмечает партнер юрфирмы «Дювернуа Лигал» Игорь Гущев.



Принадлежащее городу ОАО «Торговая фирма «Санкт-Петербургский Дом книги» выехало из дома Зингера в 2003 году на время проведения там ремонта. Но назад так и не вернулось

История «Дома книги» началась еще в 1999 году. По решению губернатора Владимира Яковлева дом Зингера был передан Петербургскому агентству недвижимости в долгосрочную аренду до 2047 года. Компания обязалась реконструировать здание и приспособить его для современного использования – создать в нем бизнес-центр. Обязательным условием было сохранение в здании книжной торговли. До 2003 года эти помещения занимал городской «Дом книги». Но на время реконструкции, которая

началась в 2003 году, книжный магазин переехал из дома Зингера в помещения на Невском пр., 62. Там он просидел три года – до окончания реставрации, но после открытия для посетителей дома Зингера выяснилось, что книгами там торгует компания, принадлежащая ПАН (занимает 3 тыс. из 8,7 тыс. кв. м здания). Так что городская книжная сеть до 2008 года находилась в здании около Аничкова моста. Потом и этот магазин было решено закрыть, и городской «Дом книги» некоторое время существовал только в виде

11 своих филиалов в разных районах города. В 2011 году ОАО «Торговая фирма «Санкт-Петербургский Дом книги» оказалась под угрозой банкротства из-за долгов перед ООО «Северо-Западное книготорговое объединение» и ООО «Меркурий». В 2012 году все филиалы «Дома книги» закрылись.

Город забеспокоился. Председатель Комитета по печати Александр Лобков заявил СМИ, что Смольный намерен подписать с инвестором соглашение о передаче 49% акций предприятия частному капиталу. На прошлой неделе Администрация Петербурга подписала с ООО «Дом книги», которое входит в ГК «Конрад» Вагифа Маммиева, соглашение о совместном развитии ОАО «ТФ «Санкт-Петербургский Дом книги». Возвращение флагманского магазина сети в дом Зингера – один из этапов оздоровления ее бизнеса. Инвестор планирует направить в развитие сети более 500 млн рублей собственных и заемных средств, чтобы реанимировать принадлежащие сети 10 магазинов в разных районах города, а потом создать еще 10 новых книготорговых точек.

цифра

500 млн рублей

планируется инвестировать в развитие ОАО «Торговая фирма «Санкт-Петербургский Дом книги»

ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ
16-й Международной выставки BalticBuild
и Международной выставки по водоснабжению и климатическому оборудованию «ЭкспоКлимат»

Выставка по водоснабжению и климатическому оборудованию

Дата: 12-14 сентября 2012 г. Место: Санкт-Петербург, ВК «Ленэкспо», пав. № 3 и 4

Время проведения	Название мероприятия	Место проведения
12 сентября, среда		
10.00 – 18.00	V Международный форум градостроительства, архитектуры и дизайна А.СITY «Развитие прибрежных территорий и сохранение исторического и культурного наследия городов: возможности и проблемы» Организатор: ООО «Примэкспо», координатор – ЦДКИС	
10.00 – 13.00	Планирование: «Развитие прибрежных территорий и сохранение исторического и культурного наследия городов: возможности и проблемы»	Пав. № 4, конференц-зал № 1
10.00 – 18.00	Конференция «Архитектура и движение: город, транспорт, среда»	Пав. № 4, конференц-зал № 1
10.00 – 12.00	Круглый стол: «Правила игры: экспертиза проектной документации»	Пав. № 3, конференц-зал
10.00 – 12.00	Открытые дебаты «Светофоры: за и против» Организатор: ЗАО «Светлана-Оптоэлектроника», ЗАО «Петербургский Гипроавиапром», Союз строительных организаций Ленинградской области	Пав. № 4, открытый зал № 2
10.00 – 18.00	Научно-практический обучающий семинар «Инструментальный энергетический аудит. Проблемы энергосбережения и энергоаудита в строительстве» Организатор: ООО «Примэкспо»	Гостиница «Морская» (пл. Морской Славы, 1)
10.00 – 18.00	Консультации по интерьерам: декорирование и меблировка помещения, перепланировка, зонирование пространства в малогабаритной квартире Организатор: Журнал «Интерьер от и до»	Пав. № 4, стенд Е26
10.00 – 18.00	Консультации по декоративным штукатуркам, художественной росписи, лепному декору и позолоте в интерьере от профессиональных декораторов и дизайнеров Организатор: компания «ОНИМА»	Пав. № 4, стенд D44
10.00 – 18.00	Консультации по наиболее актуальным вопросам загородного строительства Организатор: журнал «Загородный дом»	Пав. № 4, стенд Е24
13.00 – 14.00	Официальное открытие 16-й Международной строительной выставки BalticBuild, Международной выставки по водоснабжению и климатическому оборудованию «ЭкспоКлимат» и форума А.СITY	Пав. № 4, 2-й эт.
13.30 – 18.00	Семинар: «Инновационные технологии в ВКХ (водоканальном хозяйстве). Тема предварительная. Организатор: НОУ ДПО УМИТЦ	Пав. № 3, конференц-зал
14.00 – 18.00	Презентации компаний	Пав. № 4, открытый зал № 2
13 сентября, четверг		
V Международный форум градостроительства, архитектуры и дизайна А.СITY		
10.00 – 18.00	Тематические заседания «Инновации в архитектуре и строительстве: гармонизация городской среды». Организатор: ООО «Примэкспо», координатор – ЦДКИС	
10.00 – 13.00	Обучающий семинар для проектировщиков, строителей, инвесторов: СТО НОСТРОЙ «Зеленое строительство» – связь между устойчивым развитием и высокоэффективным проектированием, строительством и эксплуатацией зданий	Пав. № 4, конференц-зал № 1
13.00 – 15.30	Панельная дискуссия «Многофункциональность и конструктивные решения элементов городской среды: архитектурные решения, стекло, свет, новые технологии и материалы, IT-технологии в архитектуре и строительном проектировании»	Пав. № 4, конференц-зал № 1
15.45 – 18.00	Панельная дискуссия «Инфраструктура и экологическая устойчивость города: общественное мнение – стимул внедрения инновационных решений, экология городского пространства, инженерные сети и системы, энергосбережение, ландшафтное проектирование»	Пав. № 4, конференц-зал № 1
10.00 – 13.00	Семинар-презентация «Прогрессивные технологии на службе строителей северо-запада России». Организатор: ООО «Примэкспо», Всероссийская ассоциация металлостроителей при поддержке группы предприятий «Стальные конструкции» (Москва)	Пав. № 4, открытый зал № 2
10.00 – 15.00	III Всероссийская научно-практическая конференция «Саморегулирование в строительном комплексе: повседневная практика и законодательство» Организатор: некоммерческое партнерство «Балтийский строительный комплекс»	Гостиница «Парк Инн Пулковская» (пл. Победы, 1)
10.00 – 18.00	Консультации по интерьерам: декорирование и меблировка помещения, перепланировка, зонирование пространства в малогабаритной квартире. Организатор: журнал «Интерьер от и до»	Пав. № 4, стенд Е26
10.00 – 18.00	Консультации по наиболее актуальным вопросам загородного строительства Организатор: журнал «Загородный дом»	Пав. № 4, стенд Е24
10.00 – 18.00	Консультации по декоративным штукатуркам, художественной росписи, лепному декору и позолоте в интерьере от профессиональных декораторов и дизайнеров Организатор: компания «ОНИМА»	Пав. № 4, стенд D44
10.00 – 18.00	Консультации по вопросам пожаробезопасности, аудита пожаробезопасности, пропаганда пожаробезопасности, особенности обучения по пожарно-техническому минимуму. Организатор: НП «Международный альянс профессионального образования»	Пав. № 4, стенд G66
11.00 – 17.00	Семинар «Индивидуальный (поквартирный) учет тепловой, электрической энергии и воды. Практикум применения готовых решений для проектирования и внедрения» Организатор: АВОК Северо-Запад	Пав. № 3, конференц-зал
12.00 – 14.00	Шоу с демонстрацией работы автоспецтехники	Демонстрационная площадка между пав. № 3 и 4
14 сентября, пятница		
10.00 – 18.00	Консультации по интерьерам: декорирование и меблировка помещения, перепланировка, зонирование пространства в малогабаритной квартире. Организатор: журнал «Интерьер от и до»	Пав. № 4, стенд Е26
10.00 – 18.00	Консультации по наиболее актуальным вопросам загородного строительства Организатор: журнал «Загородный дом»	Пав. № 4, стенд Е24
10.00 – 18.00	Консультации по декоративным штукатуркам, художественной росписи, лепному декору и позолоте в интерьере от профессиональных декораторов и дизайнеров Организатор: компания «ОНИМА»	Пав. № 4, стенд D44
10.00 – 12.30	Круглый стол «Рынок строительных товаров Северо-Запада: текущие итоги, тенденции, прогнозы экспертов отрасли». Организатор: ИА INFOLINE	Пав. № 4, конференц-зал № 1
11.00 – 12.00	Круглый стол «Энергосберегающие технологии в жилых домах» Организатор: газета «Строительный Еженедельник»	Пав. № 4, открытый зал № 3
10.00 – 18.00	Мастер-классы компаний	Пав. № 4, открытый зал № 3
10.00 – 13.00	Практическая конференция: «Современные методы обеспечения строительства и эксплуатации систем водоснабжения» Организатор: журнал «Строительство и городское хозяйство СПб и ЛО»	Пав. № 3, конференц-зал
13.00 – 16.00	Семинар «Финско-российский проект «Экоград» – платформа для взаимовыгодного сотрудничества ведущих финских и российских инновационных компаний» Организатор: VTT Научно-исследовательский центр Финляндии совместно с Комитетом по строительству Санкт-Петербурга	Пав. № 4, конференц-зал № 1
13.30 – 15.30	Конференция «Практические рекомендации для повышения энергоэффективности современных зданий». Организатор: ООО «БЮРО ТЕХНИКИ», ЗАО «Энергоэффективные решения»	Пав. № 3, конференц-зал

Оргкомитет: ООО «Примэкспо». Тел.: +7 (812) 380 6017/04/14/00. Факс: +7 (812) 380 6001, E-mail: build@primexpo.ru, www.balticbuild.ru, www.expoclimate.ru
Координатор форума А.СITY: ООО «Центр деловых контактов и сотрудничества»

Следите за обновлениями на www.balticbuild.ru

Арсен Давтян: «Ежегодно в области нужно сдавать до 600 тыс. кв. м жилья»

Арсен Давтян, генеральный директор ЗАО «Проектстрой», одной из крупнейших строительных компаний Новгородской области, рассказал корреспонденту «Строительного Еженедельника» Михаилу Немировскому о проблемах в сфере жилищного строительства и особенностях высотного регламента в регионе. ➔

– Какие крупнейшие объекты жилищного строительства реализует сегодня ваша компания?

– Наши основные объемы строительства сосредоточены непосредственно в Новгороде. В область мы пока не выходили, за исключением строительства одного жилого дома для обманутых дольщиков в пос. Григорово в Новгородском районе. В городе мы сейчас заканчиваем строительство 238-го квартала под названием «Луговой». Работать в данном квартале мы начали в 2011 году, а в середине 2013 года мы планируем закончить строительство 8 жилых домов общей площадью 69 тыс. кв. м. Кроме того, на окраине города, на месте бывшего гаражного комплекса, состоявшего из 80 боксов, мы ведем строительство порядка 130 тыс. кв. м жилья. Все гаражи в ходе подготовки к строительству пришлось расселить. На данном объекте нам осталось достроить 4 дома. Отмечу, что в октябре компании будет 12 лет. За это время мы построили 50 домов общей площадью более 500 тыс. кв. м. Это 6390 квартир для жителей города.

– Какая этажность преобладает в вашем портфеле проектов?

– В Новгороде действует довольно жесткий высотный регламент, которым мы ограничены при возведении жилья. Максимально допустимая высота для жилого дома – 9-10 этажей. Есть две основные причины этого ограничения. Во-первых, архитектурная общественность просто не примет доминанту, скажем, в 16 этажей, потому что в городе, по-хорошему, не должно быть зданий выше нашего Софийского собора. А во-вторых, у новгородских пожарников просто-напросто нет лестницы такой длины, чтобы достать до верхних этажей 16-этажного дома. Мы придерживаемся этой традиции – выше строить не будем, а если кто-то захочет и при этом сможет строить «высотки» – я считаю, что это было бы неправильно. Лично я буду выступать за существующее ограничение.

– Насколько я знаю, вы взяли на себя решение части проблем с обманутыми дольщиками в Новгороде.

– Когда ЗАО «Проектстрой» пригласили помочь, ситуация складывалась не радужная. Там был голый участок земли и 150 дольщиков, ждущих свои квартиры. Эти дольщики были расселены в два жилых дома, которые возвела наша компания. Согласно причитающимся квадратным метрам им были выделены квартиры. Грубо говоря, получился зачет «метр на метр» – мы сделали взаимозачет купли-продажи. Сначала 75 дольщиков получили квартиры,



Развитие жилищного строительства в регионе тормозят отсутствие «длинных денег» и низкая инвестиционная активность

потом, через полгода, еще 75. Фактически, на сегодняшний день мы имеем 496 человек дольщиков. 150 человек уже получили жилье, а для 346 человек сейчас строится 377-квартирный жилой дом, где, по сути, 98% квартир предназначено им. Я должен в следующем году этот дом сдать.

– Может ли область наверстать дефицит в 1 млн кв. м жилья, о котором недавно говорил вице-губернатор Арнольд Шалмуев?

– Если мы ставим перед собой цель обеспечить 1 кв. м жилой площади на душу населения, то достаточно каждый год сдавать 600 тыс. кв. м, и в этом случае мы можем сказать, что строительная отрасль региона развивается активно. Конечно, с Западом, где эти показатели достигают 4 кв. м на душу населения, нам не сравниться, но обеспечить жильем людей можно. Хорошо, такую задачу на федеральном уровне поставили, но задача эта таит под собой много подводных камней, вызывает множество вопросов: а есть у нас инструменты для такого рыжка в жилищном строительстве? Есть ли у нас долгосрочные деньги для кредитования

строительства? Их просто нет. С учетом того, что мы продолжаем преодолевать кризис, у нас депозитная ставка выросла, а процентная ставка, наоборот, падает. Это означает, что банки начинают «филонить». Никто не дает «длинных» денег. Потому что кто, в том числе и банки, в России не верит в светлое будущее. Если бы верили, капитал бы оставался в России, вкладывался в новые проекты, а не вывозился на зарубежные счета. Даже те, кто сегодня зарабатывает честно, хочет избежать бессмысленных рисков и выводит деньги за границу. Вдобавок к этому надо понимать, что мы живем на Северо-Западе. У нас очень жесткие климатические условия, остро стоит проблема сезонности работ. Строительный сезон у нас 5-6 месяцев, зимой сохранять ударные темпы работ не получается. То есть ту норму, которая была, например, в советские времена, нам не выполнить. В 1990-е годы в Новгородской области строилось почти 450 тыс. кв. м жилья ежегодно. Работало 2 комбината – один 1981 года, где сейчас плавят медь, и второй 1964 года, на котором базируются наше предприятие. Фактически за 12 лет мы восстановили наше предприятие, и оно уже несколько лет подряд работает на полную проектную мощность – 50 тыс. кв. м жилья в год. Увеличить производственные мощности для нужд жилищного строительства можно, но в итоге я буду вынужден переманивать у своих коллег нужных мне специалистов. То есть сейчас нет достаточного кадрового резерва, чтобы начать полномасштабное расширение предприятия. Я считаю, что у нас в отрасли сильно просела кадровая база. У нас рабочие, средний возраст которых переваливает за 45-50 лет, как клячи кирпич в советское время, так и кладут сейчас, но в то же время лучше их нет. Лучшие рабочих уже не воспитают. Специалисты из ближнего зарубежья приезжают, но это единичные случаи.

С местными легче и лучше. У местных ряд основных, бытовых вопросов уже решен. Им не надо сниматься с насиженных мест.

Проблема кроется также и в самой инвестиционной активности. Опыт показывает, что деятельность большинства инвесторов, застройщиков, которые пришли за последнее время в область, ограничилась беспорядочной скупкой земли. Ничего на этих землях не строится. Идет банальное земельное заполнение.

– Как обстоят дела со спросом на ваше жилье?

– В нынешней ситуации я всегда делаю расчет на инвесторов. Порядка 40% квартир покупается ими для перепродажи. Это лица, которые инвестируют в стройку на этапе котлована, на поздних этапах строительства недвижимости продается. Инвесторам выгоднее покупать у меня жилье, потому что у моей компании фиксированные сроки строительства жилья – максимум год. Таким образом, они могут четко планировать свои инвестиционные сделки. Что касается непосредственно спроса, то платежеспособный спрос на сегодняшний день – порядка 80 тыс. кв. м жилья в год, до кризиса он достигал отметки в 120 тыс. кв. м.

– Как решаете вопросы с инженерной инфраструктурой?

– Как и везде – с большим трудом. Вообще уже лет восемь по горячему водоснабжению и теплоснабжению я не беру технические условия. Я своими силами строю котельную и сам ее потом обслуживаю. Что касается водопровода, то тут приходится биться с коммунальщиками за пониженный тариф для жильцов моих домов. Где-то администрация идет навстречу, например при строительстве дома для обманутых дольщиков удалось достичь договоренности с губернатором о том, чтобы магистральные сети мне подвели непосредственно к объекту. Вообще же у нас в стране творится настоящий хаос в вопросах выделения ресурсов и регулирования тарифов на них. Я, например, не могу понять, почему у нас в Новгороде киловатт электроэнергии стоит 4,5 рубля. Даже на острове Крит он стоит 2,5 рубля в переводе на наши деньги, причем работает там дизельный генератор. Затем я читаю отчет ОАО «МРСК Северо-Запада», где вижу при затратах в 40 млрд рублей доход в 80 млрд рублей – это же стопроцентная прибыль. Это при том, что тарифы регулируются отдельным комитетом. И все равно затраты по конкурсам на поставку служебных автомобилей и прочего тоже обязательно будут включены в тариф. И ведь от этого, от цен на ресурсы в конечном счете зависит цена на кирпич, цена бетона и т. д.

Я считаю, что государственные органы должны создавать инвестиционно привлекательные условия для развития альтернативных видов энергетики. Например, сейчас в Греции любому частному лицу дозволено поставить ветрогенератор для производства электроэнергии. Стоимость его составляет 4 млн EUR, а окупается он за 2,5 года. Для Европы это огромная рентабельность. Для чего они это делают? Чтобы у них была альтернативная энергетика, чтобы не зависеть от горючего, от газа и нефти. Такие вещи нужно поддерживать на государственном уровне, выводить такие идеи на новый уровень.

справка

➔ ЗАО «Проектстрой» было создано в октябре 2000 года на базе новгородских предприятий АО «Домостроительный комбинат» и «СУ-247». В создании компании также приняли участие ведущие предприятия новгородской промышленности: ОАО «Новгородский завод стекловолокна», завод «Спектр» и др. Созданием проектной части строительства занимается один из учредителей ЗАО «Проектстрой» институт «Новгородгражданпроект». Строительное подразделение компании позволяет одновременно вести различные работы на 5-6 объектах (в сумме около 250 квартир). Полный цикл работ по стандартному панельному дому (72 квартиры) от фундамента до окончания отделочных работ и сдачи строители проводят за 9 месяцев, по стандартному кирпичному (50 квартир) – за год.

Платный перевод

Николай Волков / Подмосковные власти предлагают внести поправки в федеральное законодательство, позволяющие регионам ввести плату за перевод земель из одной категории в другую. Как говорят участники рынка, это позволит вывести эти сделки из серой зоны и сделать перевод участков более предсказуемым. ➤

Как рассказал заместитель председателя правительства Московской области Дмитрий Куракин (экс-председатель КУГИ Санкт-Петербурга), переводить земли в другую категорию предлагается при наличии документации о будущем использовании. По его словам, если у девелопера есть полный набор строительной документации – схема территориального планирования, генплан, правила землепользования и застройки, – то в этом случае решения об изменении категории земли будут приниматься. Размер пошлины за перевод земель из одной категории в другую, по мнению чиновников, должен составить 30% от новой кадастровой стоимости. К примеру, для Московской области это в среднем составит 350 рублей за 1 кв. м. «Сейчас при переводе земель в другую категорию мы ориентируемся на собственника на спекуляцию – при переводе он может получить десятки тысяч процентов дохода, и все выгоды от перевода остаются у собственника. Мы считаем, что он должен поделиться», – цитирует Дмитрия Куракина ИТАР-ТАСС. Соответствующий законопроект о законодательной инициативе планируется подготовить уже к осени. В какие сроки он может быть рассмотрен Госдумой РФ, не сообщается.

Участники рынка видят в этой инициативе и плюсы, и минусы. «На стоимости

квадратного метра эта инициатива скажется не очень сильно. Дополнительные затраты при многоэтажном строительстве составят от 0,9 до 1,5 тыс. рублей. При малоэтажном затрата, конечно, будут выше, но, в любом случае, не смертельны для застройщиков. Зато появится вполне законное основание для перевода земель. Лучше на законных основаниях заплатить деньги и поменять категорию, чем сидеть с участком и не знать, что с ним делать», – говорит Андрей Тетухин, председатель совета директоров АРИН.

По мнению экспертов, для Петербурга такое решение может сдвинуть процесс редевелопмента промышленных территорий. «Сейчас многие проекты редевелопмента заморожены из-за нежелания властей менять категории бывших промышленных земель – слишком сложная и непредсказуемая процедура подобного перевода. Поэтому вкладывать средства, чтобы начинать этот процесс с нуля, девелоперы не хотят. Если будут установлены официальные правила, пусть и возлагающие на девелопера дополнительные расходы, полагаю, это решит проблему. Что, в свою очередь, снизит остроту дефицита земельных участков под строительство жилья в Петербурге», – комментирует

генеральный директор ГК «Новый Петербург» Андрей Вересов.

Так, по мнению экспертов, подобный закон позволит именно муниципалитетам, а не их чиновникам зарабатывать на сделках. «В целом данный шаг оправдан и позволит вывести перевод земель из области серых сделок. В результате оплата за перевод пойдет не в карман чиновников, а в бюджет муниципалитета», – уверен Михаил Гуштин, заместитель руководителя отдела стратегического консалтинга Knight Frank St Petersburg.

Сейчас, по данным АРИН, под промзонами в Петербурге находится 10,5 тыс. га земли, и только на территории исторического центра (5,8 тыс. га) расположены 200 предприятий. Из них объекты, износ которых достиг 60-70%, занимают 2,2 тыс. га.

цифра

10,5 тыс. га –
площадь земельных участков в Санкт-Петербурге, занятых промзонами

НОВОСТИ

➤ **В составе детского сада** в жилом комплексе «Новый Оккервиль», реализуемом компанией «Отделстрой», открылся интерактивный музей MUZEUS. Для посетителей организована полуротачасовая экскурсионная программа, включающая в себя путешествие по музею, общение со сказочными персонажами, познавательные мини-лекции и многое другое. Музей площадью 500 кв. м располагается в цокольном этаже детского сада «Лимпик». Каждый зал посвящен одной из эпох истории человечества или сказочной истории. Юные посетители музея смогут оказаться в пещере каменного века, средневековом замке, на борту затонувшего пиратского корабля, в космическом корабле с лабораторией будущего, в домике колдуньи, в салоне Дикого Запада и т. д. В музее также открыта кофейня с игровой зоной. Интерактивный музей, открывшийся в жилом комплексе «Новый Оккервиль», по уровню соответствует городским детским крытым паркам развлекательного назначения. Отличительной чертой проекта является познавательный и развивающий уклон MUZEUS. Экскурсия проходит в формате интерактивного спектакля с проведением квестов, спортивных игр, познавательных мини-лекций и театрализованного представления. «Реализуя проект, мы хотели создать такое место, в котором дети будут чувствовать себя не так, как в повседневной жизни, – отмечает креативный директор детской корпорации «Лимпик» Дмитрий Воронин. – Разрушить серую реальность, наполнить жизнь детей красками и увлекательными приключениями».

Строительный
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

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

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

подписной индекс 14221

Понедельник – время читать «Строительный Еженедельник»!

Информацию о вариантах подписки можно узнать по тел. 380-09-74 или на сайте www.asninfo.ru

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

Редакционная подписка

Название фирмы _____
 Вид деятельности _____
 Адрес доставки с индексом _____
 Юридический адрес с индексом _____
 КПП _____ ИНН _____
 Телефон _____ Факс _____
 E-mail _____
 Ф.И.О. контактного лица _____
 Количество экземпляров _____

Стоимость редакционной подписки на 12 месяцев – 5400 руб.

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

Реклама

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, монтажных работ**
- **Технический надзор за качеством строительномонтажных 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

Летний сезон подогрел рынок

Роман Русаков / В первом полугодии 2012 года загородный рынок отличала более высокая потребительская активность, чем в прошлом году. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года количество реализованных на рынке Ленобласти инженерно подготовленных участков увеличилось на 70%. ➔

На земельные участки с подведенными коммуникациями приходится более 60% всех сделок, совершенных на загородном рынке в первом полугодии 2012 года. Средняя площадь приобретаемых участков составляет 14 соток.

По данным NAI Besag, в первом полугодии 2012 года открылись продажи в 5 новых элитных поселках. Оксана Малеева, директор по маркетингу компании London Real Invest, считает, что в общей сложности объем предложения в премиальном сегменте увеличился на 83 домовладения.

За первое полугодие 2012 года зафиксирован рост цен в сегменте элитной загородной недвижимости, который оценивается в пределах 11-12%. В основном это связано с выходом некоторых элитных коттеджных поселков на завершающий этап реализации, поэтому на остающиеся в ограниченном количестве готовые построенные коттеджи застройщики поднимают цены.

Олег Пашин, генеральный директор ЦРП «Петербургская недвижимость», говорит, что за квартал фиксируется порядка 30 сделок в высоком ценовом сегменте. Оксана Малеева в целом согласна с такой оценкой. По ее подсчетам, темпы продаж в коттеджных поселках сегмента премиум находятся на уровне 0,1-0,5 домовладения в месяц.

«По сравнению с Москвой, например, круг покупателей элитной загородной недвижимости в Петербурге достаточно узок, поэтому, на наш взгляд, до конца года имеющийся темп продаж сохранится», – продолжает господин Пашин.

Главной проблемой при подготовке участков в Ленобласти девелоперы дружно называют сложность согласований и нехватку мощностей.

Как уже говорилось выше, сегодня инженерно подготовленные участки составляют около 60% от имеющегося на рынке предложения участков под самостоятельную застройку («без подряда»). Однако участки с действительно полным инженерным обеспечением составляют менее трети от этого показателя. Остальные девелоперы предлагают доплатить за подведение всех коммуникаций.

Генеральный директор ООО «КВС» Сергей Ярошенко при этом отмечает: с начала года на торги муниципалами Ленобласти выставилось не более 10 участков под многоквартирное жилищное строительство. В основном в области торгуют землями под индивидуальное жилье.

Большинство экспертов говорят, что стоимость инженерной подготовки одной



Фото: Илья Киселов



В первом полугодии 2012 года на рынке открылись продажи в пяти поселках высокого ценового сегмента

Стоимость загородных земель под коттеджную застройку до и после инженерной подготовки может отличаться в несколько раз

сотки площади загородных земельных участков будет сильно зависеть от местоположения поселка, наличия готовых коммуникаций в ближайших окрестностях, готовности соседей участвовать в совместном инженерном развитии района и ряда других факторов.

Евгения Шишулина, начальник отдела маркетинга компании «Старт Девелопмент», утверждает, что поселки без инженерии (электричество плюс дороги) на рынке встречаются, но достаточно редко. В большинстве случаев к киловаттам и грунтовкам добавляются водоснабжение (в основном от скважин, изредка центральное) и канализация (септик на каждый дом или общий на поселок). Реже в данный пакет входит подведение газа.

Общая стоимость инженерной подготовки одного участка, по ее оценкам, может варьироваться от 400 тыс. до 2 млн рублей в зависимости от объемов предоставляемой инженерии и сложности ее

подведения, а также условного класса поселка.

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», по состоянию на конец II квартала 2012 года в регионе в продаже находится 341 коттеджный поселок с предложением коттеджей, причем в 78% коттеджных поселков можно приобрести участок под застройку. Более чем в половине проектов с предложением участков под застройку (56% от количества проектов) коммуникации в стоимость не включены, за них нужно будет доплатить или проводить самостоятельно. Обычно диапазон доплаты за минимальную инженерию (свет и вода) колеблется в пределах 300-800 тыс. рублей в зависимости от локации.

«Стоимость земли до и после инженерной подготовки может отличаться в 2 раза. Потенциальные покупатели, которые уже достаточно давно занимаются выбором места для будущего проживания за чертой города, понимают разницу в ценах

и делают выбор в пользу инженерно подготовленных территорий», – считает руководитель проекта «Юкковское» Сергей Михайлов.

Лариса Инченкова, руководитель департамента элитной недвижимости бизнес-единицы «ЛСР. Недвижимость. Северо-Запад», коммерческий директор ООО «Особняк» (предприятие Группы ЛСР), полагает, что стоимость сотки так называемой нарезки (участка без коммуникаций) и инженерно подготовленного участка отличаются в 4-5 раз (по состоянию на конец первого полугодия 2012 года).

А по подсчетам руководителя консалтингового центра «Петербургская недвижимость» Ольги Трошевой, участок с полным пакетом коммуникаций (свет, вода, газ) в среднем в 3 раза дороже неподготовленной земли. «Так, например, цены на подготовленную землю обычно начинаются от 150 тыс. рублей за сотку, а на неподготовленную – от 60 тыс. рублей за сотку при сопоставимых локациях. В более отдаленных районах, например в Лужском или Волховском, эта разница будет меньше, но все равно останется существенной», – сказала она.

В ФГУП «ЦПО» при «Спецстрое России» уверены, что ввиду высокой стоимости получения услуг по технологическим подключениям к инженерным системам, а также сложной процедуры оформления земельных участков доля затрат на подготовительные работы может составлять до 40% от стоимости проектирования. «Это в том случае, если комплекс работ – от изысканий до разработки рабочей документации – выполняется одной организацией в рамках реализации полного инвестиционного цикла, завершающегося сдачей объекта в эксплуатацию. Если инвестор покупает землю с уже готовыми правами собственности, в той или иной степени готовности застройки, то строительство обойдется ему дороже за счет увеличения числа участников цикла – появляется посредник с привлеченными им узкоспециализированными фирмами для подготовки земли», – говорят в ФГУП.

цифра

60%

от имеющегося на рынке предложения участков под самостоятельную застройку имеют инженерное обеспечение

Главная проблема – в нехватке мощностей

Роман Русаков / Основной проблемой при инженерной подготовке территории поселка обычно становится отсутствие точек подключения в ближайшем окружении (в первую очередь по газу). Вторая проблема – недостаток электрических мощностей.

При этом иногда девелоперы в рекламе анонсируют

мощности в размере 10 кВт на участок, а по факту в базовый пакет включают, например, 2 кВт, а остальное «можно докупить как физическому лицу по тарифу около 30 тыс. рублей за 1 кВт», при этом впоследствии у монополиста свободных мощностей для такого выкупа не оказывается.

Из-за нехватки мощностей при освоении крупной

территории несколькими девелоперами в более выигрышном положении оказывается тот, кто успел все согласования провести раньше остальных.

Беслан Берсиров, заместитель генерального директора ЗАО «Строительный трест», говорит, что в Кудрово, где «Строительный трест» сотрудничает с партнерами из компании «Отделстрой»

ведет строительство нового жилого квартала почти на 1 млн кв. м жилья, инженерная подготовка территории обошлась более чем в 1 млрд рублей.

Дефицит локаций, обеспеченных необходимой инфраструктурой, отличающихся нормальной транспортной доступностью, выступает одним из ключевых факторов, негативно влияющих на темпы

строительства. Расходы на формирование инфраструктуры, как правило, слишком велики для профильных участников рынка, даже если речь идет о самых крупных компаниях.

«Для качественного развития комплексного девелопмента, несомненно, необходимо последовательное государственное участие, прежде всего в вопросе создания работаю-

щих инструментов выделения территорий с подготовленными дорогами, коммуникациями, инженерными сетями и даже желательное использование бытовых объектами. Вероятно, одним из наиболее целесообразных вариантов может быть использование механизмов государственно-частного партнерства», – рассуждает Анна Мишутина, аналитик ИК «Финам».

«Торговые объекты в проектах КОТ открывают перспективы перед ретейлерами»

В Санкт-Петербурге 12-14 сентября состоится VI Международный инвестиционный форум по недвижимости PROEstate. В деловой программе запланированы специальные фокус-дискуссии, посвященные рынку торговой недвижимости. В преддверии форума директор ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate Людмила Рева рассказала корреспонденту «Строительного Еженедельника» Яне Зиновой о перспективах появления новых объектов торговой недвижимости в рамках комплексного освоения территорий. ➔

– Не так давно стало известно, что холдинг «Детскосельский» станет инвестором строительства ТК в рамках проекта «Славянка». Можно ли считать это новой тенденцией на рынке, которая получит свое продолжение?

– Продуктовые ретейлеры уже в полной мере столкнулись с дефицитом помещений, подходящих для супермаркетов. Почти все существующие площади заняты. С учетом ужесточения условий выдачи алкогольной лицензии, которая требует теперь обязательной регистрации договора аренды, можно предположить, что ротация будет происходить еще реже. «Продуктовикам» остается рассчитывать на «встройки» в новых проектах, где зачастую они арендуются еще задолго до получения свидетельства о собственности. Также все чаще рассматривается возможность покупки. Многие стремятся приобретать участки под собственное строительство или становиться соинвесторами, чтобы гарантированно получить площади. Проекты КОТ – перспективная возможность для существующих и новых сетей.

– Насколько торговые объекты интересны девелоперам проектов КОТ?

– В условиях растущей конкуренции все большее значение приобретает не только качество предлагаемого в рамках проекта жилья, но и характеристики инфраструктуры. Это объясняется и тем, что проекты КОТ, как правило, реализуются на удаленных и обособленных территориях. Все-таки понимание того, что девелопер должен создать проект, обеспечивающий качественный уровень жизни, уже сформировалось.

– Какие торговые объекты появятся на рынке за счет активной реализации проектов КОТ?

– Небольшие ТК со сбалансированным пулом арендаторов, ориентированным на удовлетворение повседневных потребностей, рассчитаны на жителей ближайшего квартала. Крупный проект, подразумевающий общую численность населения в пределах 50 тыс., должен включать сразу несколько подобных объектов. Микрорайонные ТК будут востребованы, но важно не ограничиваться только ими. Грамотная концепция торговой инфраструктуры должна включать целый ряд форматов. Отсутствие формата «у дома» может вызвать неудовольствие потенциальных покупателей

жилья. Другая крайность – вся коммерческая составляющая запроектирована в формате «встройки», а для крупноформатной торговли места нет. В результате жильцам придется ездить в соседний район. Это значит, что снизится привлекательность проекта.

– Насколько перспективны встроенные площади в рамках таких проектов? Не секрет, что продажа помещений в рамках новых жилых объектов занимает долгое время.

– Большинство операторов предпочитают арендовать, в то время как девелоперы заинтересованы прежде всего в продаже. В результате помещения пустуют не только на этапе заселения квартир, но и тогда, когда дома уже заселены. Сегменту встроенных площадей традиционно уделяется мало внимания, в результате уже в процессе реализации проекта именно «встройка» становится источником основных проблем девелопера с точки зрения заполнения. Но в случае реализации единой концепции коммерческих помещений эта проблема решается гораздо проще. Более того, это позволяет осуществлять управление всем массивом площадей силами управляющей компании, а в дальнейшем, заполнив их арендаторами, реализовать их новому собственнику как инвестпродукт. В случае продажи единым пулом такие площади будут представлять интерес не для отдельных ретейлеров, а для инвестиционных фондов, что открывает для девелоперов новые пути финансирования.



Гражданский Жилищный Форум

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ

ВСЕРОССИЙСКИЙ

ЖИЛИЩНЫЙ

КОНГРЕСС

3-5 октября 2012 года

отель «Парк Инн Прибалтийская»

ГЛАВНЫЕ ТЕМЫ

- Жилищное строительство
- Ипотечное кредитование
- Риэлторский бизнес
- Реклама и PR
- Информационные ресурсы
- Государственные программы
- Клиенты на рынке недвижимости
- Анализ и прогноз развития рынка

ОРГАНИЗАТОР: **БНП** ИПОТЕЧНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР – 2012: **ИТАКА** НЕДВИЖИМОСТЬ

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР: **ЦДС** ГРУППА КОМПАНИЙ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СПОНСОР: **ИНВЕСТИЦИОННЫЙ**

Регистрация участников на сайте www.gilforum.ru (раздел «Жилищный конгресс», рубрика «Регистрация») Предусмотрены два пакета участия: платный и бесплатный

Стратегические медиапартнеры: **СТРОИТЕЛЬНЫЙ @СН** Агентство строительной мысли

+7 (812) 346-57-98

www.gilforum.ru

Ваш бесплатный билет на WWW.Y-EXPO.RU

XXV ЮБИЛЕЙНАЯ

ЯРМАРКА

НЕДВИЖИМОСТИ

Организатор – Выставка «Ярмарка недвижимости» Тел. +7 (812) 320-24-57, 320-24-53 ☎050

16-18 ноября 2012

Часы работы: с 11.00 до 18.00

ЛЕНЭКСПО

ЯРМАРКА ГОРЬВАСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

КОТТЕДЖИ И ЗАГОРОДНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО АЛЬТЕРНАТИВА ГОРОДУ

САЛОН ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Генеральный партнер Ярмарки недвижимости: **ЦДС** ГРУППА КОМПАНИЙ

Официальный спонсор Ярмарки недвижимости: **УМЕСТО** Петрозаводск

Спонсор деловой программы Ярмарки недвижимости: **БИТПОС** Группы компаний

Генеральный партнер выставки «Альтернатива городу»: **Новое Сосиство** Интегрированный сервис

Стратегический партнер Ярмарки недвижимости: **КОТТЕДЖИ ИЛИ НЕДВИЖИМОСТЬ** Островия, ESCOPE, Островия

Спонсор «Путеводителя по рынку недвижимости»: **GDSK** фондская домовладческая компания

Спонсор бесплатного проезда: **АРСЕНАЛ** Недвижимость

РЕКЛАМА

Выше нуля

Антонина Асанова / На рынке работ нулевого цикла оживился спрос. Однако чувствуют его только крупные компании, небольшие все еще ощущают последствия кризиса. При этом и тех, и других объединяет пессимистичный взгляд на рынок. ➔

Спрос со стороны генподрядчиков уже превысил уровень 2008 года, а цены на услуги компаний, специализирующихся на работах нулевого цикла, за первое полугодие 2012 года повысились примерно на 10-15%, рассказывает коммерческий директор ЗАО «Строительный трест № 28» (входит в Группу ЛСР) Андрей Кальниченко.

«Скачок в спросе произошел в середине 2011 года, когда резко начали появляться проекты жилищного строительства, – говорит господин Кальниченко. – За этот период доля жилищных проектов среди тех, что выполняет наша компания, выросла с 20 до 80%. Сейчас рынок находится на пике своих технических возможностей, спрос на работы нулевого цикла превышает предложение».

Крупные компании, а в Петербурге лидерами рынка являются «Статика Инжиниринг», «Геострой», «Строительный трест № 28», «Геоизол» и «Компания «Старый город – Карст», не чувствуют недостатка в заказах. «Если в кризис доля крупных игроков на рынке существенно выше, то сейчас работой загружены и маленькие компании, поэтому доля больших компаний могла снизиться», – считает Андрей Кальниченко.

Однако вопреки этому заявлению небольшие компании значительного роста рынка не почувствовали. «Объем заказов держится на кризисном уровне 2009 года, новых крупных проектов не появляется, а компании достраивают то, что планировали ранее», – рассказывают в компании «ПромБурСтрой».



Порядка 80% работ нулевого цикла осуществляется в рамках жилищного строительства

«До выхода из кризиса еще далеко, – поддерживает заместитель генерального директора «Транс-Строй» Антон Никольский. – Выйти и на 50% запланированных в этом году объемов работ у нас пока не получается». Кроме того, по словам господина Никольского, несмотря на рост цен на матери-

лы и топливо, заказчики работ нулевого цикла стараются экономить и иногда добиваются снижения расценок на работы.

Это неудивительно, работы по созданию фундамента – одни из наиболее дорогостоящих в процессе строительства зданий. В зависимости от условий почвы и конструкций фундамента их стоимость может составлять 10-20% от общей стоимости строительных работ, подсчитывают эксперты.

«На стоимость производимых работ влияет множество факторов, в том числе

и геологические условия местности, – поясняет директор по строительству ЗАО «Геострой» Михаил Лебедев. – С точки зрения подземного строительства в Санкт-Петербурге самые затратные и опасные зоны находятся в Центральном, Адмиралтейском и Петроградском районах, на Васильевском острове – это обусловлено необходимостью применять специальные методы для обеспечения безопасности выполнения геотехнических работ в плотно застроенных участках города».

При этом предпосылок к изменению долей компаний на рынке или появлению новых игроков нет – развитие компаний сдерживает высокая стоимость оборудования. «Самая дешевая машина для устройства фундамента – гидромолот иностранного производства – обходится в 40 млн рублей, – приводит пример Андрей Кальниченко. – В Петербурге всего 50-60 таких машин, использующихся для жилищного строительства. Менять оборудование необходимо каждые 10 лет, более старые машины начинают требовать дорогостоящего ремонтного обслуживания».

Между тем говорить о развитии рынка руководители компаний либо отказываются, либо делятся неутошительными прогнозами. «Сейчас рынок на своем пике, расти он больше не будет», – уверен Андрей Кальниченко.

В этой ситуации петербургские компании все чаще прибегают к выходу на другие рынки страны и заключают контракты в городах других регионов, например в Нижнем Новгороде и Самаре, подыскивает Антон Никольский.

цифра

40

млн рублей – стоимость самой дешевой машины для работ нулевого цикла

Докопаться до контракта

Антонина Асанова / Технологическое развитие отрасли работ нулевого цикла и внедрение экономических решений при создании фундаментов затруднены целым рядом факторов. Участники рынка ждут помощи от государства.

Высокая стоимость техники – не единственная причина медленного внедрения новых технологических решений на

этапе работ нулевого цикла. «Сложность заключается еще и в том, что на практике выбор компании-подрядчика осуществляется уже после того, как компанией-застройщиком все решения по фундаменту согласованы в экспертизе, – говорит директор по развитию НСС Жилищное строительство (Россия) Александр Свинолобов. – Таким образом, любые улучшения, предлагаемые исполнителями, будут практиче-

ски неизбежно подразумевать необходимость повторного прохождения экспертизы». Новые высокотехнологичные решения должны внедряться уже на этапе проектирования. Однако развитие новых технологических подходов сдерживают не только устаревшая, по мнению игроков рынка, нормативная база. «Система обучения проектировщиков также устарела», – сетует Андрей Кальниченко.

«Проектированием часто занимаются люди, которые не должны этого делать, – объясняет технический директор ОАО «КБ высотных и подземных сооружений» Кишиштоф Поморски. – Услуги инжиниринговых компаний кажутся заказчикам дорогими, в результате конкурсы на проектные работы часто выигрывают архитектурные мастерские или физические лица, которые не могут привлечь высококвалифицированные кадры». В итоге желание сэкономить на стадии проектирования приводит к использованию не самых эффективных конструктивных решений и дополнительным расходам.

«Стоимость проектирования составляет максимум 5% от стоимости строительно-монтажных работ, но исправление ошибок, допущенных на этом этапе, может составить до 10% от стоимости всех работ, – подсчитал Кишиштоф Поморски. – Тогда как используя эффективные инжиниринговые решения, заказчик может и сократить инвестиции». Изменить ситуацию можно, однако инициатива должна исходить от государства, уверен Кишиштоф Поморски. В первую очередь, по его сло-

мнение



Александр Свинолобов,
директор по развитию НСС
Жилищное строительство
(Россия):

«Российские нормы и правила, направленные на повышенную безопасность проектов, часто предопределяют выбор застройщиков в пользу стандартизированной где-то в ущерб большей технологичности. Например, использование в проекте строительства жилых зданий преднатяженных арматур вызывает некую опаску на российском рынке, так как такие решения должны будут передаваться на рассмотрение экспертизы в Москву. Хотя западными компаниями на практике доказана эффективность применения этой разработки.

вам, необходимо вернуть стадию разработки концепта проекта, на которой прорабатывались основные вопросы, какие методы и технологии применять при строительстве. Эта стадия была отменена в 2008 году постановлением Правительства РФ № 87. При этом стоимость этой работы составляет около 15-20% от стоимости всего проектирования, или менее 1% от объема всех инвестиций в строительство, рассказывает господин Поморски.

И второй шаг – создание государственной программы развития инжиниринговых центров, направленной на

«приучение» заказчиков пользоваться их услугами, предлагает технический директор КБ «ВиПС». «Как пример, программа должна учитывать 50%-ю компенсацию для заказчика стоимости работы инжиниринговых центров, через несколько лет доля государства может снизиться до 25%, а потом и вовсе сойти на нет, – говорит Кишиштоф Поморски. – Это позволит инжиниринговым центрам окрепнуть и повысить квалификацию, а заказчик – понять, что они могут экономить. Тогда уровень технологий во всех сферах вырастет в разы».

Продадим технику для забивки свай и бурения

Sumitomo
Junttan
Fundex
Bauer

(812) 320-94-94
(967) 340-15-75
www.statica.ru

Прибрежные точки роста

Андрей Семериков / Потенциал набережных Петербурга недооценен инвесторами. Между тем развитие прилегающих к ним территорий позволит не только улучшить городские панорамы, но и дать импульс развитию окружающей территории. ➔

Проекты у воды пользуются неизменным спросом как у арендаторов объектов коммерческой недвижимости, так и у покупателей жилой недвижимости, говорят эксперты. Всего сегодня, по словам Зоси Захаровой, генерального директора компании London Real Invest, в Петербурге реализуется или готовится к реализации около десятка крупных проектов на набережных. Олег Громков, старший аналитик компании «Северо-Запад Инвест», отмечает, что наибольший эффект от вида на воду можно получить в развитии жилой, офисной и гостиничной недвижимости, но именно в сегменте жилья влияние на цену и темпы продаж будет максимальным. Так, вид на воду, по оценкам участников рынка, может поднять стоимость жилья на 10-30% в зависимости от района города.

«Набережные Петербурга представляют исключительную ценность с точки зрения жилой застройки», — считает Николай Гражданкин, начальник отдела продаж ИСК «Отделстрой». При этом на долю нового жилого строительства приходится не более 20% от всех квартир с видом на воду, остальные принадлежат к старому фонду, поясняет Ольга Земцова, руководитель отдела консалтинга ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate.

Объекты коммерческой недвижимости, «смотрящие» на воду, также обладают преимуществами. «Особый интерес к бизнес-центрам с видовыми характеристиками проявляют иностранные арендаторы, они рассматривают размещение офиса в объектах с видом на акваторию как положительную имиджевую составляющую. Видовые характеристики могут стать значительным преимуществом для гостиничных объектов. Среди проектов, заявленных к реализации на прибрежных территориях, на сегодняшний день преобладают многофункциональные комплексы, где сочетаются несколько составляющих. Это связано со стремлением девелоперов диверсифицировать риски, а также с масштабностью участков, освобождающихся в результате переезда промышленных предприятий», — полагает Ольга Земцова.

Набережные Петербурга простираются на сотни километров, самые привлекательные для освоения участки находятся в центре. Развитие территорий, прилегающих

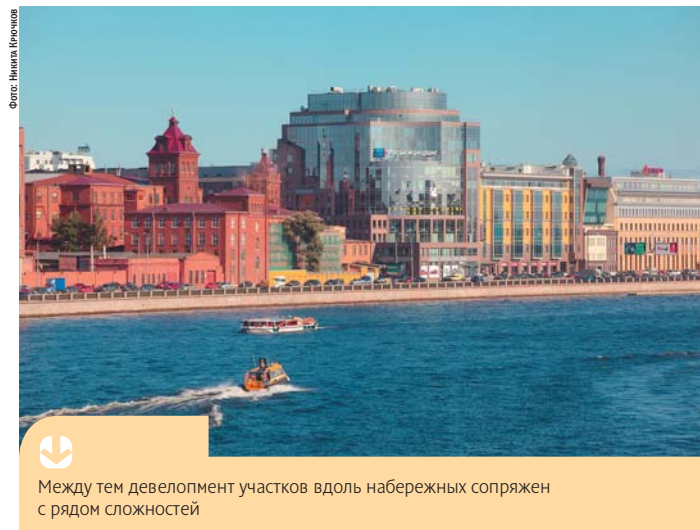


Фото: Наталья Прохорова

Между тем девелопмент участков вдоль набережных сопряжен с рядом сложностей

Развитие территорий, прилегающих к набережным, позволит расширить и продлить панорамы за пределы центральной части города

к набережным, позволит расширить и продлить панорамы за пределы центральной части города.

Арсений Васильев, генеральный директор «УК группы УНИСТО Петросталь», считает наиболее перспективными участки, где пройдут новые транспортные потоки и улучшится транспортная инфраструктура. «Например, в устье Большой Невы при строительстве Ново-Адмиралтейского моста, в устьях Малой Невы при строительстве моста через остров Серный. Перспективна набережная Обводного канала, но состояние расположенных там объектов близко к заброшенному. Эта территория может достаточно резко нарастить потенциал, при условии что строительство под американскими мостами когда-то будет закончено и развязки с основными пересекающимися Обводный

канал проспектами будут перестроены», — рассуждает господин Васильев.

Эдуард Тиктинский, президент холдинга RBI, добавляет, что интересные для развития прибрежные территории сосредоточены на Васильевском острове вдоль наб. лейтенанта Шмидта, Английской наб., на правых берегах Невы и Большой Невки. «В чуть более долгосрочной перспективе, с реализацией проекта Новой Голландии, запуском второй сцены Мариинского театра и выводом Адмиралтейских верфей, будет осваиваться район Коломны в Адмиралтейском районе. Большой потенциал земель сосредоточен в Красногвардейском районе, на Петровском острове. Перспективы есть у Выборгской, Ушаковской и Свердловской набережных», — полагает господин Тиктинский.

Помимо участков в центре города освоение прибрежных территорий ведется и на

границе Петербурга. В качестве примера Ольга Земцова приводит проект строительства «Лахта-центра». Еще один пример — проект «Балтийская жемчужина», где территория осваиваемого китайским девелопером участка также простирается до Финского залива. Не стоит также забывать о набережных, которые появятся после намыва новых территорий в Финском заливе, говорит Вячеслав Ефремов, заместитель генерального директора «НДВ СПб».

Между тем девелопмент участков вдоль набережных сопряжен с рядом сложностей.

«В первую очередь это проблемы, которые всегда присущи проектам по редевелопменту промышленных территорий. Они касаются вывода предприятий, рекультивации земли, перевода участка из одной категории в другую, в ряде случаев покупки участка. Кроме того, ситуация часто осложняется тем, что здания, расположенные на таких участках, являются памятниками и находятся под охраной КГИОП. Через некоторые набережные проходят интенсивные транспортные артерии, поэтому в случае строительства здесь жилья придется создавать буферную зону между жилым комплексом и трассой. Подобные проекты являются весьма дорогостоящими и длительными во времени — в среднем только вывод предприятия и подготовка земли занимают около 5 лет, поэтому такое строительство под силу только крупным компаниям», — рассказывает Андрей Тетых, председатель совета директоров АРИН.

Затраты на редевелопмент набережных довольно высоки, и не всегда подъемны для частного инвестора, полагает Сергей Федоров, заместитель директора Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге. «Наиболее привлекательным вариантом реализации таких проектов является частно-государственное партнерство. Во-первых, следует учитывать, что территория набережной обычно представляет собой набор разрозненных участков с различной формой собственности: одни земли находятся в ведении федеральных властей, другие — муниципальных, третьи были приватизированы и принадлежат частным лицам. Таким образом, инвестор в первую очередь должен потратить немало времени, а порой и средств на консолидацию участков», — рассуждает господин Федоров.

цифра
более **200** км —
протяженность набережных Петербурга

Мировой опыт

Андрей Семериков / Европейские города стремятся максимально эффективно использовать территории вдоль набережных, так как они являются центрами притяжения туристических потоков. Петербург, по словам экспертов, может перенять позитивный опыт западных коллег.

С одной стороны, Петербург не похож ни на один другой город и развивается своим путем, с другой — есть удачные примеры развития подобных проектов, и их опыт,

конечно, следует учитывать, считает Сергей Федоров, заместитель директора Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге. «В Европе распространена практика редевелопмента территорий, прилегающих к портам (Hafen City в Гамбурге и Docklands в Лондоне). Общим правилом в иностранных проектах стало то, что частному предприятию никогда не удавалось освоить проект подобного масштаба самостоятельно — оно просто становилось банкротом, и к реализации проекта подключалось госу-

дарство. Потому можно с уверенностью заявить, что ГЧП является наиболее оптимальной формой развития таких территорий», — полагает господин Федоров. «На сегодняшний день в Европе и Америке модернизирована большая часть депрессивных промышленных территорий, расположенных на набережных. После редевелопмента на них разместились жилые, общественно-деловые и торговые здания, культурно-развлекательные центры. При этом чтобы привлечь девелоперов

для развития депрессивных территорий, государства зачастую предлагают потенциальным инвесторам различные налоговые преференции на время реализации проектов. Примером проектов в Европе на набережных могут служить деловой центр Dockland в Лондоне на берегу Темзы; жилой комплекс RiverLofts в Праге на набережной реки Влтавы; жилой дом Гибша в Латвии на берегу Даугавы и др.», — рассказывает Зоси Захарова, генеральный директор компании London Real Invest.

«В различных европейских городах набережные исторически также использовались под промышленную функцию,

в первую очередь под размещение портов. С развитием городов эти территории превратились из окраинных в центральные и назрела необходимость их реконструкции. В абсолютном большинстве случаев доминирующую роль при реализации таких проектов берут на себя городские власти. Они предлагают общую идею и возглавляют процесс разработки концепции. После утверждения концепции территория делится на более мелкие участки по несколько гектаров, которые передаются инвесторам для освоения вместе с регламентами использования данных площадей», — говорит Александр Паршуков, руководитель инве-

стиционного департамента ЗАО «ВТБ-Девелопмент». «В городе Кельне (Германия) набережная вдоль Рейна была застроена лишь несколько лет назад. Проект включает в себя как коммерческую, так и жилую недвижимость высокого класса. При этом ряд зданий, представляющих культурную ценность, был реконструирован. Особое внимание было уделено пешеходным зонам, стоянкам для яхт, зонам отдыха. Что-то подобное планируется и на «Набережной Европы», если все задумки будут воплощены в жизнь», — добавляет Вячеслав Ефремов, заместитель генерального директора «НДВ СПб».

НОВЫЙ ОККЕРВИЛЬ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС



Проектная декларация на сайте www.otdelstroy.spb.ru

УНИКАЛЬНЫЙ КВАРТАЛ РЯДОМ С МЕТРО «УЛ. ДЫБЕНКО»



777-0-500

Подробную информацию можно узнать на сайте

www.7770500.ru



ЛУЧШИЙ ПРОЕКТ

на Общероссийском конкурсе
проектов комплексного
освоения территорий 2011

МИНИСТЕРСТВО
РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ
Российской Федерации



ЛУЧШАЯ КОНЦЕПЦИЯ Благоустройства и Инфраструктуры

на Премии в области
недвижимости двух столиц
Urban Awards 2011



ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС ГОДА

на Премии в области
недвижимости двух столиц
Urban Awards 2011

ТАММЕТ

КОМПЛЕКСНОЕ РЕШЕНИЕ ПО АРМИРОВАНИЮ

1. ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ ПРОЕКТ ТИПОВОГО ЭТАЖА (БЕСПЛАТНО)
2. ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ РАСЧЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА (БЕСПЛАТНО)
3. ПОСТАВКИ ИЗДЕЛИЙ ДЛЯ АРМИРОВАНИЯ
4. ПЛАН ПОРЯДКА УКЛАДКИ
5. ПАКЕТИРОВАНИЕ СЕТОК ПО ПОРЯДКУ УКЛАДКИ
6. ПОСТАВКИ НА ОБЪЕКТ ПО ГРАФИКУ
7. ШЕФМОНТАЖ И ОБУЧЕНИЕ ПО УКЛАДКЕ
8. КОНСУЛЬТАЦИЯ ПРЯМО НА ОБЪЕКТЕ
9. СТРОИТЕЛЬСТВО МОНОЛИТНЫХ КАРКАСОВ В РЕКОРДНЫЕ СРОКИ
10. ЭКОНОМИЯ ВРЕМЕНИ И ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

ПРОИЗВОДСТВО В Сестрорецке

8 (812) 380-53-90, +7 (921) 182-17-68, info@tammet.ru
www.tammet.ru

Уже с 1946 года **ТАМ**, где нужны **МЕТАЛЛИЧЕСКИЕ СЕТКИ**

