

**НОВЫЕ РУБЕЖИ**

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

**Вопрос номера**

ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга» предлагает вернуть на Неву плавучий фонтан. Но для этого нужно найти 135 млн рублей в бюджете.



«Водоканал» прорвало, стр. 4

**События**

Находящаяся в процессе банкротства Teorema Holding PLC, совладельцем которой является Игорь Водопоьянов, выставила на продажу последние активы в Петербурге.



Решение для «Теоремы», стр. 5

Новости регионов, стр. 14 • Тендеры, стр. 35



## В ДЛТ вселился ЦУМ

На прошлой неделе, после 7 лет реконструкции, открылись первые три этажа Дома ленинградской торговли. Из легендарного магазина советского времени ДЛТ превратился в филиал ЦУМа – в нем будут представлены торговые марки премиум-сегмента холдинга Mercury. (Подробнее на стр. 6)

**Служба вызова бетона**  
 49 333 49

Производство товарных бетонов и растворов

**TAXI BETON**

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

Строительная корпорация  
**ЛенСтройДеталь**

Производим • Продаем  
 Диаметр от 3 до 25 мм

Сварные • Кладочные  
 Арматурные

**АС4**

**Сетки**  
 Любых линейных размеров

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

Формула успеха!

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

**ЗАО «ЛСР-Базовые»**  
 Тел. (812) 777-77-45  
 www.lsrbase.ru

**ЛСР**  
 предприятие Группы ЛСР

**УПТК ОАО «Метрострой»**  
 официальный партнер ведущих производителей России

ПОЛНАЯ КОМПЛЕКТАЦИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА  
 АУТСОРСИНГ • ЛОГИСТИЧЕСКИЕ УСЛУГИ

**ПО САМЫМ ВЫГОДНЫМ ЦЕНАМ**

МЕТАЛЛОПРОКАТ (оказываем услуги по резке в размер), МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИИ, ЧУГУННОЕ ЛИТЬЕ, ТРУБЫ, ШПУНТ, СТРОЙМАТЕРИАЛЫ, ИНЕРТНЫЕ, КАБЕЛЬ, ОБОРУДОВАНИЕ...

Победитель конкурса по качеству «Сделано в Санкт-Петербурге» 2009-2010 гг.

**uptk.ru**

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

**НОВЫЙ ОККЕРВИЛЬ**  
 ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

ОТДЕЛСТРОЙ

т. 777-0-500 www.7770500.ru

## ЗАО «БалтТеплоСтрой» запускает производство в Ленобласти

ЗАО «БалтТеплоСтрой» выводит на полную мощность производство железобетонных изделий (ЖБИ) на предприятии во Всеволожском районе Ленобласти. Главная задача компании останется прежней – выпуск и поставка как типовых ЖБИ, так и железобетонных изделий специального назначения.

«Мы построили производственный цех по последнему слову техники. На новой площадке выпускается продукция, производство которой требует горизонтальной

заливки: шахты лифтов, лестничные марши, дорожные плиты, вентиляционные блоки, нетиповые ЖБИ. На производстве мы установили высокотехнологичные пропарочные камеры, новая бетоносмесительная установка, современная линия для производства вентиляционных блоков, усовершенствованный кондуктор для сборки шахт лифтов – наши шахты являются одними из лучших в городе. Кроме того, мы прошли добровольную сертификацию и получили допуск по пожарной безопасности в соответствии с требованиями МЧС», –

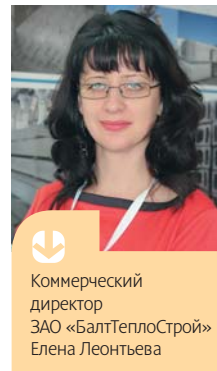
рассказала коммерческий директор ЗАО «БалтТеплоСтрой» Елена Леонтьева. Три другие производственные площадки находятся в Ново-Девяткино, Белоострове и Петергофе. Площадки в Ново-Девяткино и Белоострове ориентированы на производство ЖБИ, которые используются при строительстве и ремонте наружных инженерных сетей: тепловые камеры, элементы колодцев, каналы непроходные и т. д. Площадка в Петергофе выпускает нетиповые изделия, которые не являются серийными. Производство устроено таким образом, что ком-

пания может быстро перестроиться с выпуска одного вида изделия на другой. В структуре ЗАО «БалтТеплоСтрой» есть транспортная компания, которая имеет в собственности более 40 единиц техники. Кроме того, компания владеет собственной спецтехникой: самосвалами, цементовозами и др. Наличие собственного автотранспорта позволяет компании оптимизировать условия поставки, снизить стоимость продукции и цену для конечного потребителя. ЗАО «БалтТеплоСтрой» может организовать поставку ЖБИ

железной дорогой, уже есть опыт поставок в Ямало-Ненецкий автономный округ, Республику Коми, Хабаровск, Тюменскую область и многие другие.

**Мы производили и поставляли железобетонные изделия для объектов федерального значения:**

- строительство магистральных газопроводов;
- строительство жилья для военнослужащих Министерства обороны Российской Федерации по президентской программе в г. Мирном;
- производили тетраподы для строительства комплекса по перегрузке сжиженных



Коммерческий директор ЗАО «БалтТеплоСтрой» Елена Леонтьева

углеводородных газов в морском торговом порту «Усть-Луга».

**Местного значения:**

- жилой комплекс «Ладожский бриз»;
- жилой комплекс «Малое Карлино»;
- жилой комплекс «Ленинский проспект»;
- квартал «Ладожский парк»;
- жилищный проект «Северная долина».

**Мы будем рады видеть вашу компанию в нашем списке ВИП-клиентов.**

**БалтТеплоСтрой**  
ГРУППА КОМПАНИЙ

192019, Санкт-Петербург,  
наб. Обводного канала, 14,  
лит. С, офис 311  
Тел./факс: (812) 449-73-63  
E-mail: bts@balts.ru  
www.balts.ru

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ



фирма  
**СЕВЗАП МЕТАЛЛ**  
УНИВЕРСАЛЬНЫЙ ПОСТАВЩИК МЕТАЛЛОПРОКАТА



**И УСЛУГ ПО РЕЗКЕ**



**НАМ 20 ЛЕТ**



(812) 320-92-92  
www.szmetal.ru

# ТЕХЭКСПЕРТ

14 лет обеспечиваем информацией стройкомплекс России!

**Сборник электронных систем для профессионалов строительной отрасли**

- «Стройэксперт»
- «Помощник Юриста. Строительство. Саморегулирование»
- «ТЭ: Помощник Проектировщика»
- «Стройтехнолог»
- «Строй-Ресурс. Проектные организации»
- «Строй-Ресурс. Подрядные организации»
- Коллекция ТПД:
  - «ТПД. Здания, сооружения, конструкции и узлы»
  - «ТПД. Инженерные сети, оборудование и сооружения»
  - «ТПД. Электроэнергетика»
- «ТЭ: Дорожное строительство»
- «ТЭ: Ценообразование и сметное дело в строительстве»
- «ТЭ: Охрана труда»



Единая справочная служба  
8 800 555 90 25

www.cntd.ru  
техэксперт.рф

www.geostroy.ru



(812) 315-02-36



19 лет на строительном рынке. Более 1000 сданных объектов



ГЕОТЕХНИЧЕСКИЕ, СТРОИТЕЛЬНЫЕ И СПЕЦИАЛЬНЫЕ РАБОТЫ

Свидетельство СРО № 0008-2010-780304 (470-02 от 26.05.2010)

## КОМПЛЕКСНОЕ РЕШЕНИЕ для СТРОИТЕЛЬСТВА ЗАГОРОДНОГО ДОМА из ГАЗОБЕТОНА Н+Н



Клей для газобетона



Терка



Ручная пила по газобетону



Кельма



Штроборез



Картка



Армированные газобетонные перемычки для устройства оконных и дверных проемов



U-блоки для устройства монолитного пояса



Газобетонные стеновые блоки



Газобетонные блоки для устройства перегородок



Газобетонные блоки для устройства сборно-монолитного перекрытия



Для получения дополнительной информации по продукции и решениям обращайтесь к официальным партнерам Н+Н

упрощаем строительство

www.HplusH.ru



## ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ



Газета выходит при поддержке и содействия 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:**  
Антона Асанова, Алеся Гриб, Лидия Горбуркова,  
Татьяна Крамарева, Никита Крочков,  
Михаил Немировский, Владимир Тилес

**Директор по PR:** Татьяна Погалева  
**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 Лоточкин,  
Николай Москвин, 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 государственных, в районных  
администрациях и деловых центрах.

**Отдел дизайна и верстки:**  
Елена Саркисян, Екатерина Щербакова

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

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

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

Газета «Строительный Еженедельник» зарегистрирована  
Северо-Западным ОМУ Министерства РФ по делам  
печати, телевидения и средств массовой  
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 № 159  
Подписано в печать 07.09.2012 в 17.00



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



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



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



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

# Ревизор для стадиона

**Никита Кулаков /** Для стадиона футбольного клуба «Зенит» в Петербурге, возможно, будет найден новый генподрядчик. После публичной порки во время визита на долгострой премьер-министра Дмитрия Медведева чиновники Смольного заявили, что не будут продлевать контракт с «Трансстроем». ➔

Стройплощадку одного из самых ярких долгостроев Петербурга – нового футбольного стадиона на Крестовском острове – посетил премьер-министр Дмитрий Медведев. Он прошелся по объекту и назвал происходящее там «позором». «Я был на этой стройке два с половиной года назад. И с тех пор здесь практически ничего не изменилось», – заявил он. Дмитрий Медведев потребовал от Смольного и представителей Газпрома (инвестор проекта) принять решение о судьбе долгостроя в течение сентября. «Главная проблема этой стройки – плохая организация работ и их низкое качество», – уверен премьер-министр.

Реакция Смольного на претензии высокогостя последовала незамедлительно. Вице-губернатор Петербурга Игорь Метельский заявил, что Администрация Петербурга не будет продлевать с генподрядчиком строительства стадиона «Зенит-арена» ПСК «Трансстрой» госконтракт, который истекает 15 сентября. «За год реального движения на строительной площадке не было. Не выполнены даже те работы, которые можно было проводить в рамках существующего проекта», – подчеркнул чиновник.

Для генерального директора «Трансстрой» Игоря Панкина все услышанное стало большой неожиданностью. По его словам, на объекте уже выполнены работы на 9 млрд рублей, из которых 800 млн рублей вложили акционеры «Трансстрой» и 8,1 млрд рублей – Комитет по строительству Петербурга. «С мая мы не можем получить документацию по новому проекту для продолжения работ. Заказчик до сих пор не передал в Главгосэкспертизу сводно-сметный расчет стоимости строительства по новому проекту. Экспертизу прошла только его техническая часть», – говорит Игорь Панкин. Поскольку ответствен-



Фото: Никита Кулаков

ность за неоднократное перепроектирование объекта в процессе его строительства на заказчике, подобная оценка наших усилий из уст чиновника исключительно некорректна», – заключил глава компании.

Кроме Смольного на выборе нового генподрядчика, который сможет завершить проект, настаивают президент ФК «Зенит» Александр Дюков и президент Газпрома Алексей Миллер. Последний заявил, что достройка стадиона для города – уже дело чести. В списке претендентов на достройку арены, который представили Дмитрию Медведеву, французская компания Vinci, немецкие Hochtief и Alpine, японская Kajima, шведская Skanska и американская Turner. «Трансстрой» также заявил, что намерен участвовать в тендере.

Конкурс будет объявлен после того, как станет известна новая стоимость арены. А это должно произойти в ноябре.



На объекте уже выполнены работы на 9 млрд рублей

## справка



Стадион «Газпром-арена» строится на месте стадиона им. Кирова на Крестовском острове с 2006 года по проекту японского архитектора Кисе Курокавы. Это будет многофункциональная футбольная арена с выдвигаемым полем, где будут проходить матчи под эгидой УЕФА и ФИФА, в том числе чемпионат мира по футболу 2018 года. Стоимость проекта на данный момент оценивается в 33 млрд рублей.

## вопрос номера

**ГУП «Водоканал» сообщило, что в 2013 году, после трехлетнего перерыва, на Неве напротив стрелки Васильевского острова может вновь заработать плавучий фонтан, при условии что в бюджете города на это найдется 135 млн рублей. Нужно ли городу такое дорогостоящее украшение?**

**Андрей Баудис, генеральный директор УК «Музей»:**

– Если Водоканал установит фонтан за свой счет, то пожалуйста. А бюджет города сегодня находится не в том положении, чтобы выбрасывать деньги на украшения, которые не являются символами города. Фонтаны у нас есть в Петергофе, и вот там они действительно являются визитной карточкой Петербурга.

**Борис Кириков, директор Санкт-Петербургского филиала Российской академии архитектуры и строительных наук НИИ теории архитектуры и градостроительства:**

– Центральная акватория Невы, на мой взгляд, не нуждается в украшениях, так как она сама по себе является достопримечатель-

ностью Петербурга. Главная особенность нашего города – просторы Невы, с которых открываются виды на доминанты Петербурга. Все, что разбивает эту панораму, нарушает и восприятие величия водных просторов города.

**Георгий Рыков, генеральный директор «Бестъ. Коммерческая недвижимость»:**

– Сложно сказать, много 135 млн или мало для эксплуатации фонтана. А сколько стоят, например, Московские ворота? Вообще, у нас бюджет никогда не строится по принципу направления денег на первоочередные нужды. Бюджет всегда несправедлив. Так что пусть будет фонтан, его я хотя бы увижу. Еще бы дороги построили...

**Александр Кононов, заместитель председателя СПБООПИИК:**

– К идее восстановления фонтана я отношусь без восторга. Честно говоря, сравнение тех периодов, когда фонтан работал и не работал, говорит в пользу сохранения панорам, тем более в разгар туристического сезона. Со стороны Зимнего дворца фонтан закрывал вид на Ростральные колонны, а со-

стороны Васильевского острова – на Петропавловскую крепость. Может быть, ему стоит поискать более нейтральное место, не в самой лучшей точке акватории.

**Евгений Финкельштейн, президент корпорации РМ1:**

– Это дорогостоящее украшение нужно городу, если оно привлечет туристические потоки. Однако я считаю, что фонтан нужно перенести в другое место, так как стрелка Васильевского острова – самостоятельная точка притяжения туристов. Необходимо просчитать, где размещение такого фонтана будет оптимальным, для того чтобы эти инвестиции приносили прибыль.

**Никита Явейн, руководитель архитектурной мастерской «Студия 44»:**

– Фактически этот фонтан – это огромный, страшный, ржавый искусственный остров в самом святом месте города. В те редкие моменты, когда он работает – это, наверное, одна десятая всего времени, – это зрелище, конечно, не так противно. Но в целом он чужероден в пространстве Невы.

**Анатолий Столярчук, генеральный директор «Архитектурной мастерской Столярчука»:**

– Этот фонтан не нужен. Он абсолютно чужероден на этом месте – закрывает вид на стрелку, на биржу, на Ростральные колонны. Это место настолько гениально придумано, что не надо его менять. И дело не в деньгах. Центр Петербурга – настолько сформировавшийся памятник, что ему противопоставлены изменения.

**Александр Шуршев, представитель петербургского отделения партии «Яблоко»:**

– Мне нравится идея восстановить фонтан. На его покупку изначально были потрачены немалые деньги, и то, что уже несколько лет фонтан лежит на складе без использования, не самое лучшее его применение. Другое дело, что его расположение и стрелки Васильевского острова вызывало нареkania градозащитников, и какое-то время назад активно обсуждались идеи его переноса. Возможно, фонтан действительно лучше перенести и создать дополнительную достопримечательность дальше от классических видовых панорам.

# Решение для «Теоремы»

**Никита Кулаков** / Компания Teorema Holding PLC (принадлежит братьям Игорю и Игнату Водопьяновым, а также Кириллу Шишкову), которая больше года находится в процедуре банкротства, выставила на продажу последние активы в Петербурге. ➔

О продаже имущества Teorema Holding сообщили несколько источников на рынке Петербурга. Покупателям предлагают приобрести «прямое и косвенное владение 100% долей в дочерних компаниях Teorema Holding PLC», которые владеют действующим логистическим комплексом «Теорема Терминал» площадью 100 тыс. кв. м на пр. Обуховской Обороны, 295, и земельным участком площадью 110 га под строительство жилья в Ропше (территория бывшего проекта «Красные зори»).

Игорь Водопьянов подтвердил, что активы выставлены на продажу. Но посоветовал за комментариями обращаться на Кипр – по месту регистрации Teorema Holding. Дело в том, что компания уже год находится в процедуре банкротства по инициативе британских инвестиционных фондов – держателей еврооблигаций Teorema Holding, которым та задолжала более 200 млн USD. Именно эти кредиторы, по словам Игоря Водопьянова, являются продавцами недвижимости в Петербурге. Связаться с их представителями не удалось.

Терминал в Обухово и земля в Ропше – это все, что осталось в собственности Teorema Holding на данный момент. Другие активы компании – коммерческая недвижимость площадью 150 тыс. кв. м в Петербурге (в основном бизнес-центры) – были проданы собственниками еще в 2009 году. Сейчас они находятся под управлением УК «Теорема» Игоря Водопьянова. «Мы занимаемся тем, чем и занимались все время – сдачей

коммерческих площадей в аренду. Банкротство Teorema Holding к этой работе отношения не имеет», – отметил Игорь Водопьянов.

Выставленные на продажу активы Teorema Holding эксперты рынка оценили в 400 млн USD. «Рыночная цена участка в Ропше – 250 млн USD, при условии что на него будет сделана градостроительная документация, в частности ППТ. Отсутствие этих документов не дает права строить там жилье, и цена земли в этом случае будет существенно ниже», – говорит председатель совета директоров АРИН Андрей Тетых. А стоимость заполненного на 100% арендаторами логистического терминала в Обухово, по оценке экспертов Knight Frank St Petersburg, может достигнуть 130 млн USD и окупится за 7-9 лет. Качественных складов в городе остро не хватает, количество вакантных площадей

сократилось с 20% в начале 2011 года до 6% (около 60 тыс. кв. м) на I квартал 2012 года, описывают ситуацию в сегменте эксперты Knight Frank St Petersburg.

Партнер юрфирмы «Доверна Лигал» Игорь Гущев отмечает, что у покупателя банкротных активов Teorema Holding в дальнейшем юридических проблем быть не должно. «Если лицо, которое приняло решение о продаже активов, уполномочено на это кипрским судом, шансов оспорить сделку не очень много», – уверен он.



«Мы занимаемся тем, чем и занимались все время – сдачей коммерческих площадей в аренду. Банкротство Teorema Holding к этой работе отношения не имеет», – отметил Игорь Водопьянов, управляющий УК «Теорема»

## МНЕНИЕ



**Елена Севастьянова,** руководитель группы консалтинга ООО «Консалтинговая Группа ЛАИР»:

➔ – На любое предложение есть свой покупатель. Вопрос только в цене. Подобные объекты требуют значительных инвестиций. На текущий момент, когда многие говорят о повторении кризиса, вложить деньги в довольно большой логистический терминал с пониманием, что окупаемость инвестиций растянется лет на 7 и больше, может только крупная компания, для которой данный терминал будет профильным активом. Если же рассматривать данные активы как инвестиции, то в сфере логистики вряд ли в ближайшем будущем будет активный рост, позволяющий за короткий срок окупить вложения.

А земельный участок в Ропше интересен только с точки зрения комплексного освоения в целях жилищного строительства (если юридически все документы позволяют жилую застройку) и только крупному девелоперу, который может построить в районе 500 тыс. кв. м жилья. В любом случае эти активы будут интересны только по ликвидационной цене или начальной цене торгов.



**DENERO**

ЛЮБИМ  
СТРОИТЬ САЙТЫ  
ДЛЯ СТРОИТЕЛЕЙ

(812) 600-30-50

СПб, Невский пр., д.1

denerostroy.ru  
(акция для читателей журнала)

# ОТДЕЛСТРОЙ КУПИТ ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ



под многоэтажное  
жилищное строительство  
в границах г. Санкт-Петербурга

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

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

**КРУГЛЫЙ СТОЛ**  
14 сентября 2012  
в 11.00

в рамках выставки  
«Балтийская строительная неделя»

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

**ПРИГЛАШАЕМ  
ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ!**

Подробная информация  
на [ASNINFO.RU](http://ASNINFO.RU)

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

«Энергосберегающие  
технологии  
в жилых домах»

**ОСУЖДАЕМЫЕ ВОПРОСЫ:**

- Наиболее распространенные энергосберегающие технологии. Шкала «зелености». Стоимость внедрения. Сроки окупаемости
- Какие технологии домостроения с точки зрения экономии энергии и тепла сегодня наиболее эффективны?
- Умный дом — что это такое? Перспективы рынка

**СТРОИТЕЛЬНЫЙ** primexpo

**SetiCity** ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНАЯ  
КОМПАНИЯ «СЭТЛ СИТИ»

**ПРИОБРЕТЁМ**

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

**ПОД СТРОИТЕЛЬСТВО  
МНОГOKВАРТИРНОГО ЖИЛЬЯ**

в административных границах Санкт-Петербурга

**SetiGroup**

[investor@setcity.ru](mailto:investor@setcity.ru)

т.: 33-55-111  
(доб. 3363)

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

# В ДЛТ вселился ЦУМ

**Антонина Асанова** / В четверг, 6 сентября, после 7 лет реконструкции открылись первые три этажа Дома ленинградской торговли. Из легендарного магазина советского времени ДЛТ превратился в филиал ЦУМа – в нем будут представлены торговые марки премиум-сегмента холдинга Mercury. ➔

Несмотря на длительные сроки реконструкции, бывший «Торгсин» запущен не полностью – четвертый этаж с молодежной одеждой планируется открыть в ближайший месяц, а пятый и шестой, с детскими товарами и ресторанами соответственно, – в 2013 году. Анонсированного паркинга также пока нет. Как пояснили в пресс-службе, документация по нему все еще находится на стадии согласования. Не было и официального открытия – универсам просто распахнул свои двери в 10 утра.

Проект компании Mercury оказался непростым, но промким. За 7 лет реконструкции компания трижды продлевала сроки работ. Первоначально «Меркури» должна была сдать объект в четвертый раз со сдачи ДЛТ в эксплуатацию, пока в комитете сообщить не могут – акт о вводе объекта в эксплуатацию находится на подписании в КГИОП. Однако, если компания подала акт позже 22 июля, ее снова ждут штрафные санкции, подчеркнули в ведомстве.

Общая сумма штрафов за перенесение сроков сдачи в эксплуатацию составила 262,5 тыс. рублей, сообщили в пресс-службе Комитета по управлению городским имуществом, с которым «Меркури» подписывала инвестиционный договор. Опоздал инвестор в четвертый раз со сдачей ДЛТ в эксплуатацию, пока в комитете сообщить не могут – акт о вводе объекта в эксплуатацию находится на подписании в КГИОП. Однако, если компания подала акт позже 22 июля, ее снова ждут штрафные санкции, подчеркнули в ведомстве.



ООО «Меркури» вложило в реконструкцию здания около 2 млрд рублей

Тем не менее, за время реконструкции стоимость здания выросла примерно в два раза. Без учета отчислений на развитие городской инфраструктуры, которые составили 17,5 млн USD, и штрафов, ООО «Меркури» вложило в реконструкцию здания около 2 млрд рублей. Такую сумму называл директор по строительству «Меркури» Дмитрий Елисеев год назад в письме к экс-первому заместителю председателя Комитета по строительству

Николаю Крутову, где просил продлить срок действия постановления на строительство. Благодаря надстройке двух этажей общая площадь здания после реконструкции увеличилась с 23 до 32 тыс. кв. м, торговая – достигла 18 тыс. кв. м. «Стоимость здания после реконструкции может составить 180-200 млн долларов», – оценивает директор по развитию бизнеса Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге Сергей Федоров.

Сдавать в аренду коммерческие площади компания не планирует, собираясь заполнить шесть этажей собственными марками, сообщили в пресс-службе. Сейчас на первом этаже представлены косметика, аксессуары, парфюмерия и оптика, а на втором и третьем – мужская и женская одежда и обувь. И все-таки в случае сдачи части площадей среднезвездная арендная ставка может оказаться на уровне 3 тыс. рублей за кв. м в месяц, оценивает господин Федоров. Руководитель направления по работе с ключевыми клиентами компании Maris в ассоциации с CBRE Татьяна Зайцева называет более высокие ставки – 150-300 USD за кв. м в месяц. «Помещения на Большой Конюшенной, подходящие под формат luxury по своим техническим характеристикам, – одни из самых дорогих в городе и редко бывают вакантными», – поясняет она.

«Запуск ДЛТ существенно повлияет на рынок бутиков премиум-класса, – говорит директор департамента коммерческой недвижимости АРИН Екатерина Лапина. – Уже сегодня на Большой Конюшенной улице начинают открываться бутики топовых брендов, что позволяет говорить об особом «бутиковом» профиле территории.

## МНЕНИЕ



**Татьяна Зайцева, руководитель направления по работе с ключевыми клиентами компании Maris в ассоциации с CBRE:**



– Именно контракт на реконструкцию ДЛТ компанией Mercury 7 лет назад и повлиял на формирование зоны luxury на Большой Конюшенной улице, спровоцировав выход на рынок марок класса lux, ранее не представленных в городе (Louis Vuitton, Dior и др.), а также переезд многих подобных марок с Невского проспекта («Космос-золото», Brunello Cucinelli и др.).

## Поставщики «Лаверны» не прощаются с долгами

**Антонина Асанова** / Арбитражный суд не стал рассматривать вопрос об отстранении конкурсного управляющего сети «Лаверна» Олега Елисовского и перенес рассмотрение дела на 4 октября. Однако представители банков и поставщиков объявили о своем переходе к активным действиям и рассказали, как они будут «выколачивать деньги из должников».

Торговая сеть строительных материалов ООО «Лаверна» была признана банкротом 8 сентября прошлого года. Ее общая задолженность составляет более 4 млрд рублей, 2,5 млрд из которых компания задолжала Сбербанку, 400 млн – банку «Юникредит», а около 1 млрд рублей – десяткам российских и зарубежных поставщиков. До сих пор большинство из этих кредиторов держались в стороне от процесса банкротства, говорит глава Центра развития коллекторства

Дмитрий Жданухин. Это прежде всего объясняется практически полностью выведенными активами компании. Все имущество – земельный участок в Петербурге и два складских здания стоимостью 370 млн рублей, а также оборудование на 7 млн рублей – находится в залоге у Сбербанка и банка «Юникредит» соответственно. Однако с недавних пор активность в попытке вернуть хотя бы часть средств поставщиков обанкротившейся компании «Лаверна» развернули коллекторские компании: Центр развития коллекторства, представляющая международного производителя деревянных покрытий «Эггер», и Агентство финансовой и правовой безопасности, защищающая интересы еще нескольких неназванных кредиторов. Во второй половине сентября они собираются организовать в столице общее собрание всех кредиторов сети. Поводом для вмешательства коллекторов стал арест в июле

2012 года начальника контрольно-ревизионного управления ГУ МВД Петербурга и Ленинградской области Алексея Серединина. По данным Следственного комитета, полковник подозревается в получении взятки в 40 млн рублей от представителя торговой сети «Лаверна» за услуги по покровительству бизнесу. Именно этот арест позволил экспертам говорить о фиктивном банкротстве сети. «Магазины сети продолжают работать, – говорит Дмитрий Жданухин. – И фактические владельцы сети могли остаться неизменными. Это подтверждается косвенным образом тем, что в составе участников ООО «Первый дом», «наследника» ООО «Лаверна», есть люди, которые были напрямую связаны с сетью и до возникновения долговых проблем, а 75% компании принадлежит панамской фирме Progressive Marketing S.A.». Прежде всего коллекторы собираются выяснить, кто по-

## МНЕНИЕ



**Александра Улезко, юрист корпоративной и арбитражной практики «Качкин и партнеры»:**



– Такая ситуация, когда компании-банкроты к моменту открытия процедуры не имеют существенных активов, весьма типична для России. Нередко имущество, интеллектуальная собственность и значимые проекты формально переходят к иным лицам, хотя фактически бизнес остается под контролем прежних бенефициаров. Если кредиторы занимают активную позицию и прикладывают усилия к оспариванию сделок должника, контролю деятельности арбитражного управляющего, то теоретически это может привести к пополнению конкурсной массы. В то же время выкуп заинтересованными лицами кредиторской задолженности даже с существенным дисконтом нередко становится для кредиторов наиболее оптимальным разрешением проблемы.

прежнему сотрудничает с «Лаверной». «Возможно, хотя и маловероятно, организации, которые поддерживают бизнес на базе выведенных активов, могут рассмотреть вопрос о выкупе задолженностей у кредиторов», – надеется господин Жданухин. На это в том числе и направлена пиар-активность двух компаний – по словам главы Центра развития коллекторства, в его практике уже были примеры, когда новые владельцы обанкротившихся компаний предпочитали договариваться «по мировому» со слухом «скандальными» кредиторами.

Коллекторы прибегают и к проверенным способам. Например, предпринимают попытки отстранить конкурсного управляющего Олега Елисовского, деятельность которого они недовольны. Кроме того, в конце августа уже началось обжалование сделок, совершенных в период начала ликвидации компании. Рассмотрение ходатайств назначено на 27 сентября. «Например, вызывает сомнения отчуждение прав на товарные знаки «Лаверна» и «Дом-Лаверна», – говорит генеральный директор Агентства финансовой и правовой безопасности Павел Бородин. –

По одной из оценок, их стоимость – 20-25 млн USD». Еще одна оспариваемая сделка – с Pinway Trading Limited стоимостью 400 млн рублей, уточнил глава Центра развития коллекторства Дмитрий Жданухин. По словам Дмитрия Жданухина, если в Европе по итогам банкротства кредиторы могут возвращать до 50% собственных средств, то в России – в среднем лишь около 10%. При этом в случае с «Лаверной», если ситуация будет развиваться по неблагоприятному сценарию, поставщики смогут получить всего лишь 1-3% своих средств.

# Апартаментные перспективы

Дефицит ликвидных инструментов для инвестиций в недвижимость выявил новую нишу для девелоперов – в Петербурге стал активно развиваться рынок апартаментов. Эксперты говорят, что в ближайшее время спрос на них будет только расти. ➔

На докризисном рынке доля инвестиционных продаж на первичном рынке равнялась 20%. Таким образом, объем рынка инвестиций в недвижимость, достигнув пика в 2008 году, составлял 43,6 млрд рублей. На долю долгосрочных инвестиций – покупку объектов с дальнейшей их сдачей в аренду – приходилось, по оценкам экспертов, около четверти всех подобных сделок. Сейчас доля инвесторов в целом уменьшилась, зато увеличилось количество тех, кто намерен получить прибыль не на спекулятивном росте цен, а именно сделать долгосрочные, гарантированные вложения в недвижимость. По оценкам аналитиков, сейчас потенциал подобного рынка – 7-9 млрд рублей. А с учетом сильной волатильности фондовых рынков и низкой доходности финансовых инструментов обеспечить сравнимую доходность при больших гарантиях может только рынок недвижимости, цены на котором в этом году уже практически достигли своих пиковых показателей 2008 года.

В результате проведенного ГК «Пионер» опроса частных инвесторов, посвященного инвестициям в недвижимость, респонденты пришли к единому мнению, что владельцы подобными апартаментами, которые можно сдать в аренду, является также значительным подспорьем для семейного бюджета. В случае крайней необходимости



они могут быть проданы для разрешения сложной жизненной ситуации, а это дает уверенность в завтрашнем дне. Некоторые респонденты говорили о целесообразности покупки апартаментов для извлечения дополнительного дохода после выхода на пенсию, другие хотели бы приобрести апартаменты в качестве источника дохода для своих семей.

## Мировой опыт

Апарт-отели широко распространены в США и Европе. В США идея апарт-отелей приобрела популярность еще в 1980-1990-е годы благодаря Дональду Трампу.

Не смотря на то что, как отмечают специалисты, в отличие от Америки и европейских стран, у россиян пока нет привычки жить в съемном жилье, в ближайшее время ситуация может начать меняться, так как люди начинают ценить мобильность и возможность переезда в другой город при смене места работы. Международный опыт показывает, что строительство и обслуживание доходных домов – успешный и прибыльный бизнес, обеспечивающий 10-13% годовых. В Канаде около половины населения проживает в съемных квартирах, в США – порядка 25-30%, 48% населения Германии живут в арендованной квартире, а в столице Германии Берлине эта цифра доходит до 84%.

Кроме того, доходная недвижимость в минимальной степени подвержена влиянию кризисных явлений. «В США после



начала кризиса офисные центры продавались ниже себестоимости. Владельцы же доходной недвижимости практически не пострадали. Платежи за аренду квартир снизились всего на 10-15%. И заполняемость оставалась на уровне 90% и выше. Все это очень просто объясняется: людям всегда, независимо от экономической ситуации, надо где-то жить», – рассказывают эксперты.

## Конкуренты

На сегодняшний день в Санкт-Петербурге, как и во всей России, рынок инвестирования в апартаменты и рынок их аренды недооценен. Предложение апартаментов на рынке аренды весьма ограничено, что демонстрируют результаты исследования, проведенного компанией Infowave по заказу ГК «Пионер» в мае 2012 года. По словам Петра Манько, директора по маркетингу компании Infowave, совокупный номерной

(в пределах 2,4-2,5 млн рублей). Минусы – сдать ее в аренду дороже 12-15 тыс. рублей вряд ли удастся, если только это не десяток-другой гастарбайтеров, которые быстро приведут квартиру в негодность. Кроме того, конкуренция будет огромна. Окупаемость объекта – 14 лет, причем без учета накладных расходов, и если все эти 14 лет она будет сниматься, что при такой большой конкуренции бывает редко.

Другая крайность – дорогая квартира в элитном доме. Здесь все понятно: уважаемые экспаты, готовые платить за жилье 5-10 тыс. EUR в месяц. Но конкуренция в этом сегменте еще жестче, чем в Девяткино. А первоначальные вложения – минимум как в несколько однокомнатных квартир.

Золотая середина – современные апартаменты, строительство которых началось в Петербурге. Так, апарт-отель YE'S, который возводит ГК «Пионер» в Выборгском районе Санкт-Петербурга на пересечении пр. Просвещения и ул. Хошимина, в настоящее время является одним из наиболее привлекательных предметов инвестиций для институциональных и частных инвесторов по всей России. Помимо апарт-отеля в состав одноименного многофункционального комплекса входят два жилых многоквартирных дома со встроенными коммерческими помещениями и подземным паркингом. На первых этажах будут располагаться фитнес-центр, легкое образовательное учреждение с игровой площадкой, рестораны и другие объекты сервиса и торговли, а также офисные помещения. МФК YE'S будет введен в эксплуатацию в 2013 году.

в случае неожиданной продажи квартиры собственником. В апартаментах YE'S этих страхов нет.

«Собственник может сам проживать в апартаментах или получать ежемесячный доход за счет сдачи их в аренду. Если владелец решит сдавать апартаменты в аренду, то ему не придется обременять себя выстраиванием арендных отношений: искать арендаторов, контролировать сохранность недвижимости или своевременно оплату. Все заботы по охране, эксплуатации и управлению апартаментами возьмет на себя профессиональная управ-



ляющая компания Besag YE'S, созданная ГК «Пионер» в альянсе с международным оператором на рынке недвижимости NAI Besag», – рассказывает заместитель генерального директора ГК «Пионер» направления Санкт-Петербург Александр Погодин.

Также, приобретая апартаменты YE'S, можно воспользоваться одной из предложенных доходных программ, разработанных ГК «Пионер» совместно Besag YE'S: программой «Гарантированный доход», по которой инвестор заключает с управляющей компанией договор, гарантирующий получение дохода в размере 10% годовых в течение 3 лет, вне зависимости от внешних факторов, или программой «Удвоение капитала», которая гарантирует инвестору 100% окупаемость вложенных средств в течение 5 лет с момента инвестирования.

«Апартаменты, предназначенные для сдачи в длительную аренду, – один из наименее рискованных активов с измеримым и понятным денежным потоком. По нашим расчетам, доходность вложений в апартаменты составит порядка 10% годовых. Такая доходность уже привлекала к нам клиентов из Западной Европы. Так, с недавнего времени апартаменты стали приобретать граждане Финляндии.

Что примечательно, апартаменты будут передаваться собственникам с чистовой отделкой, оборудованные мебелью и укомплектованные всей необходимой техникой и текстилем. Это позволит владельцу сдавать апартаменты в аренду сразу, что сократит срок окупаемости инвестиций.

Важно подчеркнуть, что, в отличие от других объектов коммерческой недвижимости, покупатели апартаментов YE'S могут воспользоваться специальными ипотечными программами. Это предложение особенно привлекательно для тех инвесторов, которые желают значительно расширить свой инвестиционный портфель и приобрести несколько апартаментов. Группа компаний «Пионер» заключила партнерские соглашения о сотрудничестве с банками «АК Барс», «АИКБ «Татфондбанк» и «СМП Банк», предлагающими специальные ипотечные программы на покупку апартаментов в комплексе YE'S.

Интересы покупателей защищены Федеральным законом Российской Федерации № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве», – отмечает он.

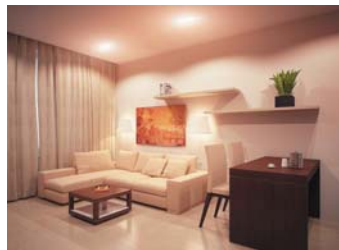
## Апартаменты, предназначенные для сдачи в длительную аренду, – один из наименее рискованных активов с измеримым и понятным денежным потоком



фонд апартаментов составляет всего 282 единицы, что является каплей в море для 5-миллионного города. «Предложение на рынке аренды апартаментов с гостиничным сервисом представлено в гостиницах, многофункциональных комплексах, включающих гостиничную функцию, и апарт-отелях: около 65% предложения сосредоточено в Московском административном районе за счет самого крупного игрока – Staybridge Suites St. Petersburg (183 апартаменты). Также значительные доли в структуре предложения занимают Центральный (30), Петроградский (26) и Василеостровский (20) районы», – подсчитал Петр Манько.

## Что выбрать?

Самый простой вариант – вложиться во что-нибудь дешевое, например купив «однушку» в Девяткино. Плюсы – минимальный первоначальный капитал



Особенность проживания в апартаментах – возможность использования полного гостиничного сервиса (уборка апартаментов, смена постельного белья, заказ билетов и т. п.), недоступного при проживании в обычных квартирах.

Кроме того, ни для кого не секрет, что при заключении сделки по сдаче жилья в аренду сегодня рискует как арендатор, так и арендодатель. В настоящее время не всегда удается найти добросовестных арендаторов, что вынуждает собственника квартиры решать проблемы с соседями, разбираться с долгами по коммунальным платежам, восстанавливать испорченное имущество. Арендаторов, проживающих без договора, в свою очередь, беспокоит постоянный страх оказаться на улице

# Банк «Санкт-Петербург» заплатит за покупки в РАД

**Антонина Асанова /** Банк «Санкт-Петербург» и Российский аукционный дом (РАД) подписали соглашение о реализации программы кредитования на приобретение любых лотов РАД, включая недвижимость, оборудование, антиквариат и пакеты акций. ➔

Банк готов предоставлять кредиты от 10 млн рублей, обеспечивая до 70% от начальной стоимости лотов.

Программа призвана решить сложности бизнеса с получением проектного финансирования до подготовки всей разрешительной документации. В свою очередь, банк в результате договоренности рассчитывает нарастить клиентскую базу, а РАД – увеличить объем торгов.

Кроме того, по этой же программе бизнес сможет претендовать и на кредиты на дальнейшее использование выкупаемого объекта. Тогда сумма кредитования составит до 80% от общей стоимости проекта. Обеспечением по кредиту может выступать приобретаемое имущество. При этом разница между стартовой и финальной ценой торгов банком не учитывается и должна будет лечь на плечи покупателей. Как правило, максимальный рост стоимости лота по результатам аукциона составляет 20-30%, рассказал генеральный директор РАД Андрей Степаненко.

Решение о выдаче кредита может быть принято в течение двух недель, уточнил председатель правления ОАО «Банк «Санкт-Петербург» Александр Савельев.

Потенциальный объем кредитования по новой программе – десятки миллиардов рублей, отметил господин Степаненко.

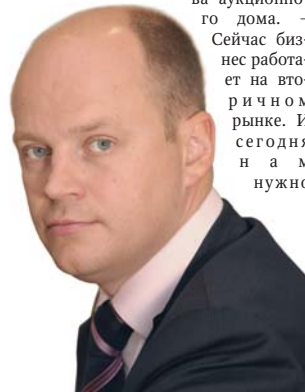
Сейчас РАД объявлены торги на 144 лота общей стоимостью 29,5 млрд рублей, из них порядка 100 – крупные. К выходу на аукцион готовятся еще 150 лотов, также уточнил глава аукционного дома.

По словам Александра Савельева, эта первая подобная кредитная программа в России, и реализовываться она будет прежде всего в СЗФО. При этом, уточнил Андрей Степаненко, данное соглашение не эксклюзивно, и РАД готов сотрудничать в этом направлении и с другими банками, однако до сих пор ни один из них не изъявлял такого желания. Количество сделок на аукционах с использованием кредитных средств за предыдущие годы можно пересчитать по пальцам, рассказал господин Степаненко. Однако глава банка «Санкт-Петербург» в потенциальной выгоде новой программы кредитования не сомневается.

«Учитывая практику, у нас ни разу не возникало проблем после того, как мы осуществляли подобное финансирование, –

заявил господин Савельев. – Эта программа должна быть эффективной».

По словам Андрея Степаненко, заключенное соглашение соответствует новой стратегии РАД. «Зависимость бизнеса от чиновников уже прошла, основные земельные участки проданы, – пояснил глава аукционного дома. – Сейчас бизнес работает на вторичном рынке. И сегодня нам нужно



Андрей Степаненко, генеральный директор РАД: «Банк готов предоставлять кредиты от 10 млн рублей, обеспечивая до 70% стоимости лотов»

## МНЕНИЕ



**Лев Пукшанский,**  
президент ЗАО  
«Терра Нова»:

➔ – Новая программа кредитования, безусловно, полезный продукт, в котором застройщики на сегодняшний день действительно нуждаются. Однако нужно понимать, что основная проблема застройщиков – это не стоимость земли, а наличие конечного спроса на построенную на ней недвижимость. Разработка подобного банковского продукта расширяет возможности покупателей и повышает ликвидность товаров, но не может оказать существенное влияние на интерес к предлагаемым лотам. Если участок не соответствует определенным требованиям, банковский продукт бесполезен.

правильно структурировать сделки, правильно эти лоты размежевать, подготовить под них проектное финансирование, предложить услугу, упакованный товар и продать его. Это и есть миссия Российского аукционного дома».

Участники девелоперского рынка называют предложение интересным, однако не оригинальным. «Подобным образом выделяют средства и другие банки, управляющие компании, если видят хороший проект, капитализацию, интересные финансовые показатели, – подтверждает генеральный директор «БКН Девелопмент» Леван Харзов. – Просто в рамках соглашения банк «Санкт-Петербург» получает прерогативу».

## Всё под одной крышей Красиво и правильно!



МЕТАЛЛОЧЕРЕПИЦА  
ОТДЕЛОЧНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ  
ВОДОСТОЧНЫЕ СИСТЕМЫ  
ЭЛЕМЕНТЫ БЕЗОПАСНОСТИ  
ПОДКРОВЕЛЬНЫЕ ПЛЕНКИ  
ТЕПЛОИЗОЛЯЦИЯ САЙДИНГ  
МАНСАРДНЫЕ ОКНА КРЕПЕЖ  
ВЕНТИЛЯЦИОННЫЕ И ПРОХОДНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ

www.metalprofile.ru



г. Санкт-Петербург, Боровая ул., 40, офис 2,  
тел./факс: +7(812) 318-33-58  
г. Санкт-Петербург, пр. Александровской Фермы, 29, лит. Е, Г32,  
тел./факс: +7 (812) 331-68-48



# «Санкт-Петербург» сокращает прибыль

Юлия Чаюн / На прошлой неделе ОАО «Банк «Санкт-Петербург» опубликовало результаты своей деятельности по международным стандартам финансовой отчетности за первое полугодие 2012 года. ➤

Среди прочего в документах говорится о снижении чистой прибыли почти в 19 раз: с 4,5 млрд рублей за первое полугодие 2011 года до 237,4 млн рублей за аналогичный период 2012 года. Аналитики связывают падение чистой прибыли с возросшими отчислениями на резервирование кредитного портфеля, а также с потерями от операций с ценными бумагами и иностранными валютами.

По данным отчетности банка, кредитный портфель увеличился за первое полугодие 2012 года на 5,5% и на 1 июля составил 244,1 млрд рублей. Для сравнения, за первое полугодие 2011 года кредитный портфель увеличился на 7,8% и на 1 июля 2011 года составлял 218 млрд рублей.

За период с 1 января 2012 года по 1 июля 2012 года активы банка выросли на 3,2% и составили 340,6 млрд рублей. За аналогичный период 2011 года активы увеличились на 7,1%, достигнув 292,1 млрд рублей.

На 1 июля 2012 года собственные средства банка составили 39,5 млрд рублей, снизившись на 1,3% по сравнению с 1 января 2012 года.

При этом отмечается снижение чистой прибыли почти в 19 раз, которое объясняется главным образом повышенными отчислениями в резервы.

Кроме того, в отчете приводятся слова председателя правления банка «Санкт-Петербург» Александра Савельева: «Наши показатели далеки от целевых и в основном отражают проблемы прошлого года. В то же время мы начинаем видеть первые результаты и успехи новой стратегии,

внедрение которой банк начал чуть более года назад: снижается концентрация кредитного портфеля, активизируется кредитование малых и средних предприятий, увеличивается доля розничного бизнеса. Мы ожидаем, что в скором времени это найдёт отражение в финансовых результатах».

По словам аналитика «Инвесткафе» Екатерины Кондрашовой, в целом отчетность банка за первое полугодие 2012 года

## Снижение чистой прибыли почти в 19 раз объясняется главным образом повышенными отчислениями в резервы

оказалась довольно слабой. «БСПб продолжает сокращать показатель чистой прибыли, в то время как процентные расходы по темпам роста опережают процентные доходы. Так, за рассматриваемый период процентные доходы банка увеличились на 6,4% и составили 13,4 млрд рублей по сравнению с первым полугодием 2011 года. Выросли и процентные расходы – на 28% до 7,5 млрд рублей. Это привело к снижению чистого процентного дохода до создания резервов, который за 6 месяцев текущего года уменьшился на 12,2% и составил 5,96 млрд рублей. Выросли и административные и прочие операционные расходы банка, которые составили 3,4 млрд рублей против 2,7 млрд рублей годом ранее», – подсчитала она.

Госпожа Кондрашова связывает падение показателя чистой прибыли с возросшими отчислениями на резервирование кредитного портфеля, а также с увеличением расходов по основным статьям. «На мой взгляд, несмотря на выбранную стратегию развития, которая была запущена еще в прошлом году и уже, по словам руководства банка «Санкт-Петербург», демонстрирует первые успехи, банку вряд ли удастся

Именно этот фактор, а точнее, крайне ограниченный объем ликвидности под новое кредитование и определяет резкую «посадку» доходов крупнейших кредитных организаций. Другой важный фактор, который отмечают банкиры, – остановка процесса восстановления резервов в условиях роста системного риска, – говорит он. – Что же касается результатов БСПб, то следует отметить ряд убыточных статей, итоги по которым не носят систематического характера. Речь идет о потерях от операций с иностранными валютами в 317 млн рублей и убытках от операций с ценными бумагами в 201 млн рублей. Именно эти одновременные факторы послужили причиной значительных расхождений прогнозных и фактических показателей прибыльности БСПб. Второй важный фактор непосредственно отмечен в отчете – это рост операционных расходов. Таким образом, несмотря на стабильность основного банковского бизнеса, отчет БСПб вновь разочаровал рынок».

показать результаты за 2012 год, сопоставимые с итогами 2011 года. Поэтому в среднесрочной перспективе котировки акций кредитной организации продолжат оставаться под давлением слабой отчетности за прошедшие 6 месяцев», – подытоживает эксперт.

По словам аналитика ИК «Энергокапитал» Александра Игнатюка, если говорить о ситуации, в которой оказались крупнейшие частные банки, то стоит отметить значительное снижение темпов нового кредитования в условиях ограниченной ликвидности.

«Собственно говоря, данная тенденция разворачивается вопреки повышению спроса на кредитование и улучшение качества заемщика в целом по рынку.

цифра

244,1

млрд рублей – составил на 1 июля 2012 года кредитный портфель банка «Санкт-Петербург»

## ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СМЕТНОГО ДЕЛА Лучшие профессиональные издания по вопросам ценообразования в строительстве Открыта подписка на 1 полугодие 2013 года

**ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ И СМЕТНОЕ НОРМИРОВАНИЕ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ**  
Ежемесячный общероссийский журнал  
**Ценообразование и сметное нормирование в строительстве**  
Подписной индекс в каталоге агентства «Роспечать» – 41075  
в каталоге российской прессы «Почта России» – 60537  
В журнале публикуются  
• Индексы пересчета сметной стоимости к базам 2001 и 1984 года для всех регионов РФ на строительство и ремонт;  
• Нормы и расценки на новые технологии в строительстве, изменения и дополнения к сметно-нормативной базе 2001 года;  
• Оперативная информация органов государственного регулирования;  
• Методические и аналитические материалы по вопросам ценообразования и экономики в строительстве.

**КОНСУЛЬТАЦИИ И РАЗЪЯСНЕНИЯ**  
Ежеквартальный общероссийский журнал  
**Консультации и разъяснения по вопросам ценообразования и сметного нормирования в строительстве**  
Подписной индекс в каталогах агентства «Роспечать» – 14528, 32860  
русской прессы «Почта России» – 60528, 60529  
• Ответы на самые актуальные вопросы в области сметного дела;  
• На ваши вопросы ответят ведущие специалисты РФ в области сметного дела, разработчики нормативной базы 2001 г года;  
• Уникальное издание по качеству и объему информации.

Ежемесячный общероссийский журнал  
**Сметные цены в строительстве**  
Журнал выходит в печатном и электронном виде  
Подписные индексы  
в каталоге агентства «Роспечать»  
на печатный вариант – 41076,  
на электронный вариант – 29963  
в каталоге российской прессы «Почта России»  
на печатный вариант – 60538,  
на электронный вариант – 60539  
В журнале вы можете найти  
• Сметные базисные, текущие сметные и оптовые цены на 35 000 ресурсов, применяемых в строительстве;  
• Цены на перевозку, погрузку-разгрузку, тару и реквизит;  
• Поправочные коэффициенты для всех регионов;  
• Электронный вариант имеет оболочку для просмотра и подключается к программе «Сметный Калькулятор™».

По вопросам подписки и приобретения сметно-нормативной литературы следует обращаться в редакцию **СОЮЗ ИНЖЕНЕРОВ-СМЕТЧИКОВ**  
192007, Санкт-Петербург, ул. Воронежская, дом 96, офисы 3 этажа,  
тел./факс: (812) 326-2272, 2271, 325-5604, факс-автомат 326-2278  
E-mail: sales@rccs.spb.ru, Internet: http://www.rccs.spb.ru, www.kccs.ru  
Членам Союза инженеров-сметчиков при подписке через редакцию предоставляются скидки

Подробная информация об изданиях – на интернет-сайте [www.rccs.spb.ru](http://www.rccs.spb.ru)



## Сергей Жаков: «Нам интересно бороться за качество жизни»

Некоммерческое партнерство «Содружество Строителей» начиналось как СРО в строительстве. Позднее на его базе была создана СРО НП «Содружество проектных организаций». А весной нынешнего года зарегистрирована еще и СРО в сфере ЖКХ. О сложностях, достижениях и перспективах саморегулирования «Строительному Еженедельнику» рассказал Сергей Жаков, генеральный директор партнерства.

### – Сергей Дмитриевич, какова текущая ситуация в строительной СРО НП «Содружество Строителей»?

– Так сложилось, что саморегулирование – это вся страна. 15-20% поступающих в СРО средств расходуется на контроль деятельности предприятий – членов саморегулируемой организации, предписанный нам законодательством, а все остальное – на то, чтобы выжить на рынке: мы ищем партнеров, развиваемся по всей стране. Так работаем не только мы. Далеко за примерами ходить не надо: аналогично действуют и Объединение строителей Санкт-Петербурга, и Балтийский строительный комплекс – некоммерческие партнерства, которые считаются крупными в Петербурге.

Мы стремимся расширять сеть представительств. Только 39% организаций, входящих в строительную СРО в рамках некоммерческого партнерства «Содружество Строителей», – петербургские, остальные – из других российских регионов. У нас активно действующие филиалы в Иркутске, Красноярске, Москве (без нее не обойтись: в Москве концентрируются финансы, и люди к нам в НП почему-то быстрее приходят именно через Москву). Наши представители работают в Ульяновске, Екатеринбурге, Новосибирске. Открываем филиал в Краснодаре. Уже есть представительство и выходим на уровень филиала во Владивостоке. Современные коммуникации позволяют нормально организовать взаимодействие и на таком значительном расстоянии, даже с учетом проверок, которые нам необходимо проводить по статусу.

### – Тем не менее, наверняка в работе сталкиваетесь со сложностями.

– Идея саморегулирования предполагала введение стандартов и правил работы. А получилось так, что существующие сегодня в нашем регионе более 30 строительных СРО, чтобы устоять, зарабатывают на партнерах. Люди идут туда, где им задают



меньше всего вопросов и взимают наименьшие взносы. Конечно, есть специализированные СРО со стабильным количеством организаций, например Объединение строителей подземных сооружений (генеральный директор – Сергей Алпатов), куда входят более 200 организаций, выполняющих определенные проекты. Но некоторые СРО занимаются открытым демпингом, чтобы привлечь новых членов. В такой обстановке работать, конечно, трудно. Не все допускаются к тендерам; много искажений 94-ФЗ и т. д. Вот почему мы и стремимся быть полезными и в других сферах.

### – Потому зарегистрировали и СРО в сфере ЖКХ?

– Бороться за качество жизни – это интересно. Тем более в наших рядах есть люди, уже давно причастные к этой сфере. Я имею в виду президента созданной нами СРО «Стандарт. Качество. Услуги», заслуженного работника ЖКХ Святослава Кокарева. Мы идем по непросторному пути. Да, нам удастся налаживать контакты со стабильно работающими в сфере управления многоквартирными домами организациями – будущими партнерами. Одно ТСЖ («Морской дом» на Петроградской стороне) уже вошло в состав нашей СРО, но все равно развитие идет сложно. Люди начинают суетиться после появления закона, а закон о СРО в сфере ЖКХ еще не принят.

### – А к каким результатам деятельности строительной СРО стремитесь в нынешнем году?

– Наша задача-минимум – 600-700 организаций на конец года. Есть положительные моменты в работе москвичей – бывших руководителей Госстроя (таких как Анвар Шамузафаров): 700-800 организаций – оптимальный вариант для полноценной работы СРО. Когда численность организаций превышает 1000, это влечет проблемы и не совсем правильные методы руководства.

Сейчас у нас около 400 рабочих организаций. Мы действительно не работаем «с молотка». У нас нормальный стабильный поток – до 30 организаций в месяц. Это тот объем, который мы вполне можем обработать так, чтобы было понятно, что здесь не продают допуски к проведению определенных видов работ.

Наверное, первая характеристика серьезности наших намерений – помещения, в которых работает НП «Содружество Строителей». Мы начинали с одной комнаты на первом этаже, а сейчас арендуем уже порядка 350 кв. м. Есть планы – с учетом того, что появилась проектная СРО, – к декабрю увеличить «свою территорию» минимум до 500 кв. м. Говорить о каком-то другом развитии, наверное, сегодня будет неправильно.

У нас все проходит планомерно. Проводятся общие собрания, получаем положительные аудиторские заключения. Это не значит, что у нас не случается ошибок – кто не ошибается, тот ничего не делает. Тем более коллектив сегодня омолаживается. Эксперты нашего контрольного управления – люди с опытом, понимающие, что такое строительство, какими документами должна сопровождаться реализация строительных проектов. Все остальные сотрудники – это молодые люди, девушки в возрасте до 35 лет.

### справка об организации

Саморегулируемая организация некоммерческое партнерство «Содружество Строителей» создана в 2010 году для содействия строительной деятельности компаний – членов партнерства через развитие делового сотрудничества и защиту их законных интересов на строительном рынке. СРО объединяет 400 организаций, зарегистрированных в 8 федеральных округах.

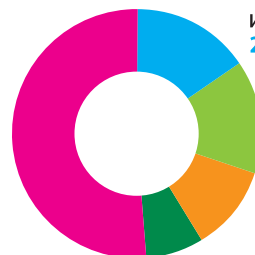
Совет СРО НП «Содружество Строителей» – это команда руководителей строительных компаний, имеющих безкорыстную деловую репутацию на рынке. СРО входит в Национальное объединение строителей. Помимо выдачи свидетельств о допуске к производству всех видов работ, которые влияют на безопасность в строительстве, партнерство организует повышение квалификации и проводит аттестации,

регулярно проверяет качество строительного-монтажных работ в компаниях – членах СРО. Партнерство предоставляет возможность заключить договор страхования гражданской ответственности на выгодных для страхователя условиях и только у надежных страховщиков. СРО НП «Содружество Строителей» консультирует как потенциальных, так и действительных членов партнерства бесплатно.



### Филиальная сеть СРО НП «Содружество Строителей»

78 организаций  
Московский филиал



Иркутский филиал  
22 организации

Красноярский филиал  
17 организаций

Краснодарский филиал  
23 компании

Дальневосточный филиал  
11 компаний

## цитата

– Не хочу быть пессимистом и говорить, что саморегулирование сегодня в непонятной ситуации. Оно состоялось. Но оно могло бы, наверное, по-другому состояться, если бы на первом этапе были правильно расставлены приоритеты.

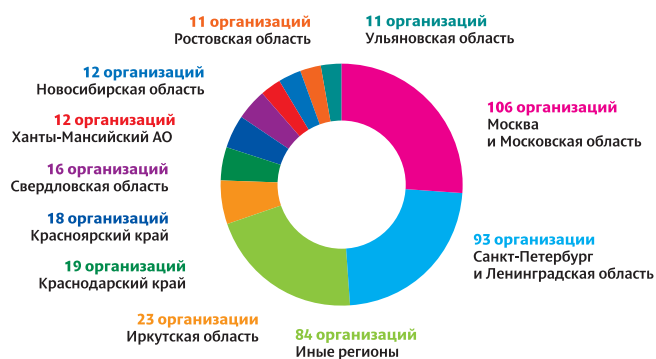
**Сергей Жаков**, генеральный директор некоммерческого партнерства «Содружество Строителей»

## цифра

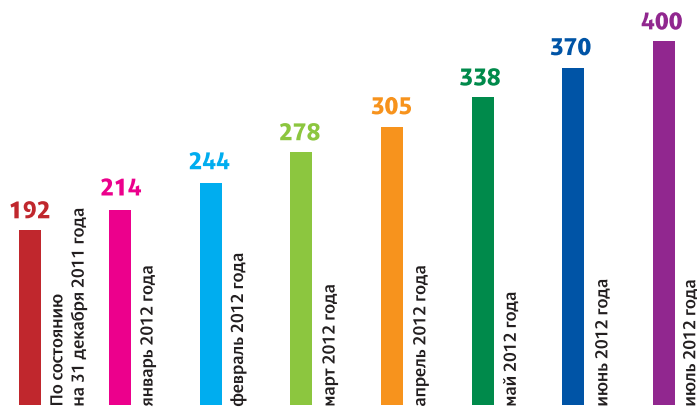
# 55

регионов РФ представлены в СРО НП «Содружество Строителей»

## Крупнейшие регионы СРО НП «Содружество Строителей»: распределение компаний по регионам России



## Динамика прироста членов партнерства по месяцам



### – Под эгидой вашего некоммерческого партнерства действует еще и СРО проектировщиков.

– Мы молодые, ранние, поэтому сегодня будем собирать всех тех, кто недоволен существующим положением дел. У нас сегодня есть центр по тестированию, который имеет аккредитацию НОСТРОЙ, есть система аттестации, повышения квалификации. У нормальной СРО это эффективные структуры, которые помогают и себя содержать, и не обращаться на сторону – платить деньги тем же партнерам.

Выдающихся результатов у СРО проектировщиков пока нет. Но некоторые компании, пришедшие из Москвы, уже имеют выгодные заказы. И мы сегодня совместно – не могу сейчас разделить проектную и строительную СРО – создаем базу консорциумов (с участием иностранных фирм), которые будут участвовать в проектах не только в Петербурге, но и в Москве. Один такой консорциум создан, и в ближайшее время он займет себе.

В Петербурге больших строительных проектов в ближайшее время не будет, учитывая множество проблем, оставшихся от прежнего руководства, например замороженный стадион на Крестовском острове, разбирательства по поводу строительства кольцевой автодороги, где «были потеряны» миллиарды рублей. Словом, весь бюджет – в Москве. Надо помнить и о расширении Москвы, и о масштабных планах нового губернатора Подмосковья Сергея Шойгу. Поэтому и был организован консорциум: мы пытаемся найти пути, чтобы наши партнеры – члены СРО получали заказы в Москве и других развивающихся регионах.

У нас были объекты по строительству нефтеперерабатывающего завода в Комсомольске-на-Амуре. Сегодня наши партнеры работают на объектах Газпрома в Ухте, Вологде. Есть организации, самостоятельно выходящие на хорошие заказы. Но в большинстве своем члены наших СРО – представители малого и среднего бизнеса. Хотелось бы, чтобы люди приходили в «Содружество Строителей», с нами советовались и что-то свое предлагали. Такая практика уже складывается. Например, и проектная, и строительная СРО будут участвовать в инвестиционном проекте частного строительства коттеджного поселка в Пушкинском районе. Это заказ от нашего партнера. Подчеркну, что мы принимаем в СРО не просто «для количества». Есть компании, существующие с начала 1990-х годов, – они были организованы даже еще не как ЗАО, а как АОЗТ. Так что у нас есть партнеры с большим послужным списком.

### – Участие в проектах государственно-частного партнерства не планируете?

– Были мои личные попытки найти подходы к таким проектам – через Комитет по строительству Петербурга. Но они пока не увенчались успехом. Надо сказать, что лидеры строительного рынка Петербурга не очень стремятся работать с государством. Например, существует проект города-спутника Южный – это территория примерно от Пушкина до Волхонки с полным отсутствием инженерных коммуникаций. Туда подтягиваются, конечно, крупные девелоперы – «Эталон», SetlCity. Так вот они хотят эту площадь застроить без участия государства, хотя заведомо потеряют на этом в прибыли, которая идет только от продажи жилья. Есть надежда, что мы попадем в этот проект по проектированию. А вот реализовывать что-то совместно с государством – это, скорее, прерогатива крупных компаний.

### – Давайте вернемся к саморегулированию в управлении жилищным фондом. Что сегодня мешает его развитию?

– Не хочу быть пессимистом и говорить, что саморегулирование сегодня в непонятной ситуации. Оно состоялось. Но оно могло бы, наверное, по-другому состояться, если бы на первом этапе были правильно расставлены приоритеты.

Так, закон расплывчато трактует структуру, управляющую СРО. В 315-ФЗ

(«О саморегулируемых организациях») есть лазейки для ее преобразования. Общее собрание, естественно, остается, а вот уже коллегиальный орган можно модифицировать, не вступая в противоречие с законом.

Допускается, например, управление советом директоров. Национальное объединение саморегулируемых организаций об этом знает, и это им не нравится.

Сейчас партнер не может, выходя из состава СРО, забрать взнос из компенсационного фонда. Проект этого закона на рассмотрении в Госдуме. Может быть, и пройдет. Но в то же время не все сторонники поправок в Жилищный кодекс. Многие боятся – те, кто правдами и неправдами затаскил к себе людей, которые не хотят состоять в этой СРО по ряду причин.

Представители нашей СРО, работающие в Жилкомсоюзе, который возглавляет Святослав Кокарев, сейчас взаимодействуют напрямую с Московской государственной академией коммунального хозяйства и строительства, контактируют с Галиной Хованской, главой думского Комитета по жилищной политике и ЖКХ. Законопроект, регламентирующий деятельность СРО в сфере ЖКХ, сейчас активно дорабатывается, и мы надеемся, что также внесем свой вклад в эту законодательную деятельность.

## мнение



**Лариса Еремина, председатель совета СРО «Некоммерческое партнерство «Содружество проектных организаций»:**

– Наша СРО появилась, прежде всего, чтобы объединить малый бизнес. Существует очень много «коммерческих», сугубо формальных СРО, которые действуют по принципу бывших лицензионных центров. В то же время некому проектировать крупные объекты. Некому нести ответственность. Все берется за все. Мы хотим создать объединение, которое могло бы участвовать в тендерах на крупные объекты. Поэтому мы будем и обучать, и проводить консультации по объектам для членов СРО. Очень много приезжают, спрашивают. У меня есть специалисты, которым по 75 лет. Они умеют читать законодательную базу, видят под ней объект и могут сконцентрироваться. Будущее – точно за СРО. Но все же смотрят на СРО по-разному. Для меня это подразделение большой организации, которая сможет, если я взяла заказ, его выполнить. Хорошо бы, если бы все партнерско-проектировщики работали в одном здании. Или хотя бы очень близко. В этом смысле мне очень нравится опыт Финляндии: в огромном «сарая» собирают огромное количество маленьких проектных фирм. И если бы мы постепенно к этому пришли, я бы быстрее привлекала эти фирмы и давала бы им больше заданий.

## мнение

**Юрий Губский, директор СРО Некоммерческое партнерство содействия развитию жилищного хозяйства «Стандарт. Качество. Услуги»:**

– Серьезные изменения в системе ЖКХ сегодня ни для кого не являются секретом. Население массово осмысляет, что, будучи собственником, должно содержать коллективную собственность, управлять ею. Старыми методами делать это не получается. Ведь как был сектор ЖКХ дотационным при советском строе, так им и остается. Поэтому мы сейчас анализируем, что эффективно для управления жилой собственностью; чем разнится управление через систему ТСЖ от управления с помощью управляющей компании; в чем отличия управления в Ленинградской области, в муниципальных образованиях от управления в районах Санкт-Петербурга. Как директор СРО я уже в течение полугода общаюсь с конгломератом ТСЖ Санкт-Петербурга. Обзвонили мы их не менее полутора тысяч, понимание необходимости встречи достигли, может быть, у 100-150. Только три председателя после встречи сказали: «Да, надо вступать в СРО». И лишь один вступил. Наша задача как организаторов СРО предельно ясна: мы стремимся создать бизнесу в сфере ЖКХ относительно комфортные условия для работы. К сожалению, создать абсолютно комфортные условия при сегодняшних тарифных расценках очень сложно.



Санкт-Петербург, Малая Разночинная ул., 9  
лит. А, офис 105. Тел.: (812) 606-61-64  
E-mail: np@sodstr.ru  
www.sodstr.ru, www.srosp.ru

На правах рекламы

# «Новый берег» сформирует Большой канал

**Николай Волков** / В сентябре ООО «Северо-Запад Инвест», реализующее проект «Новый берег» по намыву территории в районе Сестрорецка, намерено объявить архитектурный конкурс на формирование ансамбля Большого канала. ➔

В данный момент ООО «Северо-Запад Инвест» готовит условия участия и программу конкурса.

«Задача конкурса – сформировать архитектурную композицию застройки южного и северного берегов Большого канала с учетом развития жилой, общественно-деловой и рекреационно-оздоровительной функции на разных участках территории проектирования, дать предложения по функциональной организации комфортной и благоприятной городской среды, предложить планировочные решения организации многоярусных набережных канала, их благоустройства и озеленения с учетом планируемого транспортного движения от железнодорожной платформы «Александровская» на востоке до рекреационно-оздоровительного комплекса при выходе канала в акваторию Финского залива на западе участка. Формируемые зоны активности должны достойно дополнить существующие городские центры Петербурга», – рассказывает заместитель генерального директора компании «Северо-Запад Инвест» Владимир Жуйков.

Главным элементом градостроительной композиции Южного планировочного района является акватория Большого канала шириной около 70 м. Он делит территорию на два участка и проходит с востока на запад. Характер застройки берегов Большого канала задает основной лейтмотив архитектурной выразительности нового района. Первый этап конкурса будет открыт для участия любых, в том числе студенческих, объединений и архитектурных бюро. Компания уже ведет диалоги с петербургскими, московскими, самарскими вузами и зарубежными университетами. По итогам первого тура будут выделены пять победителей, которым будет предложено участие во втором, итоговом конкурсе наряду с таким же числом «маститых архитектурных бюро».

Как говорит Владимир Жуйков, именно Большой канал вместе с яхтенной гаванью являются ключевыми частями проекта «Новый берег». Эти объекты должны определить стиль жизни на территории около 400 га. «Мы считаем, что «марина» должна быть универсальной, предоставлять самые широкие возможности как для хранения и обслуживания яхт и катеров, так и для организации спортивных соревнований разного уровня вплоть до олимпийских. Поэтому в наших планах – создание бассейна олимпийских яхт, бассейна максимальной длиной до 25 м с возможностью приема в исключительном порядке судов нерасчетных размеров», – поясняет Владимир Жуйков. На территории гавани должны разместиться зона сухого хранения спортивных судов, техническая зона, зона ремонта и эллинги для зимнего хранения судов. Разумеется, на берегу появятся гостиницы, рестораны, конференц-залы, автостоянки, здание яхт-клуба. «Очень важная составляющая проекта – школа парусного спорта. Гавань должна быть не только притягательной для туристов и спортсменов, но и служить жителям, их детям. В Петербурге есть люди, которые горят идеей создать такую школу, проводить детские соревнования», – полагает господин Жуйков.

## Море, гавань, дома

Но речь идет не только о гавани, а о здании полностью новой территории и современно сформированной новой береговой линией, с полной инженерной подготовкой, транспортной инфраструктурой, зелеными зонами, всем, что нужно для



Проект «Новый берег» по намыву территории в районе Сестрорецка

комфортной жизни. Поэтому охвачены все сферы градостроительного развития. Проект планировки предусматривает строительство 18 детских дошкольных учреждений, 10 школ, университетского корпуса, трех больниц, поликлиник, административных зданий, отделения полиции, стадионов, спортзалов, детских площадок. Это не говоря о 2 млн кв. м жилой и 1 млн кв. м деловой недвижимости.

«Мы рассчитываем, что здесь будет интересно не только жить, но и отдыхать. Территория обладает колоссальным рекреационным потенциалом. И мы продумываем набор санаторно-курортных, оздоровительных, спортивных объектов для всего района. Что касается будущей архитектуры, хочется дать зодчим определенную свободу для развития новых идей, но при условии, что лейтмотивом станет все-таки преемственность», – добавляет Владимир Жуйков. По его словам, в мастер-плане удалось соединить петербургские традиции с новыми тенденциями в архитектуре. Район расчленен каналами, центр образует площадь, амфитеатром спускающаяся к водоему. Вокруг располагаются гостиницы, многоэтажный торговый квартал с галереями. Брандмаурная застройка с акцентами на углах зданий, мосты – все это отсылает к духу и стилистике Петербурга.

Береговая зона будет включать в себя пляжи общей протяженностью 5 км. Самый длинный из них будет расположен на острове – от центра до места напротив Тарховского парка. Несколько маленьких пляжей будут разбросаны вдоль всего острова и на побережье. Они будут примыкать к парковым зонам. Там, где застройка

будет выходить к воде, протянутся набережные с объектами торговли и сервиса.

## Дороги и корабли

Параллельно необходимо будет решать проблему транспортной доступности новой рекреационной зоны Петербурга. Приморское шоссе, которое ведет к Сестрорецку, перегружено уже сейчас. Появление нового района, в котором планируется построить около 3 млн кв. м жилья, в существующем еще больше обострит эту проблему. «Северо-Запад Инвест» решает ее совместно с городскими властями: у магистрали в перспективе должен появиться дублер, однако уже сейчас пропускную способность можно увеличить, если заменить светофоры надземными или подземными пешеходными переходами.

Решается также вопрос о реконструкции железнодорожной ветки, что тоже в конечном итоге придется не только будущим новоселам, но и нынешним обитателям Курортного района. Будет ли строиться для существующей ветки второй путь или ее полностью заменит трасса легкорельсового трамвая – окончательное решение еще не принято. Однако уже известно, что существующая железнодорожная станция «Александровская» станет транспортными воротами «Нового берега», где будут сопрягаться городской общественный транспорт и внутренний монорельсовый челнок.

Вообще множество технологических решений, которые разработчики закладывают в свой проект, сейчас выглядят несколько фантастически. Так, уже сейчас в будущем городе предусмотрено использование

альтернативных источников энергии, активное освоение пространства нижнего уровня, в том числе под социальные нужды. Однако необходимо помнить, что район будет создаваться и застраиваться до 2028 года, а наука и техника сейчас развиваются настолько стремительно, что, возможно, некоторые новинки мы и представим пока не в состоянии. Правда, существующую городскую инженерную инфраструктуру тоже предполагается задействовать, и от этого, опять-таки, польза будет не только новоселам, но – можно смело утверждать – всему Балтийскому региону. Например, очистные сооружения Сестрорецка после возведения новых кварталов на намыве планируется полностью перевести на очистку только ливневой канализации, а все бытовые и промышленные стоки отвести в новый Ольгинский коллектор, который войдет в систему Северной станции аэрации. Это позволит решить проблему канализации для всех окрестных населенных пунктов, в том числе Лисьего Носа, где очистные собирались построить еще в советское время, это избавит Финский залив от сточных вод.

## цифра

# 3 млн кв. м

жилья и коммерческой недвижимости предполагается построить на намытой территории

# «НОСТРОЙ не должен быть общественным министерством»

Татьяна Крамарева / Кандидат в президенты Национального объединения строителей Сергей Петров рассказал представителям СРО, почему и как необходимо реформировать НОСТРОЙ. ➔

Как заявил Сергей Петров, он глубоко уважает нынешнего президента НОСТРОЙ Ефима Басина. «Это человек, который очень много сделал для развития и строительной отрасли, и саморегулирования в нашей стране», – подчеркнул Сергей Петров. В то же время он отметил: если некоторые существенные проблемы не решить сейчас, они могут иметь разрушительные последствия для саморегулирования как института.

Представляя свою программу действий в случае избрания президентом НОСТРОЙ, кандидат неоднократно подчеркнул: никакая идея не будет претворена в жизнь в отсутствие финансирования. Численность аппарата Национального объединения строителей должна быть уменьшена. Акцент деятельности аппарата должен сместиться в округа. «На местах мы должны формировать целевые программы развития, получать под них финансирование от НОСТРОЙ и создавать аппараты координаторов на местах со штатными сотрудниками. Это будет более эффективно и менее затратно для наших строителей. НОСТРОЙ должен быть органом, который будет делать квинтэссенцию идей из регионов, обобщать их и выдавать в виде законодательных инициатив для формирования руководящих документов», – заявил Сергей Петров.

Идея сокращения численности руководящего состава НОСТРОЙ вызвала живую реакцию у представителей строительных СРО. Особенно с учетом одного из тезисов предвыборной программы, который гласит: ни президент, ни вице-президент, ни руководители аппарата Национального объединения строителей не должны параллельно занимать должности в бизнес-структурах и СРО. Сергей Петров заявил: изменения должны носить поступательный характер. До слома действующего механизма новый должен быть разработан и запущен. «Я категорический противник «рубки» направо и налево», – отметил кандидат.

Еще один важный тезис предвыборной программы – о 100% прозрачности бюджета.



Сергей Петров считает, что система НОСТРОЙ требует скорейшего реформирования

та. Его формирование должно быть абсолютно открытым. При этом, убежден Сергей Петров, не менее половины бюджета НОСТРОЙ должно оставаться в регионах.

Говоря о необходимости скорейшего реформирования Национального объединения строителей, кандидат напомнил об уже состоявшемся вступлении России в ВТО, следствием чего станет усиление конкуренции во всех отраслях. В том числе среди строителей. «Хотим мы этого или нет, но нам нужно защищать своего производителя и свой рынок. Считаю, ничего плохого в этом нет», – прокомментировал ситуацию Сергей Петров. Особую важность в сегодняшнем контексте приобретают стандартизация, сертификация, регламентирующие процессы и механизмы. Стандарты, разрабатываемые НОСТРОЙ сегодня, сложны и неудобны в работе даже для строителей с солидным опытом. Между тем, как отметил член совета НОСТРОЙ Владимир Бланк, затраты на

разработку документации составили почти 500 млн рублей.

«НОСТРОЙ должен стать настоящим защитником интересов, лоббистом строителей и саморегулируемых организаций», – подчеркнул Сергей Петров. В качестве приоритетных задач объединения он назвал участие в законотворчестве, техническом регулировании и подготовку кадров. Сергей Петров заявил также, что НОСТРОЙ «не должен вмешиваться в дела саморегулируемых организаций, чрезмерно их контролировать, не должен быть общественным министерством». Он констатировал: уйдя от столь критикованного механизма лицензирования, национальная строительная отрасль сегодня рискует вновь вернуться на бюрократические рельсы. По словам Сергея Петрова, мнение совета НОСТРОЙ и координаторов, решения окружных конференций должны стать более весомыми. «На конференциях мы доказываем необходимость принятия тех или иных решений, но

зачастую видим, что наши идеи остаются на уровне споров. А ведь это решения тех, кто работает «на земле», и они, конечно, должны учитываться», – заявил Петров.

Значимой для аудитории стала позиция кандидата в отношении так называемых коммерческих СРО. В ответ он напомнил, что понятие «коммерческое СРО» сегодня законодательно не прояснено: его определение отсутствует. Пока же огульные обвинения в коммерциализации деятельности некоторых СРО напоминают, скорее, охоту на ведьм и содержат негативный подтекст, т. к. этот тезис используется как средство недобросовестной конкурентной борьбы.

Прозвучал и вопрос о том, как будет считаться деятельность Сергея Петрова в качестве депутата Государственной Думы и президента Национального объединения строителей. По словам кандидата, конфликт интересов в этой ситуации исключен. Напротив: работа в НОСТРОЙ позволит точно знать, что требуется для успешного развития строительной отрасли, а работа в Госдуме даст возможность воплощать законодательные инициативы в жизнь.

Оценивая итоги встречи со строительными СРО, Сергей Петров признал, что прозвучали и вопросы с двойным подтекстом. Но, поскольку у него есть твердая позиция по этим вопросам, выражаемая «прямо и четко», неприятных сюрпризов для него не было. «Я удовлетворен встрече с коллегами и благодарен тем СРО, которые выдвинули меня как кандидата на пост президента НОСТРОЙ», – резюмировал Сергей Петров.

цифра

500 млн

рублей затратил НОСТРОЙ для разработки документации по стандартизации, сертификации, регламентации и т.п.

## От государства ждут гармонизации

Татьяна Крамарева / В Национальном объединении строителей обсудили роль и место государства в развитии института саморегулирования.

Одной из важных тем для обсуждения на заседании Комитета по строительству объектов связи, телекоммуникаций и информационных технологий стало формирование стратегии дальнейшего совершенствования и развития саморегулирования строительного комплекса России. По словам Юрия Мхитаряна, генерального директора НП СРО «СтройСвязьТелеком», объем работы в этом направле-

нии, проделанный за два года Национальным объединением строителей с саморегулируемыми организациями строительного комплекса, заслуживает только положительной оценки. Юрий Мхитарян проанализировал также роль государства в развитии института саморегулирования в национальном строительстве. В своем докладе он отметил, что актуальный подход Минэкономразвития к оценке регуляторных механизмов в строительном комплексе требует пересмотра. Юрий Мхитарян предложил разработать иную методику оценки, позволяющую сделать более объективные выводы о роли саморегули-

рования в строительной сфере. «Правильная оценка регулирующего воздействия – важное направление как для оценки действующих некоммерческих партнерств, так и для совершенствования всего государственного механизма управления экономикой», – заявил господин Мхитарян. Он добавил, что эта оценка влияет и на формирование перечня видов работ, связанных с безопасностью объектов капитального строительства, для проведения которых требуется допуск. По мнению Юрия Мхитаряна, участие государства в развитии института саморегулирования в строительстве будет более

продуктивным, если власть признает статус СРО как социально ориентированных некоммерческих организаций. Важной задачей государства как участника развития механизма саморегулирования господин Мхитарян указал его гармонизацию с другими направлениями государственного устройства. Юрий Мхитарян как кандидат в члены совета НОСТРОЙ заявил также о том, что активизация господдержки строительных СРО и разработка более объективной методики оценки их регулирующего воздействия должны войти в число приоритетных задач Национального объединения строителей на 2012-2013 годы.



В ходе заседания комитета была дана оценка роли государства в формировании института саморегулирования

# Кижы соединят с большой землей кабелем

**Светлана Семенович** / В рамках проекта по обеспечению внешнего электроснабжения о. Кижы (Республика Карелия) по дну Онежского озера прокладывается новая подводная кабельная линия электропередачи (КЛ) 10 кВ. КЛ соединит новую ПС 35/10 кВ «Жарниково» на материке с распределительным пунктом на о. Большой Клименецкий и далее с о. Кижы. ↗



Основная сложность в рамках данного проекта заключалась в том, что при прокладке подводной части КЛ «Жарниково – Кижы» дважды пересекается судовой фарватер, что заставляет вести работы в ночное время при дополнительном освещении прожекторами

Общая длина КЛ составляет более 5 км. Работы по подводной прокладке кабеля – очень важный этап всего проекта. «Уже завершены работы по водолазному обследованию дна, по рытью подводной траншеи для укладки кабеля в грунт. С 20 августа мы приступили к основным работам, которые планируется завершить в сентябре», – сообщает Виктор Салов, вице-президент группы компаний «КЭР».

Производство гидротехнических работ на объекте «Кижы» ведется в несколько этапов. Изначально проводится водолазное обследование дна для изучения грунта, рельефа, выявления естественных и техногенных твердотельных предметов. Согласно проекту прокладки кабеля, зона производства работ обозначается буями. Далее специализированной техникой роется подводная траншея. Ее дно укладывается

специальными мешками с песком. Готовая траншея также обозначается буями на поверхности воды. Барабан с кабелем устанавливается на плавкоч (типа баржи), который якорится у берега 1. На берегу 2 устанавливается тяговая лебедка с трос-лидером, который раскатывается по воде на поплавах от берега 2 к берегу 1. Прикрепив трос-лидер к концу кабеля (с помощью кабельного чулка), кабель вытягивается по заданной трассе от берега 1 к берегу 2, укладывается на поверхность воды (на поплавах) с одновременным закреплением на берегах, закрепляется на берегу 2. Постепенное погружение кабеля в заранее подготовленную подводную траншею от берега 2 к берегу 1 осуществляется под контролем водолазов. Кабель укладывается на подготовленное дно траншеи. Сверху кабель снова укладывается

мешками, и только после этого происходит засыпка и замывка кабеля в траншею.

Чтобы защитить кабель в зимний период, в зонах промерзания (зоны выхода кабеля на берег) он защищается так называемыми протекторами – чугунными трубами, которые защищают кабель от давления и льда.

По словам Виктора Салова, основная сложность в рамках данного проекта заключалась в том, что при прокладке подводной части КЛ «Жарниково – Кижы» дважды пересекается судовой фарватер, что заставляет вести работы в ночное время при дополнительном освещении прожекторами, работы проводились в специально выделенные «окна» в ночное время с 9 вечера до 6 утра. Еще одна важная задача в рамках проекта – максимальная защита подводной части КЛ от внешних

повреждений, в том числе якорями судов в зоне пересечения фарватера, а также от ледостава и ледохода в прибрежной зоне. Для защиты кабель укладывается в заглубленную на метр траншею, а в зоне пересечения фарватера он защищен от возможных повреждений матами из металлической сетки, заполненной камнями. Соблюдение этих предосторожностей поможет защитить КЛ от повреждения якорями, от последствий штормов и сложной ледовой обстановки.

«Несмотря на то что строительство подводной кабельной линии дороже возведения воздушной линии электропередачи, затраты покрываются за счет экономии от отсутствия необходимости выкупа или аренды земель на суше. Количество подобных проектов будет только увеличиваться из-за повышения стоимости земли на суше, в мегаполисах, требований повышения надежности электроснабжения островных потребителей», – объясняет Виктор Салов.

Сегодня технология прокладки подводных кабелей применяется по всему миру. Однако наиболее широко она изучена и часто используется в скандинавских странах с наличием морских заливов, гаваней, островов, таких как Финляндия, Норвегия. В Европе подводная прокладка часто используется для выдачи мощности от ветроэлектростанций, расположенных на морских шельфах. В России возможными заказчиками таких работ могут быть такие компании, как ОАО «ФСК ЕЭС», ОАО «Холдинг МРСК», нефтяные и газовые компании.

Существуют два основных способа прокладки кабеля под водой – траншейный и бестраншейный. Траншейный метод применяется на глубине до 10 м, в местах, где осуществляется судоходство. При его использовании можно выделить два основных способа рытья траншеи и укладки кабеля. В первом случае траншея готовится с использованием специального экскаватора, далее кабель постепенно погружается на дно и укладывается в готовую траншею. Во втором кабель укладывается на дно с помощью судна-кабелеукладчика и подводного траншеекопателя – тренчера – с дистанционным управлением, который одновременно роет траншею и укладывает подаваемый с судна кабель. Выбор того или иного способа укладки кабеля зависит в первую очередь от условий дна, свойства грунта. Бестраншейный метод укладки подводного кабеля применяется на глубине свыше 10 м, где нет риска зацепки кабеля якорями судов. В этом случае кабель укладывается на дно и защищается чугунными трубами в зонах выхода кабеля на сушу.

цифра

5 км –

общая длина подводной кабельной линии для электрификации острова Кижы

## Надежное электроснабжение

**Светлана Семенович** / В реализации проекта на дне Онежского озера задействовано более 10 единиц специализированной техники.

Герман Щербakov, генеральный директор ООО «КЭР», рассказал, что для выполнения «Онежского» проекта был приобретен экскаватор Big Float с системой позиционирования, плавкоч с установленным барабаном с кабелем,

специальные лебедки для протяжки кабеля, буксир, автокран, экскаватор-погрузчик, катер с водолазной станцией – водолазный бот. Весомую помощь в техническом оснащении оказала компания ООО «Балтспецфлот», которая вошла в состав группы «КЭР» в рамках договора консорциума. «В проекте до мельчайших деталей продумано бережное отношение к экологии острова, сохранению его уникальной

природы. Реализация проекта по обеспечению внешнего электроснабжения о. Кижы позволит существенно повысить уровень надежности электроснабжения расположенных на острове объектов, а также создаст условия, позволяющие электрифицировать памятники основной экспозиции музея-заповедника», – прокомментировал заместитель генерального директора ОАО «МРСК Северо-Запада» – директор филиала

«Карелэнерго» Ефим Ашкинцер. В настоящее время специально для группы компаний «КЭР» строится подводный тренчер (кабелеукладчик), который предназначен для эффективного выполнения подводных работ в прибрежных морских и открытых акваториях. Стоит отметить, что такой сложной и специализированной техникой нет у строительных компаний Российской Федерации.

Во время эксплуатации проводить проверку кабеля приходится не чаще 1 раза в 2-3 года. К примеру, подводное обследование состояния кабельной линии на о. Валаам впервые с момента запуска линии в 2009 году будет осуществлено осенью текущего года. По мнению специалистов, у подводных КЛ большое будущее как для электроснабжения мегаполисов, так и для электроснабжения островных потребителей, причем не только на северо-западе России. Однако есть определенные трудности в подготовке

квалифицированных кадров для таких сложных проектов. В России системы обучения специалистов по технологии прокладки подводных кабельных линий практически не существует. «Чтобы реализовать проекты на о. Валаам и о. Кижы, приходилось отправлять специалистов на заводы – производители кабельной продукции в Европе, где они проходили обучение по правилам прокладки кабеля, его испытаниям и устройству соединительных и конечных муфт», – рассказал Виктор Салов.



# СМУ-303

группа компаний



Группа компаний «СМУ-303» — один из лидеров отрасли по проектированию и строительству инженерных сетей и сооружений в Северо-Западном регионе России. Накопленный за последние 10 лет опыт и авторитет позволили компании стать одним из лидеров отрасли в области проектирования и строительства сетей водоснабжения, водоотведения, теплоснабжения, газоснабжения, электроснабжения, автомобильных дорог, насосных станций, очистных сооружений и других объектов промышленно-гражданского строительства. Статус надежного партнера подтверждается выбором государственными заказчиками «СМУ-303» в качестве ключевого подрядчика по инженерной подготовке территорий в проектах национального масштаба по Северо-Западному региону — жилые районы «Славянка» и «Новая Ижора», военный городок в городе Пушкине, промышленные зоны «Каменка», «Шушары», «Ниссан», «Хюндай», «Марьино», транспортная развязка Западного скоростного диаметра, газопровод Кронштадт–Ломоносов, а также многие другие.

**Группа компаний «СМУ-303» способна выполнять функции генерального проектировщика, генерального подрядчика и технического заказчика.**

Являясь членом саморегулируемых организаций («Союзатомстрой», «Межрегиональное объединение организаций железнодорожного строительства», «Союзпестрострой-Проект», «Межрегиональный союз проектировщиков», «Инжспецстрой», «Балтийское объединение изыскателей») и общественных объединений, компания «СМУ-303» обладает всеми необходимыми лицензиями, сертификатами и свидетельствами о допуске для выполнения полного цикла общих и специальных работ (в том числе на объектах атомной промышленности и содержащих сведения, составляющие государственную тайну), а также сертификаты соответствия ISO 14001:2004, OHSAS 18001:2007, ИСО 9001:2008.



Группа компаний «СМУ-303» выполняет полный цикл работ по проектированию и строительству. Организационно группа компаний «СМУ-303» включает функционально специализированные предприятия для выполнения всего комплекса работ по проектированию, инженерным изысканиям, подготовке территории строительства, поставке материалов, автотранспортной и строительной техники, производству строительно-монтажных работ открытым и закрытым (горизонтально направленное и шнековое бурение) способами на объектах различной сложности (включая скоростные магистрали Октябрьской железной дороги, природные условия Республики Карелия).

**Группа компаний «СМУ-303» использует самые современные технологии и специализированную технику.**

Обеспечение качества результатов в условиях значительных масштабов работ и напряженных сроков реализации проектов достигается высокой квалификацией руководителей проектов, достаточным количеством специализированных (по видам инженерных сетей) проектных групп и строительных бригад, большим парком собственной общестроительной, автотранспортной и специальной техники (включая уникальную – буровая установка PRIME DRILLING PD 500/120 RP с тяговым усилием до 500 тонн). Методологическое и организационное обеспечение работ офисом управления проектами позволяет эффективно управлять портфелем, включающим свыше 100 проектов одновременно.

**Группа компаний «СМУ-303» способна выполнять международные проекты.**

Образованное в 2011 году европейское акционерное общество «SMU-303, SE» открывает новые возможности компании в реализации совместных проектов с зарубежными заказчиками. «СМУ-303» соответствует требованиям участника международного рынка, что подтверждается высоким кредитным рейтингом в системе «Dun&Bradstreet» (рейтинг 2A3, номер DUNS-60-075-3545, www.dnb.ru).



**Дружный коллектив группы компаний «СМУ-303» готов стать надежным партнером в новых проектах развития вашего бизнеса городского и национального масштаба**



[www.smu303.ru](http://www.smu303.ru)

199266, СПб, В. О., ул. Нахимова, д. 26, лит. А, пом. 5Н

Тел.: (812) 498-97-75, 498-98-75; факс 498-90-60; e-mail: office@smu303.spb.ru



## Михаил Исхаков: «У института есть желание и резервы для дальнейшего расширения»

Директор ОАО «СПб НИИИ «ЭИЗ» Михаил Исхаков рассказал «Строительному Еженедельнику» о планах по расширению института и выходе на рынок гражданского строительства. ➔

– Михаил Салаватович, в этом году институту исполняется 80 лет. Какие основные этапы в истории организации можно выделить?

– Начало инженерных изысканий для проектирования и строительства ТЭЦ в СССР относится к 1932 году, когда был создан общесоюзный государственный трест «Теплоэлектропроект» и его северо-западное отделение в Ленинграде. В последующие годы изыскательские работы велись под началом таких институтов, как «Энергосетьпроект», «Атомэлектропроект» и затем уже «Атомэнергопроект». По большому счету, история нашего института как отдельной организации начинается с 1988 года, когда мы, преобразовавшись с юридического лица под названием «Ленинградское изыскательское отделение» (ЛИО АЭП), вышли из состава петербургского отделения «Атомэнергопроект». В 1992 году на базе ЛИО АЭП образовался ФГУП «Санкт-Петербургский НИИИ «Энергоизыскания», который в 2008 году был реорганизован в ОАО «СПб НИИИ «ЭИЗ». Хаос 1990-х годов коснулся нас, наверное, позже всех – в 1993-1994 годах. С 1994-го по 2007 год отрасль находилась в стагнации – практически не велось строительство объектов, причем не только в атомной отрасли, но вообще никаких. Мы изначально были отраслевым институтом, поэтому сужение рынка ударило по нам очень сильно. К 2006 году состав института насчитывал всего около 40 человек с 3-дневной рабочей неделей с очень небольшими зарплатами. Средний возраст сотрудников в то время составлял порядка 60 лет. Однако в конце 2006 года для института начался период восстановления. Россия возобновила строительство атомных станций, и, соответственно, появилась потребность в инженерных изысканиях.

– Как пережили кризисные годы?

– Нас эта беда миновала. В 2008-2009 годах были некоторые проблемы с финансированием, но в то же время уже с 2007 года мы накопили достаточные финансовые резервы и весомый портфель заказов.

– Что представляет собой институт сегодня?

– Хочу отметить, что в течение 5 лет ОАО «СПб НИИИ «ЭИЗ» вырос до полноценного института, который может проводить комплексные изыскания на 3-4 объектах одновременно. Мобильность нашей организации выражается в предельно сжатых сроках развертывания полевых партий на европейской части территории России – с момента подписания договора до начала производства работ решение организационных вопросов занимает порядка 10 дней. Сегодня мы располагаем высококвалифицированным кадровым составом и имеем современную специализированную технику и оборудование. Институт ведет комплексные работы на Белоярской АЭС в Свердловской области и уже несколько лет работает на Балтийской АЭС, причем на обоих объектах мы являемся единственными подрядчиками комплексных изыскательских работ. Существуют институты, которые занимаются исключительно научными разработками – научно-исследовательские институты, есть те, которые занимаются только производственными вопросами. Наш же институт представляет собой некий симбиоз этих направлений. На сегодняшний день у нас имеется обширная производственная база, позволяющая выполнять комплексные инженерные изыскания на объектах любого уровня сложности. Кроме того, на базе института организованы 3 лаборатории: гидрхимическая, грунтовая и экологическая.

Большое внимание уделяется также современным методам хранения и обработки материалов инженерных изысканий – мы создали абсолютно новую лабораторию геоинформационных технологий и математического моделирования, вводим наши предложения на уровне СРО по созданию баз данных по объектам. Здесь подразумевается перевод чертежей, схем, технических данных с бумажных носителей, которые со временем приходят в негодность, на электронные. Первые такие базы создаются для ЛАЭС, ЛАЭС-2, Балтийской и на Белоярской АЭС. Сегодня у института есть большие планы по расширению, причем не только внутреннему, то есть модернизации технической и научной базы, но и внешнему – освоению новых направлений деятельности. Что немаловажно,

у нас есть резервы для проведения такого расширения, реализации поставленных планов. Институт сформировал портфель заказов примерно на 3 года вперед. А по меркам рынка изысканий это весомая загрузка. Сегодня вырочка предприятия неуклонно растет, растет и кадровый состав института.

– Как в институте ведется кадровая политика? Стоит ли проблема дефицита специалистов?

– Мне кажется, сейчас это общая проблема для отрасли. Очень остро стоит проблема дефицита грамотных

специалистов – инженерно-технических работников – топографов, геологов, геофизиков, – и рабочих специальностей. Их подготовка весьма трудоемка и занимает длительное время. На мой взгляд, если говорить о профессиональном образовании, очень сильно «просела» база – ее тоже нужно восстанавливать. Разумеется, когда 20 лет строительная отрасль находилась в упадке, многое забылось, ушло поколение специалистов старой, советской школы. Теперь же необходимо не меньше десятка лет, чтобы восстановить или учредить новую образовательную базу, поскольку из учебных заведений выходят недостаточно квалифицированные кадры, которые зачастую не хотят, да и не могут выполнять работы в полевых условиях. Если говорить о нашем институте, то тут дело обстоит чуть лучше. За 5 лет мы обновили

и расширили в несколько раз кадровый состав. Удалось снизить средний возраст специалистов по институту. К 2012 году он снизился до 40-41 года. Все сотрудники обладают высокой квалификацией, проводят регулярное обучение как в полевых условиях, так и на специальных курсах повышения квалификации.

– А как обстоит дело с саморегулированием в атомном строительстве?

– Несколько лет назад были созданы СРО, когда от лицензирования мы перешли к саморегулированию. В нашей отрасли действуют три саморегулируемые организации: «Союзатомгео», «Союзатомстрой», «Союзатомпроект». Эти СРО охватывают весь цикл работ – от изысканий до строительства и сдачи в эксплуатацию объектов атомной энергетики. На сегодняшний день



## цитата



– Сегодня у института появились ресурсы для выхода на рынок гражданского строительства. Мы активно нарабатываем базу контрактов на перспективу.

**Михаил Исхаков, директор ОАО «СПб НИИИ «ЭИЗ»**

## цифра



# на 3-4 объектах

одновременно может сегодня работать институт «Энергоизыскания»

день сформировался стабильный костяк предприятий, входящих в эти сообщества, новые организации практически не заявляются. Это происходит по причине очень жесткого набора требований к участнику такой СРО. Кроме стандартных СНиПов действуют нормативные документы самой корпорации «Росатом», предъявляемые к работам на площадке АЭС. Вообще такие «тяжелые» требования внутри СРО, строгие системы контроля качества, постоянные аттестации кадрового состава подчеркивают принципиально некоммерческую основу саморегулирования в отрасли и являются преградой для недобросовестных поставщиков данных работ. Здесь нет стремления получить членские взносы и выдать «липовые» допуски. Уровень ответственности при работах на АЭС очень высок, и мы должны знать, что допускаем до объекта настоящих профессионалов.

### – Не сказывается ли аутентичность отрасли на конкурентности проводимых тендеров?

– Вся работу мы получаем на конкурсной основе, где на равных соперничаем с другими организациями. Чаще побеждаем, иногда проигрываем. Но никакого бюджетного финансирования или распределения работ нет. В 2012 году наш институт принимал участие в порядка 20 конкурсов, и большую часть мы выиграли. Нашим преимуществом является тот факт, что на большинстве площадок мы работали еще в советское время и обладаем большим объемом архивных материалов. Кроме того, мы выполняем именно комплекс-

ные изыскания. Заказчик получает единый отчет, а не собирает отчеты по разным организациям, пытаюсь составить единую карту работ. И наконец, большой опыт работ и репутация тоже говорят заказчику о многом. Хотя основное преимущество в конкурсных торгах – это, конечно, цена.

### – Есть ли у вас опыт изыскательских работ при гражданском строительстве?

– Некоторый опыт инженерных изысканий в гражданском строительстве у нас есть. В частности, мы участвовали в проведении изыскательских работ под строительство ОДЦ «Охта-центр», работа была напряженной, но весьма интересная. Опуская оценочные суждения по архитектурной составляющей, скажу, что место было подобрано весьма удачное, изыскания были выполнены на высшем уровне. Кроме того, у нас очень хорошие отношения с муниципальными образованияами Ленинградской области, где мы часто ведем работы по водоснабжению социально значимых объектов на базе подземных вод. Это, конечно, серьезная проблема нашей области. У нас очень мало районов, где подземные воды для хозяйственно-питьевого водоснабжения без специальной подготовки отвечают требованиям санитарных норм. Сегодня мы выступаем в качестве рецензентов при проведении работ сторонними организациями, а также как строители водозаборов.

### – Планируете ли развивать направление изысканий в гражданском строительстве?

– Разумеется, нам интересны проекты гражданского строительства. Нас привлекают крупные проекты, где институт может выступать в качестве генерального подрядчика на комплексные инженерные изыскания. К примеру, нас в свое время заинтересовал проект строительства порта Усть-Луга, но на тот момент у нас не было ресурсов для участия в конкурсах. Сейчас ресурсы появились, и мы нарабатываем базу проектов на перспективу. К слову, есть проекты на Кавказе, где принята большая программа по развора-

чиванию строительства санаториев, баз отдыха, мы участвуем, приглядываемся. В настоящее время выполняем первый объект – изыскания на участке под строительство дома отдыха в Северной Осетии. На сегодняшний день львиная доля загрузки института приходится на выполнение работ для нужд атомной отрасли, однако мы не ограничиваемся только внутриотраслевой направленностью, мы нацелены участвовать в интересных проектах для гражданского и промышленного строительства.

## справка



В 2012 году ОАО «Санкт-Петербургский научно-исследовательский изыскательский институт «Энергоизыскания» отмечает 80-летний юбилей.

За эти годы институт «Энергоизыскания» накопил богатый опыт выполнения комплексных инженерных изысканий под площадки строительства атомных станций и других энергетических и промышленных объектов в сложных природных условиях как российских регионов, так и зарубежья. Наиболее крупными заказчиками института являются ОАО «Санкт-Петербургский научно-исследовательский и проектно-конструкторский институт «Атомэнергопроект» (ОАО «СПБАЭП»), филиал ОАО «Концерн Росэнергоатом «Кольская АЭС», филиал ОАО «Концерн Росэнергоатом «Белоярская АЭС-2», филиал ОАО «Концерн Росэнергоатом «Ленинградская АЭС», филиал ОАО «Концерн Росэнергоатом «Дирекция строящейся Балтийской АЭС», ОАО «Головной институт «ВНИПИЭТ», ОАО «Водоканал-Инжиниринг», ООО «Энергопроекттехнология», ОАО «ГНЦ НИИАР» г. Дмитровград. Институт проводит комплексные инженерные изыскания на площадках строящейся Балтийской АЭС, Белоярской АЭС, строящейся Ленинградской АЭС-2 и Ленинградской атомной станции, Калининской АЭС, а также на объектах гражданского назначения.

## мнение



**Антон Носников, заместитель начальника отдела экологии:**



– Наш отдел экологии довольно молод, однако активно развивается. На сегодняшний день мы создали испытательную экологическую лабораторию, которая позволяет нам конкурировать в сфере экологических изысканий. В будущем

мы планируем освоение новых видов исследований, работу на новом оборудовании, а также привлечение новых специалистов для расширения возможностей нашего отдела. Наш институт открывает большие возможности и перспективы для каждого сотрудника



**Станислав Шатров, начальник отдела инженерной геодезии и топографии:**



– Институт проводит большой объем работ по модернизации своих мощностей. В частности, в нашем отделе был внедрен максимум того инструментария, методик, инноваций, который вообще существует в отрасли. При чем это уже не просто пилотные проекты – все новейшие технические средства уже задействованы и работают на полную мощность. В планах у нас обновление всего комплекса программного обеспечения для обработки данных. Новые программные продукты позволят максимально автоматизировать работу, сделать процесс изысканий более динамичным.



**Игорь Лаков, главный инженер:**



– Несмотря на то что в 1990-е годы в отрасли наблюдался упадок, институт смог сохранить свой потенциал, сохранился и костяк кадрового состава. На сегодняшний день организация развивается очень динамично, у нас есть возможности дальнейшего расширения как в плане закупки новой техники, так и в плане освоения новых площадок. Сегодня есть ресурсы для работы сразу на нескольких объектах. Сейчас работа института соответствует самым высоким требованиям, предъявляемым к изыскательским работам в строительстве, что дает возможность гармонично сочетать работы как на атомных, так и на гражданских объектах. Еще одна отличительная черта института – это, конечно, комплексность проводимых нами изысканий. Это не только геология и топография, но и экология, геодезия, лабораторные исследования.

## Уважаемые коллеги!

Примите самые теплые поздравления с юбилеем института «Энергоизыскания»!

На протяжении 80 лет высокий профессионализм, талант, опыт и знания коллектива организации позволяют добиваться серьезных результатов в работе. При непосредственном участии института реализовывались важнейшие проекты на Ленинградской, Белоярской, Кольской, Балтийской АЭС. Благодаря высоким стандартам качества выполнения работ вы снискали заслуженное уважение в профессиональном сообществе. Решение многих масштабных задач атомной отрасли было бы невозможно без участия института. Тот факт, что сегодня в области инженерных изысканий существуют организации вашего уровня, говорит о том, что у российской науки большое будущее. Не сомневайтесь, впереди у вас еще не один год плодотворной работы. Поздравляю руководителей и коллектив института «Энергоизыскания» с юбилеем! Желаю вам счастья, благополучия и новых больших успехов!

С уважением и благодарностью,  
президент СРО НП «СОЮЗАТОМСТРОЙ» В.С. Опекунов

**КОМПЛЕКСНЫЕ  
ИНЖЕНЕРНЫЕ ИЗЫСКАНИЯ  
ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА  
И ПРОЕКТИРОВАНИЯ**

**ОСНОВАНИЕ – ОПОРА БУДУЩЕГО  
ЛенСтройГеология**

### **Инженерно-геологические изыскания:**

- Бурение инженерно-геологических скважин глубиной до 300 м
- Статическое зондирование грунтов
- Лабораторное определение физико-механических свойств грунтов
- Составление технического отчета об инженерно-геологических изысканиях

### **Инженерно-геодезические изыскания:**

- Выполнение крупномасштабной топографической съемки М 1:200-1:10 000
- Контрольно-исполнительная съемка
- Геодезическая разбивка осей зданий и сооружений
- Контроль за деформациями зданий и сооружений

### **Инженерно-экологические изыскания:**

- Радиоэкологические работы (гамма-съемка и МАД)
- Геохимические, микробиологические и паразитологические исследования почвы
- Токсикологические исследования почвы
- Оценка физических факторов риска (измерение шума, ЭМИ, инфразвука и т. д.)
- Получение экспертных заключений



196240, Санкт-Петербург,  
пл. Победы, д. 1, к. 1  
zakaz@burim24.ru

**Тел. 645-85-25,**  
[www.ленстройгеология.рф](http://www.ленстройгеология.рф)



**интервью**

## Терентий Мещеряков: «У нас в этом году открываются две новые станции метрополитена»

Глава администрации Фрунзенского района Терентий Мещеряков рассказал корреспонденту «Строительного Еженедельника» Михаилу Немировскому о ситуации в жилищном строительстве и перспективах развития транспортной инфраструктуры района.

### — Какие центры инвестиционной активности можно выделить сегодня в районе?

— Сегодня самое важное инвестиционное явление в районе – это строительство метрополитена. Я считаю, что появление новых станций метро серьезнейшим образом повлияет на развитие всех строительных процессов в районе. Благодаря появлению новых линий метро меняется конфигурация территорий, изменяется транспортная ситуация. У нас в этом году открываются две новые станции Фрунзенского района – «Бухарестская» и «Международная». К 2016 году мы ожидаем начала работы ветки метро в полном объеме – будут открыты станции «Проспект Славы», «Дунайский проспект», «Южная». Кроме того, сейчас ведется активное освоение нежилой промышленной зоны «Обухово», где согласно недавнему распоряжению правительства города на торги будут выставлены земельные участки. Здесь может появиться целый ряд новых промышленных предприятий. Также в настоящий момент осваиваются участки у станции метро «Купчино» вдоль Витебского направления Октябрьской железной дороги – компания «Стройинвест» активно ведет строительство многофункционального торгово-досугового комплекса на Балканской площади, а ОАО «Концерн «Энерготехнологии» выполняет разработку проектной документации на строительство мебельного торгового комплекса на земельном участке вдоль улицы Фучика, от Бухарестской до Будапештской улицы.

### — По итогам 7 месяцев текущего года в районе не было сдано ни одного квадратного метра жилья. Каковы причины заморозки жилищного строительства?

— На мой взгляд, такая статистика не является неутешительной или, скажем так, негативной. На самом деле у нас в городе не ведется борьба за количество сданных «квадратов» жилья. Для городской администрации важны в первую очередь вопросы качества жизни горожан. На сегодняшний день Фрунзенский район – это район сложившейся застройки, и свободных пятен в госсобственности под строительство жилья у нас нет. Разумеется, есть участки у собственников, но инициативы точечной застройки отдельных участков пойдут в ущерб тем людям, которые уже живут на соседних территориях. Тем не менее говорить о полной заморозке жилищного строительства в районе не приходится: мы продолжаем программу строительства социального жилья. В частности, на улице Олеко Дундича продолжается строительство социального жилого дома. Проектной документацией предусматривается размещение в одном здании жилых квартир, библиотеки, медицинских и хозяйственно-



бытовых помещений. Всего до конца года будет сдано четыре социальных дома.

Есть в районе и несколько крупных проектов комплексного освоения территорий. Например, на месте промышленного объекта ООО «Самсон Лиговка» на Лиговском проспекте планируется размещение многоквартирных домов со встроенными объектами социальной инфраструктуры. Еще одним хорошим примером является проект Группы ЛСР по выводу промышленных предприятий НПО «Керамика», ЗАО «Завод «Стройфарфор», ЗАО «АльмоСистем-Монолитстрой» за пределы города. На данный момент компания завершила их перебазирование из квартала, граничащего с парком Интернационалистов. Здесь планируется строительство нового жилого квартала.

### — Есть ли потенциальные пятна под проекты комплексного освоения?

— В рамках существующей застройки у нас сегодня просто негде строить большие жилые массивы. Проекты комплексного освоения территорий в нашем районе можно развивать исключительно по пути редевелопмента крупных промышленных площадок.

В этой связи администрация района рассматривает на то, что логистические предприятия, расположенные вдоль Софийской улицы, изменят свой профиль, и вместо логистики на этих территориях появятся какие-то более интересные объекты. Мы очень хотели бы, чтобы вся логистика ушла из района. В конце концов, судьба проектов комплексного освоения – это вопрос принятия соответствующего решения собственниками этих промышленных территорий. Мы, со своей стороны, всегда идем им навстречу, готовы содействовать, помо-

гать. Отмечу, что Фрунзенский район входит в число лидеров по уровню цен на рынке вторичного жилья. Эта статистика говорит о том, что люди стремятся переехать в наш район. Он привлекателен для жизни. Я думаю, что этот факт может быть хорошим стимулом для застройщиков, а это значит, что промышленные участки, подходящие для жилищного строительства, будут пользоваться спросом и расти в цене.

### — Испытывает ли район нехватку объектов социальной инфраструктуры?

— Каждый год мы сдаем новые детские сады, вводим сотни новых мест, но их все равно недостаточно. Поэтому в соответствии с поручением губернатора мы проводим комплексную реконструкцию детских садов в районе. По сути, это та же реновация – старый детский сад сносится, на его месте строится новый, построенный по новым санитарно-техническим нормам, оснащенный новейшим оборудованием. Как правило, такие строения получаются большей площадью и вместимостью. В настоящее время завершается строительство дошкольного образовательного учреждения на улице Олеко Дундича, а также реконструкция детских садов на улицах Будапештской и Турку. Если говорить о планах, то в 2013 году планируется приступить к строительству еще одного детского сада вблизи здания администрации, а также школы на 550 учащихся в квартале 31 ЮрВ, около жилого комплекса «Серебряные ключи».

Кроме того, у нас идет активное строительство объектов спортивной инфраструктуры. Если еще несколько лет назад у нас в районе не было ни одного бассейна, то на сегодняшний день у нас их пять. По

программе ОАО «Газпром» в прошлом году открыт ФОК на Дунайском проспекте, а уже в этом месяце мы откроем бассейн на Бухарестской улице. Сейчас мы подбираем участки под новые объекты спортивной инфраструктуры.

### — После прошлогодних зимних прорывов теплотрасс к району обращено пристальное внимание по вопросам подготовки к зиме. Как можете оценить готовность работы в условиях осенне-зимнего периода?

— Могу точно сказать, что прошлогодняя ситуация, когда из-за аварий на Фрунзенской тепломагистрали без отопления остались наши жители, не повторится. Напомним, руководством города было принято принципиальное решение полностью заменить изношенный участок тепловой сети. Всего будет заменено более 5 км труб диаметром 1000 и 1200 мм, проходящих по Будапештской улице от Малой Балканской до Пловдивской улицы. На эти цели из средств инвестпрограммы ОАО «ТЭК-1» было выделено более миллиарда рублей. Могу отметить, что эти средства потрачены с толком, ведь в прошлом году основной проблемой работы на сетях было установление места утечки – мы видели, что где-то есть течь, но было непонятно, где именно. Приходилось выкапывать целый участок. Сейчас же в районе монтируются так называемые умные трубы со специальными датчиками, встроенными электронными системами, которые могут сигнализировать об опасности еще до появления самого прорыва. Также сейчас заканчиваются работы по ремонту Куйбышевской тепломагистрали.

### — Фрунзенский район носит звание одного из самых транспортно недоуступных. Какие мероприятия позволяют преодолеть эту проблему?

— Разумеется, самый большой вклад в улучшение транспортной доступности района внесет строительство метро. С вводом пяти запланированных станций снизится нагрузка на наземный общественный транспорт. Мы также надеемся, что осенью будет сдан в эксплуатацию такой важный для района объект, как Американские мосты, ожидаем начала реконструкции Цимбалинского моста через железнодорожные пути Московского направления. В немалой степени облегчит транспортную ситуацию ввод наземных пешеходных переходов на проспекте Славы, а также строительство новых светофорных объектов на наиболее сложных трассах района. Совместно с Комитетом по развитию транспортной инфраструктуры мы прорабатываем возможность выхода к Обводному каналу основных магистралей района – Бухарестской и Софийской улиц. Соединение этих транспортных артерий с центром города – это наш приоритет на ближайшее время. Эта мера существенно разгрузит основные магистрали, снимет транспортную напряженность в районе. Но, конечно, это планы на перспективу – в краткие сроки реализовать столь сложный и дорогой проект не получится.

## Застройщикам развернуться негде

**Роман Русаков / Сдерживающим фактором для развития района является отсутствие свободных участков под застройку: даже в советские годы строительство кварталов велось довольно плотно, а девелоперская деятельность последних 10 лет окончательно исчерпала возможности для точечной застройки во Фрунзенском районе.**

Виталий Виноградов, директор по маркетингу и продажам «Лидер Групп», рассказывает: «В связи с ограниченностью предложения на рынке земли найти свободный участок под застройку достаточно сложно. Поэтому говорить о «выборе района под застройку» не совсем корректно. В то время, когда была возможность приобрести землю во Фрунзенском районе, наша компания вела переговоры по приобретению участка в другом, более интересном для нас месте. Если бы сегодня город выставил землю во Фрунзенском районе на торги, возможно, нашу компанию заинтересовало бы это предложение».

По его мнению, Фрунзенский район можно условно поделить на две части: с одной стороны пр. Славы и с другой. «Это два принципиально разных района. Та сторона, где располагается ст. м. «Купчино», всегда считалась менее популярной из-за крайне малоразвитой инфраструктуры. За последние 4-5 лет там наладили много торговых центров, но тем не менее атмосфера немногим поменялась. На другой стороне, ближе к центру, атмосфера более спокойная и уединенная, парковых зон гораздо больше, грамотно спланированная инфраструктура: стало больше спортивных центров, школ, детских учреждений, поликлиник», – рассуждает господин Виноградов.

Руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость» Ольга Трошева считает, что нехватка земли для застройки является сдерживающим фактором его развития. «Как результат, основной потенциал развития территорий района сконцентрировался сегодня в сфере реновации и редевелопмента уже застроенных территорий. Именно в этой нише будут развиваться крупнейшие и знаковые проекты в этом районе: проект реновации квартала старой жилой застройки, ограниченного ул. Белы Куна, Софийской ул., ул. Турку, Пражской ул., а также проект редевелопмента бывшей промышленной территории предприятия «Стройфарфор» в границах ул. Димитрова, Софийской, Бухарестской и Южного шоссе (ЖК «София» от ЛСР)».

Денис Радзимовский, генеральный директор, партнер S.A. Ricci – Санкт-Петербург, с мнением госпожи Трошевой согласен: «Среди плюсов Фрунзенского района можно отметить наличие промзон, которые в дальнейшем будут развиваться под жилую застройку». При этом он отмечает, что не все промзоны пригодны для реализации жилья, часть из них серьезно загрязнена, и поскольку процесс рекультивации дорогостоящий, реализация жилья на таких территориях будет экономически невыгодна.

## инфраструктура

# Район с неоднородным настоящим и светлым будущим

**Роман Русаков / Спецификой Фрунзенского района является его расположение между двумя железнодорожными ветками, что существенно затрудняет его связь с остальным городом. Эксперты вообще склонны оценивать транспортную ситуацию в районе как сложную. Хотя вскоре, по их прогнозам, она улучшится.**

Район развивался поэтапно, и на его территории в разное время были сформированы как промышленно-складские зоны, так и типовые жилые микрорайоны. Промышленная зона занимает не менее четверти всей площади района и практически вся сосредоточена в старой северной части.

В сознании большинства горожан южный район является типично спальным, ориентированным преимущественно на недорогое жилье.

«Тем не менее район имеет хороший потенциал развития: в скором времени планируется увеличение транспортной ветки метро, в результате чего там появятся две новые станции – «Международная» и «Бухарестская». Несомненно, это приведет к активному росту предложения коммерческой и жилой недвижимости», – рассказала Елена Валуева, директор по маркетингу Mirland Development Corporation.

Директор департамента маркетинга NAI Besar в Санкт-Петербурге Роман Уревич считает, что в настоящее время Фрунзенский административный район Санкт-Петербурга нельзя отнести к активно развивающимся городским районам как с позиции реализации проектов коммерческой, так и с позиции реализации проектов жилой недвижимости.

«Ситуация с общественным транспортом постепенно улучшается. В конце 2008 года была введена станция метро «Волковская», в конце 2010-го – «Обводный канал». В скором будущем должны быть введены станции метро «Бухарестская» и «Международная», – говорит Денис Радзимовский, генеральный директор, партнер S.A. Ricci – Санкт-Петербург.

К минусам Фрунзенского района он относит плохую экологическую обстановку в некоторых зонах, дефицит парков

и зеленых насаждений, большое количество некачественных объектов разных сегментов недвижимости: рынки, автостерские и т. д.

Владимир Спарак, заместитель генерального директора АН «АРИН», также к минусам относит неоднородность района как по качеству застройки, так и по социальному окружению.

Анна Мишуткина, аналитик ИК «ФИНАМ», считает, что одним из основных негативных факторов, снижающих инвестиционную привлекательность района, традиционно считается низкий уровень развития транспортной инфраструктуры. «Однако в среднесрочной перспективе за счет расширения метрополитена и оптимизации дорожной сети ситуация с транспортной доступностью может улучшиться», – говорит она.

«Основными зонами концентрации офисной недвижимости можно назвать территории вблизи ст. м. «Обводный канал», а также офисные площади в составе ТРК у ст. м. «Купчино». В силу близости к центральной части города ст. м. «Обводный канал» является привлекательной для реализации торговой и офисной функции, однако в связи с плотной застройкой старого фонда реализация офисных центров возможна лишь на промышленных территориях. Вторая активно осваиваемая в последние годы часть района расположена вблизи ст. м. «Купчино», здесь сосредоточена основная доля торгово-развлекательных центров и жилых массивов района. Основными транспортными магистралями района являются Витебский пр., Бухарестская и Софийская ул., пр. Славы и Дунайский пр. Также отрицательным фактором для развития офисной и жилой недвижимости является удаленность су-

## КСТАТИ

Одним из самых ожидаемых объектов в районе, да и во всем городе будет реконструкция набережных Обводного канала под Американскими мостами, закрытых с 2007 года. Они связывают между собой Фрунзенский, Невский и Центральный районы. Первоначально подрядчиком работ за 3,3 млрд рублей было выбрано ООО «Флора», за два года выполнившее на объекте лишь небольшую часть работ по переносу коммуникаций. В 2011 году контракт с недобросовестным подрядчиком был расторгнут, а новый договор на сумму 4 млрд рублей без проведения конкурсной процедуры был заключен с ОАО «Мостострой № 6». Объект обещают сдать до конца этого года.

существующих станций метрополитена от жилых массивов и основных магистралей, перспективных для реализации коммерческих функций. Однако с открытием в конце 2012 года ст. м. «Международная» и «Бухарестская», а также в соответствии с планом перспективного развития продолжения Фрунзенского радиуса (открытие еще трех станций метрополитена до 2015 года) ситуация в секторе инвестиций в жилую и коммерческую недвижимость Фрунзенского района будет меняться в положительную сторону», – резюмирует господин Уревич.

## справка

### Инвестиционные проекты, реализуемые на территории района:

- 1) ООО «Стройинвест» строит многофункциональный торгово-досуговый комплекс (площадь земельного участка – 100,683 тыс. кв. м; общая площадь здания – 65,989 тыс. кв. м, 3 этажа). Адрес: Балканская площадь, участок 2 (южнее дома № 5, лит. Б, по Балканской площади). Планируемая сдача: декабрь 2012-го – январь 2013 года.
- 2) Комитет по строительству строит поликлинику для взрослых (площадь земельного участка – 5,471 тыс. кв. м; общая площадь здания – 9,6 тыс. кв. м; 4 этажа). Адрес: Моравский пер., участок 1 (юго-западнее дома № 7, корп. 1, лит. А, по Моравскому пер.).
- 3) ООО «Балтик-Авто» строит автосалон (площадь земельного участка – 4,6 тыс. кв. м, общая площадь здания – 4,3 тыс. кв. м, 2 этажа). Адрес: Бухарестская ул., участок 1 (юго-восточнее дома № 22, лит. А, по Бухарестской ул.). Объект проходит итоговую проверку Управления госстройнадзора, готовится к вводу в эксплуатацию.
- 4) Комитет по строительству строит дошкольное образовательное учреждение на 220 мест (площадь земельного участка – 8,737 тыс. кв. м, общая площадь здания – 5,262 тыс. кв. м, 3 этажа). Адрес: ул. Олеко Дундича, участок 1 (южнее дома № 35, корп. 1, лит. А, по ул. Олеко Дундича). Строительно-монтажные работы завершены, ведется

отделка помещений, благоустройство и оборудование детских площадок для групп.

5) ОАО «Газпром» строит крытый спортивно-оздоровительный комплекс (площадь земельного участка – 11,952 тыс. кв. м, общая площадь здания – 9,1 тыс. кв. м, 3 этажа). Адрес: Будапештская ул., участок 1 (юго-восточнее пересечения с ул. Фучика).

1 сентября начал работу.

6) ООО «Адамант» строит многофункциональный торгово-развлекательный комплекс (площадь земельного участка – 15,736 тыс. кв. м, общая площадь здания – 48,654 тыс. кв. м, 5 этажей, 2 подземных этажа). Адрес: юго-восточнее пересечения с ул. Салова (восточнее Витебской железной дороги, квартал 3, на пересечении ул. Фучика и Бухарестской ул.). Началось возведение 4-го и 5-го этажей здания.

### Крупные жилые объекты:

ПЖСК «Военстрой» строит жилой дом (площадь земельного участка – 6,587 тыс. кв. м, количество квартир – 268, 15 этажей, цокольный этаж, подвал). Адрес: Софийская ул., участок 1 (северо-западнее дома № 64 по пр. Славы (восточнее Витебской железной дороги, квартал 17, корп. 36).

Планируется сдать дом в эксплуатацию в ноябре 2012 года.

Источник: Служба государственного строительного надзора и экспертизы Санкт-Петербурга

**пространство для жизни**

# Дешевое жилье как преимущество

**Роман Русаков** / Если раньше недвижимость Фрунзенского района была представлена лишь старым жилым фондом с преобладанием ветхих зданий, то строительство метрополитена активизировало и строительство нового жилья.

По данным администрации Фрунзенского района, на протяжении последних трех лет средняя обеспеченность населения жилой площадью остается равной 21,1 кв. м на 1 жителя района.

В период с 2003 по 2011 год введено в эксплуатацию 87 жилых домов, 105 объектов социального и культурного назначения, 67 промышленных объектов.

По состоянию на 01.01.2011 на территории района находится 1062 многоквартирных жилых дома и 19 зданий общежитий, в том числе 17 учебных общежитий.

Владимир Спарак, заместитель генерального директора АН «АРИН», говорит, что сегодня в районе реализуются крупные жилые проекты общей площадью около 170 тыс. кв. м.

«Следует отметить, что во Фрунзенском районе сейчас немного проектов (не более 10), а часть из реализуемых строящихся относится к категории «долгострой», – сетует Вячеслав Ефремов, заместитель генерального директора «НДВ СПб».

Начальник отдела сопровождения договоров ООО «КВС» Павел Третьяков считает, что одним из наиболее значимых и крупных проектов, который начнет реализовываться в ближайшем будущем на территории района, является ЖК «София» на территории предприятий ЗАО «Завод «Стройфарфор» и НПО «Керамика». Строящийся жилой комплекс будет рассчитан на проживание 10 тыс. человек, также в проект входит строительство школ, дошкольных детских учреждений и многоэтажного паркинга. Проект реализуется ГДСК, общая площадь комплекса составит порядка 400 тыс. кв. м.

Елена Валеева, директор по маркетингу Mirland Development Corporation, к значимым проектам также относит жилые комплексы «Кассиопея», «Бригантина», «Международный», «Радуга» и «Новая Европа».

Директор департамента маркетинга NAI Besar в Санкт-Петербурге Роман Уревич также вспомнил проекты ЖК «Славбурк» и ЖК «Единовт» на Софийской улице.



Фото: Никита Киреева



Как ни парадоксально, один из первых в городе жилых комплексов, который застройщик пытался позиционировать как элитный, появился во Фрунзенском районе – было это в середине 1990-х

«Изношенность инженерных коммуникаций и несущих конструкций указывает на необходимость реконструкции либо сноса и замены на новые дома. Однако промышленный статус Фрунзенского района мешает популяризации местных кварталов, и застройщики не слишком стремятся инвестировать в недвижимость Фрунзенского района. Несмотря на комфортность спальных кварталов Купчино и перспективы развития центральных микрорайонов, Фрунзенский район так и останется промышленным и мало востребованным районом Санкт-Петербурга», – рассуждает Наталия Киреева, старший аналитик департамента консалтинга и оценки компании Maris/Part of the CBRE Affiliate Network.

Владимир Спарак рассказал: «В 2011 году было введено в эксплуатацию порядка

480 квартир общей площадью 27 246 кв. м. Если говорить об объеме предложения на первичном рынке, то во Фрунзенском районе сконцентрировано порядка 2-3%».

Вячеслав Ефремов считает, что Фрунзенский район – один из самых дешевых среди спальных районов Санкт-Петербурга. «И это его главный плюс. Жилье во Фрунзенском районе на 20-22% дешевле, чем в среднем по городу. Средняя цена строящегося жилья в районе – 69 700 рублей/кв. м. За последний год его стоимость колебалась, но все же выросла на 6,4%, это один из минимальных показателей по рынку. Сданное жилье стоит 84 600 рублей/кв. м. С июля 2011 года цена квадратного метра стабильно росла. Рост составил 17,5%, это третий показатель по городу после Кировского и Красногвардейского районов. Также к плюсам можно отнести

довольно хорошо развитую социальную инфраструктуру. Это относится прежде всего к югу (район Купчино). Там много ТРЦ («Радуга», «Балканский», «Балкания Нова», «Южный полюс», «РИО», «Невский», «Варшавский экспресс», «Торговый город») и гипермаркетов («Лента», «О'Кей», «Домовой»», – перечисляет господин Ефимов.



## Район пищевой промышленности

**Роман Русаков / Фрунзенский район – один из крупнейших в городе (3% от территории города). Район был образован в 1936 году, в современных границах с 1978 года. С севера территория ограничена Обводным каналом, с юга – границей города, с востока и запада – линиями железных дорог.**

Население района составляет 402,1 тыс. человек – это 8,5% населения Санкт-Петербурга. Район входит в число крупнейших районов Санкт-Петербурга по количеству налогоплательщиков. На налоговом учете состоит 29,2 тыс. юридических лиц и 7,6 тыс. индивидуальных предпринимателей. Фрунзенский район не является дотационным и вносит достойную лепту в бюджет города.

Промышленность района стабильно развивается. В районе работают такие крупные предприятия, как фармацевтическая фирма «Полисан» (производство лекарственных препаратов), «Юнилевер» (производство косметики и бытовой химии), «Рубеж» (производство мясной продукции), «Элтехника» (производство электрооборудования). Ведущей отраслью промышленности в районе является пищевая промышленность – 61,8% от общего числа предприятий, 19,4% приходится на химическое производство, 2,8% – на производство строительных материалов, 2,7% – на производство электрических машин и электрооборудования, 1,8% – на текстильное и швейное производство. Численность работающих на крупных и средних предприя-

тиях района составляет почти 100 тыс. человек. Жителей района обслуживают 6 трамвайных, 8 троллейбусных, 22 автобусных социальных маршрута, 39 городских коммерческих маршрутов. Во Фрунзенском районе осуществляют свою деятельность 133 учреждения образования, подведомственных администрации Фрунзенского района. Среди них 80 детских садов, 46 школ, коррекционный интернат № 37, Дворец детского (юношеского) творчества, Центр эстетического воспитания, Центр детского (юношеского) технического творчества «Мотор», детский дом, научно-методический центр, межшкольный учебный комбинат. Кроме того, в районе функционируют 13 средних специальных учебных заведений (лицей, колледжи, училища) и 8 выс-

ших учебных заведений. Сегодня в районе осуществляют свою деятельность 24 учреждения здравоохранения. В 2011 году начато строительство поликлиники для взрослых и проектирование психоневрологического диспансера. Подготовлены предложения в Комитет по строительству по включению в план еще 5 объектов здравоохранения: диагностического центра для взрослых, противотуберкулезного диспансера, детской поликлиники, стоматологической поликлиники и женской консультации. Во Фрунзенском районе открыты 5 спортивных клубов, закрепленных за Центром физкультуры и спорта. На базе школ действуют 16 школьных спортивных клубов, с 01.01.2013 откроются еще 6 школьных клубов.

В настоящее время во Фрунзенском районе созданы все типы учреждений в соответствии с Концепцией развития системы социальной защиты населения. Для оказания помощи населению в районе работают 4 социальных центра: для пожилых людей, инвалидов, несовершеннолетних и центр помощи семье и детям. В их структуре работает 61 отделение, предоставляющее 35 видов услуг. В районе представлена сеть разнообразных учреждений культуры и досуга: централизованная библиотечная система, включающая 13 массовых библиотек, кинодосуговый центр «Чайка», школа искусств № 4, музыкальная школа № 24 и детская художественная школа № 16, Государственный детский ледовый театр, музей-некрополь «Литераторские мостки» – филиал музея городской скульптуры, Дом культуры железнодорожников и еще ряд учреждений,

организующих досуг населения района. В районе действуют 20 подростково-молодежных клубов, среди которых можно назвать Центр современной культуры «Факел», Дом молодежи «Купчино» и физкультурно-оздоровительный комплекс «Витамин». На территории района расположены 32 открытых стадиона при учебных заведениях, 2 спортивные детско-юношеские специализированные школы олимпийского резерва, 4 физкультурно-оздоровительных комплекса, 2 из которых имеют в своем составе плавательные бассейны по 25 м.



➔ **коммерческая недвижимость**

# Метрополитен оживит торговлю

**Роман Русаков** / До недавнего времени темпы развития коммерческой недвижимости Фрунзенского района были крайне низкими, что объяснялось проблемами с транспортной доступностью этого спального района. Открытие в течение года сразу трех станций метрополитена придало импульс для появления ряда крупных торговых объектов, но к бурному развитию коммерческой недвижимости, как считают эксперты, это не приведет. ➔



Фото: Наталья Крючкова

Нынешним летом был введен торговый центр «РИО», который строился 10 лет

Денис Радзимовский, генеральный директор, партнер S.A. Ricci – Санкт-Петербург, говорит, что объем торговых площадей во Фрунзенском районе составляет 190 тыс. кв. м GLA, из которых 24 тыс. кв. м GLA – магазины формата DIY, 25 тыс. кв. м GLA – продуктовые гипермаркеты, 140 тыс. кв. м GLA – торговые центры.

Во Фрунзенском районе работает 8 торговых комплексов, еще два находятся на стадии реализации. Семь из десяти объектов принадлежат холдингу «Адамант». Являясь стратегическим партнером петербургского метрополитена, девелопер расширяет сеть торговых комплексов за счет строительства новых объектов, совмещенных с вестибулями станций метро. Четыре из пяти подобных объектов расположены на территории Фрунзенского района. Помимо этого девелопер активно осваивает территорию, прилегающую к ст. м. «Купчино», где в 1994 году был построен первый в районе современный ТК – «Балканский». В 2006 году на соседнем участке был построен ТРК «Бал-

кания NOVA», на 2013 год намечен ввод в эксплуатацию второй очереди объекта общей площадью 74 тыс. кв. м, где запланирован мебельный центр, многозальный кинотеатр, семейный парк аттракционов, ледовый каток.

Во Фрунзенском районе расположен специализированный ТЦ «Радиус», позиционирующийся как центр распродаж. Комплекс был подвергнут репозиционированию, так как был открыт в период кризиса в 2009 году, когда произошла корректировка потребительского спроса. Специализация торгового комплекса – недорогие массовые бренды. Все объекты девелопера помимо торговой составляющей располагают и офисными площадями.

Два других торговых объекта района также знаковые. ТК «Южный полюс» входит в число торговых объектов «Макромира», новыми владельцами которых стала компания FortGroup. Комплекс не испытывает проблем с арендаторами и заполнен на 100%. При этом в ближайшее время он будет подвергнут реконцепции. Собствен-

ники намерены перепрофилировать его на сегмент «средний плюс», то есть повысить уровень, делая ставку не на поток покупателей, а на хороший средний чек. В непосредственной близости от торговых объектов идет строительство жилых комплексов бизнес- и комфорт-класса, именно на их жителей будет рассчитан ТК после реконцепции.

В III квартале 2012 года был введен в эксплуатацию ТРК «РИО», который стал первым в Петербурге объектом девелопера ГК «Ташир», активно развивающего сеть «РИО» в регионах России. Реализация проекта на ул. Фучика продолжалась в течение 10 лет, в ходе которых менялась концепция, состав инвесторов и сроки окончания строительства. Участие в проекте опытного девелопера может стать решающим фактором в успешности ТРК с недостаточно выгодной локацией, на удалении от крупных жилых массивов, в непосредственной близости от авторынка и складских объектов. Транспортная доступность объекта осложняется постоянными

заторами на основных транспортных магистралях. Комплекс сможет привлекать посетителей за счет продуманной концепции и сильного состава арендаторов, который еще предстоит до конца сформировать.

«Открытие станций метрополитена повысило интерес крупных сетевых игроков к расположенным в районе встроенным помещениям. Еще за два года до открытия ст. м. «Международная» прилегающими территориями стали интересоваться крупные сетевые бренды уровня «Макдоналдс» и Carl's Jr. (ООО «Яркая звезда»). В то же время открытие ст. м. «Обводный канал» мало сказалось на привлекательности участка Лиговского проспекта за Обводным каналом. Это наименее активный отрезок одного из основных торговых коридоров центра города Лиговского проспекта. Расположенный над вестибулем новой станции ТРК «Лиговъ» пользуется спросом, но встроенные помещения в близлежащих домах сдаются по достаточно низким ставкам в диапазоне 1200-1750 рублей за 1 кв. м в месяц. Это связано со специфичностью пешеходных потоков в этой части Лиговского, новое жилое строительство здесь отсутствует, а население старого фонда преимущественно имеет низкий уровень покупательной способности», – рассказывает Людмила Рева, директор ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate.

Еще одна торговая магистраль района – пр. Славы, который традиционно пользуется спросом у арендаторов среднего ценового сегмента. Здесь уже представлены многие федеральные сети различных категорий: продуктовые операторы, детские товары, салоны связи, операторы общепита. Заявки на площади, расположенные на этих магистралях, есть всегда от тех сетей, которые стремятся расширить свое присутствие на юге города. «Наиболее востребованные площади метражом от 120 до 400 кв. м сдаются по арендным ставкам 1200-1500 рублей на 1 кв. м в месяц, в наиболее ликвидных местах, например на пр. Славы, 43-49, ставки уже на уровне 1600-1800 рублей за 1 кв. м, то есть на среднерыночном уровне хороших спальных районов», – подсчитала госпожа Рева.

## Офисы на предпоследнем месте

**Роман Русаков** / По обеспеченности качественными офисными площадями Фрунзенский район опережает только Красносельский.

Основной объем предложения представляют собой офисные здания класса С на территории производственных предприятий. «Наиболее перспективна для создания новых качественных бизнес-центров в районе зона ст. м. «Обводный канал». Здесь уже функционирует качественный офисный объект класса В+ «Ткачи». Не так давно бы-

ло заявлено о строительстве бизнес-центра класса В+ на ул. Боровой. Средние ставки аренды офисных площадей в качественных объектах Фрунзенского района составляют до 1200 рублей за 1 кв. м в месяц», – рассуждает Людмила Рева, директор ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate.

Денис Радзимовский, генеральный директор, партнер S.A. Ricci – Санкт-Петербург, утверждает, что объем офисной недвижимости во Фрунзенском районе составляет порядка 70-80 тыс. кв. м, из которых более половины – это

офисы низкого качества, расположенные в бывших административных зданиях. Качественных офисов – порядка 30 тыс. кв. м GLA, в основном это класс В/В-. «Офисные помещения во Фрунзенском районе не востребованы, поскольку район не является сложившейся деловой зоной. Среди качественных офисных объектов можно выделить креативное пространство «Ткачи» (ГК «Овентал»), БЦ «Волковский», – перечисляет господин Радзимовский.

«Из заявленных проектов можно назвать МФК «Вега» за вестибю-

лем ст. м. «Международная». Высотный проект общей площадью 100 тыс. кв. м будет включать торговые, офисные помещения, а также апарт-отель. Запуск первой очереди намечен на 2014 год, завершение всего проекта – на конец 2015 года», – добавляет госпожа Рева. Владимир Спарак, заместитель генерального директора АН «АРИН», говорит, что в районе нет бизнес-центров класса А. «Что касается бизнес-центров класса В+, здесь сосредоточено порядка 0,4%, а класса В – 4%», – отмечает он.

### МНЕНИЕ



**Екатерина Марковец, директор по инвестициям и консалтингу компании London Real Invest:**

➔ На сегодняшний день на 1000 жителей района приходится 565 кв. м – это средний по городу показатель. На Фрунзенский район приходится около 6% качественных торговых площадей города. До конца 2012 года к вводу ожидается ТРК «Континент» на Бухарестской с арендопригодной площадью 20 480 кв. м и ТРЦ «Международный» с площадью для аренды 30 тыс. кв. м.



## Эффективные решения для управления финансами



*Комплексное обслуживание*

Широкий спектр банковских услуг  
и индивидуальный подход – оптимальное  
решение для ваших повседневных  
бизнес-задач.

[www.szrc.vtb.ru](http://www.szrc.vtb.ru), 8 (800) 200-77-99

ОАО Банк ВТБ. Генеральная лицензия Банка России № 1000

НОВОСТИ

➔ **Фонд имущества Санкт-Петербурга** перенес с 12 сентября на 21 ноября торги по продаже памятника федерального значения Гостиного двора в Кронштадте с начальной ценой 160 млн рублей, говорится в сообщении Фонда. Торги перенесены, так как Фонд продлил срок экспозиции для повышения инвестиционной привлекательности объекта, «чтобы потенциальные инвесторы смогли лучше узнать объект и подготовиться к торгам», – сказала РИА «Новости» представитель фонда. В марте 2012 года уже проводились торги по продаже Гостиного двора в Кронштадте. Стартовая цена лота составляла 102 млн рублей, на торги было подано девять заявок, и в итоге объект был продан физическому лицу за 201 млн рублей. Однако победитель предыдущих торгов, прошедших в марте, отказался от оплаты сделки, задаток был перечислен в бюджет города. Было принято решение выставить объект на повторный аукцион на 12 сентября. Площадь здания составляет 6,69 тыс. кв. м, площадь участка составляет 9,16 тыс. кв. м. Шаг аукциона на повышение – 1 млн рублей, сумма задатка – 16 млн рублей. Гостиный двор является памятником федерального значения, поэтому победитель торгов обязан будет заключить с КГИОП Санкт-Петербурга охранный обязательство одновременно с заключением договора купли-продажи. Гостиный двор в Кронштадте – памятник федерального значения, был построен в 1832 году по проекту архитектора В. И. Маслова. В 1874 году здание сгорело и было восстановлено в 1890-е годы.

# «Юнтолово» для очередников

**Никита Кулаков** / «Главстрой-СПб» предложил Смольному выкупить часть квартир в первой очереди проекта «Юнтолово» для льготников. Но чиновники говорят, что эта идея далека от реализации. ➔

Руководство ООО «Главстрой-СПб» на прошлой неделе направило в Администрацию Петербурга письмо с предложением выкупить для городских нужд 2214 квартир общей площадью 114,4 тыс. кв. м в первой очереди проекта «Юнтолово». Письмо адресовано вице-губернатору Игорю Метельскому, а также председателям КУГИ, Жилищного и Финансового комитетов.

Девелопер предлагает продать квартиры городу по цене, установленной Министерством регионального развития РФ на второе полугодие 2012 года, а именно 51 950 рублей за 1 кв. м. Таким образом, объем сделки, которую предложил городу застройщик, составит 5,9 млрд рублей. Первая очередь комплекса из 14 пятиэтажных домов планируется к сдаче в IV квартале 2013 года.

В КУГИ подтвердили получение письма, но от комментариев отказались. Предложение «Главстрой-СПб» уже обсудили в Смольном, сообщил источник в аппарате вице-губернатора Игоря Метельского. Но, по его словам, это предложение, скорее всего, так и останется на уровне разговоров. «Во-первых, закупки для социальных нужд города проходят по процедуре госзаказа на основе открытого конкурса. Во-вторых, в районе «Юнтолово» нет необходимой инфраструктуры и нет ресурсов для ее строительства, а мы не можем селить очередников в чистом поле. В-третьих, и самих домов пока нет физически. Так что пока все это больше похоже на фантазию

застройщика», – пояснил свою мысль собеседник «Строительного Еженедельника».

Участок площадью 437 га в «Юнтолово» «Главстрой-СПб» купил на торгах Фонда имущества в 2007 году за 1 млрд рублей. К 2017 году компания собирается возвести там 2,2 млн кв. м жилья, инвестировав 103 млрд рублей. По условиям аукциона застройщик должен был построить инженерные сети и передать их на баланс города к осени 2011 года. Но сроки не выдержаны. Поэтому минувшим летом КУГИ заявил, что намерен расторгнуть договор с «Главстрой-СПб» через суд и готовит соответствующий иск.

Генеральный директор «Главстрой-СПб» Сергей Ветлугин говорит, что упрек городских властей необоснован. «Город сам не выполнил обязательства по строительству в этом районе головных источников, к которым, собственно, и должны подключаться внутриквартальные сети. Мы же не можем подключать их в никуда. Далее, канализационный коллектор в «Юнтолово» город начнет строить только в будущем году. Между прочим, он будет предназначен не только для ЖК «Юнтолово». Есть и другие потенциальные потребители: район 3-й Конной Лахты, проект «Сестра Риверз», автомобильный завод «Ниссан», будущий городской зоопарк, перспективная жилая застройка в районе Каменка», – говорит он. Аналогичным образом, по словам Сергея Ветлугина, обстоят дела и со строительством новых транспортных путей,

а именно 32-й и 49-й магистралей. «Эти дороги общегородского значения с двумя развязками, которые окаймляют наш участок, будут также обеспечивать транспортную доступность к «Лахта-центру» и всей северо-приморской части Санкт-Петербурга. Но их возведение – задача города, а не инвестора», – отмечает Сергей Ветлугин.

В Смольном уточнили, что стоимость бюджетных инвестиций в инфраструктуру проекта – социальную и дорожную – около 30 млрд рублей, это очень большая нагрузка на бюджет.

**справка**

➔ Город покупает квартиры у застройщиков с декабря 2008 года. Первый конкурс прошел неудачно – из-за выставленной низкой закупочной цены в нем приняла участие только компания «Дальпитерстрой». Во втором участвовали уже 4 представителя рынка: все тот же «Дальпитерстрой», «Ойкумена», «Трест 36» и московская компания «РосСтрой». В 2009 году Смольный приобрел у петербургских строительных компаний для социальных нужд 2644 квартиры, в 2010 году – 649 квартир, а в 2011 году – всего 117.

ГОСТИНИЦЫ **ТОЧКА ПРИТЯЖЕНИЯ**  
 БИЗНЕС-ЦЕНТРЫ **ЭКСПОНАТКИ**  
**ВЫСТАВКА** **СКЛАДЫ**  
**НЕДВИЖИМОСТИ**  
 ИНДУСТРИАЛЬНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ **ЗЕМЕЛЬНЫЕ**  
 ТОРГОВЫЕ КОМПЛЕКСЫ **УЧАСТКИ**  
**ТЕХНОПАРКИ** **СКЛАДЫ**  
**ОФИСЫ** **НЕДВИЖИМОСТЬ ЗА РУБЕЖОМ**  
 АРХИТЕКТУРА **МФК**  
 ВЫСТАВКА **НЕДВИЖИМОСТИ**  
**МАСТЕР-ПЛАНЫ** **АРХИТЕКТУРА**  
 АРХИТЕКТУРА **ЖИЛАЯ**  
 ТЕХНОЛОГИИ **НЕДВИЖИМОСТЬ**  
**УЧАСТКИ** **МАСТЕР-ПЛАНЫ**  
**ТЕХНОПАРКИ** **ИНДУСТРИАЛЬНАЯ**  
**ТОРГОВЫЕ КОМПЛЕКСЫ** **БИЗНЕС-ЦЕНТРЫ**  
**ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ**  
**МФК** **КОММЕРЧЕСКИЕ**  
**ПОМЕЩЕНИЯ**  
**PROESTATE®**  
**12-14 СЕНТЯБРЯ 2012**  
 Россия, Санкт-Петербург  
 Международный инвестиционный форум по недвижимости  
 +7 (495) 668-09-37 **WWW.PROESTATE.RU** +7 (812) 640-60-70

Партнеры: ВТБ, DEWOLF, City of Helsinki, РБК daily, CSH, YIT, Schneider, Rumpu, HANNE SNEELMAN, mail, Schneider, 2011, CRI, R, TV

**www.interstroyexpo.com**

**ИНТЕРСТРОЙЭКСПО**  
 Международная строительная выставка и форум

**10-13 АПРЕЛЯ 2013**  
 Санкт-Петербург  
 Ленэкспо

**ГЛАВНАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ ВЫСТАВКА СЕВЕРО-ЗАПАДА**

IBC МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНГРЕСС ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ

Получите электронный билет на **www.interstroyexpo.com**

Организаторы: primexpo, IBC GROUP, +7 812 380 6014/04, build@primexpo.ru

# Где жить?

Местоположение жилого дома – один из самых важных факторов при покупке жилья. Но близость объекта к центру города сегодня не является определяющим параметром. С каждым годом все больше покупателей интересуют проекты в комфортных пригородах Петербурга. Сегодня около 20% квартир приобретается в новостройках пригородных зон, тогда как год назад эта цифра составляла не более 16%. ➔



В районе Славянка детские и игровые площадки есть в каждом дворе

Надо честно признаться, в данном случае покупатели идут за предложением застройщиков. В ситуации дефицита мест под застройку в черте КАД строители начали осваивать территории ближайших пригородов. Первыми на эти территории вышли компании, ориентированные на комплексное строительство, и город стал прирастать целыми кварталами. А потом вкус к новой жизни ощутили и покупатели.

## Комфорт для жизни

Как говорят участники рынка, развитие новых территорий выгодно и инвесторам – реализуя масштабные проекты, они экономят на издержках, и потребителям, получающим комфортные квартиры за разумные деньги. Комфортность проживания, по мнению экспертов, обеспечивает комплексность освоения территории. В приграничных к городу зонах можно осваивать достаточно большие территории, учитывая все потребности и пожелания будущих жителей. «При проектировании целого квартала с комплексом жилых и общественно полезных объектов у застройщика появляется возможность более тщательно подсчитать все затраты на создание инженерной инфраструктуры, коммуникаций, транспортных подъездов, благоустройство и собственно строительство жилья. Безусловно, реализация квартального проекта требует больших затрат, чем строительство отдельного дома. Но проект становится более сбалансированным – удобным для жизни. Это показывает наш жилой район Славянка», – говорит Олег Еремин, первый вице-президент ГК «Балтрос».

Так, в районе Славянка предусмотрено 4 школы, 7 детских садов, взрослая и детская поликлиники, амбулатория, станция скорой помощи, пожарная часть, храмовый комплекс, несколько торговых комплексов и более 30 тыс. кв. м встроенных в жилые дома коммерческих помещений. Сегодня в районе уже работают 2 детских сада и школа, стро-

ится третий детский сад, работает храм. Ведется строительство первого торгового комплекса, в котором разместится продуктовый супермаркет. В новых кварталах Славянки в начале следующего года будут открыты такие объекты инфраструктуры торговли и услуг, как аптеки, химчистки, салоны красоты, продуктовые магазины шаговой доступности, магазины товаров для детей.

«Считаю, что загородная жизнь более комфортна за счет более свежего воздуха, более открытого пространства, масштаба территории новых районов, в рамках которых можно создавать удобную, гармоничную среду. Среда обитания – это невысокая плотность застройки, большое количество общественных пространств: парки, детские и спортивные площадки, зеленые рекреационные зоны, которые дают возможность вести активную жизнь в своем районе за пределами дома и двора», – уверен Евгений Богданов, генеральный директор финского проектного бюро Rumpri. Но, как говорят эксперты, комплексный проект требует особого подхода. «Если многоквартирный дом представляет собой мало- или среднеэтажное здание или комплекс зданий с просторными дворами, внутридомовой и придомовой инфраструктурой и другими деталями, делающими жизнь комфортной, то такой пригородный проект, безусловно, имеет все шансы на успех. Если же в пригороде строится аналог городского высотного объекта, то таким проектам поможет продаться только демпинговая цена», – считает Владимир Спарк, заместитель директора АРИН.

Как говорят участники рынка, в обоих вариантах покупатель разный. В первом это более требовательный покупатель, цель которого – улучшить существующие жилищные условия. «Такой покупатель смотрит на перспективу и рассчитывает на продолжительный срок проживания в новой квартире, поэтому предъявляет к ней высокие требования. Для него очень важны факторы удобства, социального состава соседей, развитой инфраструктуры объекта», – отмечает Олег Еремин. Во втором это в основном молодежь в возрасте 25-35 лет, для которых это жилье

является первым и дает возможность начать самостоятельную семейную жизнь.

## Конкуренция с городом

Более того, как говорят эксперты, все больше покупателей приходят к мысли, что жить в привычных уплотненных районах города становится неудобно и некомфортно. Старые спальные районы создавались исходя из советских нормативов, последний раз актуализированных в конце 1980-х. Понятно, что требования тех времен не соответствуют современной городской реальности: можно сравнить хотя бы количество автомобилей на улицах – оно выросло в несколько раз. Именно поэтому строительные нормы изменяются, и в градостроительном законодательстве вырабатываются новые стандарты и правила. Формируемые территории пригородных зон в большей степени отвечают современным требованиям. Так, в новом районе Славянка на юге города предусмотрено более 15 тыс. парковочных

мест. Участники рынка говорят, что сейчас покупателей прежде всего интересует наличие детского сада, школы и поликлиники в разумной доступности от дома, детские и парковочные площади.

«Многие ли районы соответствуют всем данным характеристикам? Наверное, нет. Колясочные предусмотрены лишь в некоторых сериях типовых домов советского периода и в объектах нового строительства. В центральных районах города гулять с детьми практически негде. Детские площадки расположены на маленьких пятках земли, окруженных парковками, часто несанкционированными. В спальных районах та же проблема. Только недавно в прессе указывалась цифра в 30 скверов, которые будут уничтожены при реновации кварталов Нарвской заставы и района Кировского завода. Увы, с каждым годом в городе остается все меньше зелени. Дефицит мест в детских садах – проблема признанная», – полагает Олег Еремин.

## Распределение ролей

Ближайшие к кольцевой автодороге северные территории – Бугры, Мурино, Парголово, Шувалово, Горелово – оккупируют самые дешевые «фастфуд»-варианты. Более интересные, гармоничные районы складываются на юго-востоке, например в Кудрово. Предложения в более дорогом и, соответственно, комфортном варианте возникают в традиционно престижных пригородах Петербурга на территориях рядом с Пушкином, Павловском, Петергофом.

Южные территории всегда считались престижными: рядом находятся дворцы и парки, экологическая обстановка благополучная. В течение последних нескольких лет была значительно улучшена транспортная доступность этих территорий: построен КАД, ЗСД, новые дорожные развязки. Наличие культурной и исторической составляющей вынуждает и застройщиков аккуратно подходить к качеству возводимого жилья, и делает покупку квартиры еще более привлекательной для потребителя.

В целом первичный рынок квартир в пределах 30 км от КАД сейчас развивается очень динамично. И потенциал для дальнейшего развития у него очень большой: с одной стороны, девелоперы уже заявили в этой локации десятки жилых проектов на миллионы квадратных метров, с другой стороны, по данным опросов компании «ТОЙ-Опiniон», 62% семей, планирующих приобретение жилья в ближайшие несколько лет, готовы рассматривать покупку квартиры или дома в пригороде.



(812) 777-70-77  
www.oslavyanke.ru



Школы и детские сады в районе находятся в шаговой доступности от любого жилого дома

# Равнение на бренд

**Алена Шереметьева** / В Петербурге, по словам экспертов, всего несколько компаний, работающих на рынке недвижимости и строительства, обладают сильными брендами. Между тем успешный бренд способен не только увеличить кредит доверия потребителей к компании и ее продуктам, но и прибавить до 20% к стоимости реализуемых продуктов. ➔

Потенциал брендинга на рынке недвижимости и девелопмента Петербурга довольно высок, но пока не раскрыт и на 50%, считает Елена Юферева, генеральный директор брендингового агентства Brandson. «Это подтверждается далеко не самым большим количеством компаний на рынке, которые заботятся о своем бренде, – я бы назвала не более пяти. Есть множество компаний, которые заявляют, что занимаются созданием брендов, на деле же реально создают бренды от силы 6 брендинговых агентств», – говорит госпожа Юферева. Среди них эксперты выделяют такие агентства, как «Волга-Волга», «Воздух», «Гради» и Brandson.

«Если сравнивать рынок Петербурга с рынками других российских регионов, то в процентном соотношении количество сильных брендов к общему числу компаний в Петербурге выше, чем в большинстве регионов. В отрасли услуг – консалтинг, оценке, управлении – процент сильных брендов гораздо выше, чем среди компаний, предлагающих товар (сюда относятся как продавцы строительных материалов, так и девелоперы). Это во многом связано с тем, что продавать услугу гораздо сложнее, а ценообразование здесь менее прозрачное», – рассуждает Наталья Сулова, генеральный директор коммуникационно-го агентства «Репутация».

Участники рынка говорят, что сегодня создание успешного бренда для девелоперов и их проектов стало неотъемлемой частью работы. «Брендинг в строительстве, который еще совсем недавно казался ненужной роскошью, сегодня превращается для девелоперов не просто в «правило хорошего тона», но и в насущную необходимость», – соглашается с коллегами Екатерина Бельева, руководитель рекламного отдела «НДВ СПб».

«То, что мы видим на рынке, в большинстве своем сложно назвать брендингом. Компании толкаются на одном поле – это низкая цена. Единственные, кто отличается с точки зрения выстраивания бренд-коммуникаций, – это «ЮИТ» и Группа ЛСР», – сетует Елена Юферева. По словам Елены Валуевой, директора по маркетингу Midland Development, на рынке Петербурга есть порядка 10 девелоперских компаний, которые можно назвать брендами.



Фот. Илья Кривоша



Бренд необходимо бережно выращивать, чтобы он начал работать на компанию

«Брендинг – это один из способов манипулирования потребителями, с его помощью можно сделать свой продукт или компанию не похожими на другие, чтобы получить максимум дохода. Компания может получать не менее 80% маржи только за бренд», – уверена Екатерина Бельева.

«Сильный бренд – это один из элементов, обеспечивающих успешные продажи жилой недвижимости. Помимо самого качества продаваемого объекта и адекватной цены на квартиры именно бренд застройщика позволяет ускорить темп продаж и обеспечивает дополнительную добавленную стоимость квадратному метру жилья. Так, в частности, дома, возводимые скандинавскими застройщиками в Петербурге, продаются на 15–20% дороже, чем аналогичные по классу объекты», – считает Галина Черкашина, руководитель отдела маркетинга и PR Knight Frank St Petersburg.

«Бренд – это обещание и гарантии, отражение компании внутри и снаружи. Не случайно ЛЭК (преобразовавшийся в Л1) с его неприглядной репутацией вынужден дем-

пинговать, чтоб хоть как-то привлечь покупателей. С другой стороны, мы имеем «ЮИТ» и ГДСК, которые, имея хорошую репутацию, высокий и качественный уровень бренд-коммуникаций, сформировали достойный пул первичных и повторных покупателей», – поясняет госпожа Юферева.

«Хорошая репутация застройщика является одним из факторов, который влияет как на цену квартиры, так и на решение о покупке. Имидж может добавлять порядка 10–20% к стоимости 1 кв. м по сравнению с другими застройщиками», – отмечает Андрей Тетяш, председатель совета директоров АРИН.

«Жилье от компании с узнаваемым брендом продается в среднем на 5–10% дороже и эффективнее небрендированного. Однако важно не просто создать и вывести на рынок новый бренд, нужно постоянно поддерживать его рекламными кампаниями, работой с отзывами», – соглашается с коллегами Ян Фельдман, начальник отдела маркетинга и рекламы ЗАО «Группа Прайм».

Немаловажен бренд и для арендаторов коммерческой недвижимости. «Стратегия управления брендом гарантирует стабиль-

ность и лояльность потребителей, а следовательно, стабильность и рост доходов. Арендатор нацелен на эффективную ставку, и любые корреляции в сторону повышения должны подкрепляться тем, что у проекта есть сильные конкурентные преимущества, индивидуальность и последовательность в управлении коммуникациями с потребителями, а это элементы, присущие брендам», – полагает Софья Щукина, старший менеджер по маркетингу торговой недвижимости компании Jones Lang LaSalle.

Между тем затраты на создание бренда – это вложения, которые в идеале необходимо сделать один раз, а в дальнейшем бренд будет нуждаться лишь в поддержании своего существования.

«На разработку и запуск нового бренда или при ребрендинге компания в среднем затрачивает от 3 до 10% от годового оборота. В период поддержания достаточно 2–5%», – рассказывает Елена Юферева.

«Минимальная цена, которую может предлагать компания, составляет 80–120 тыс. рублей. Компании средней руки берут за брендинг от 200 тыс. рублей. По моему опыту, качественное создание бренда с нуля, включающее обширный список работ, не может стоить менее 500 тыс. рублей», – приводит примеры Наталья Сулова.

Примеров продажи брендов на рынке недвижимости Петербурга пока нет. «Даже если такая транзакция имеет место быть, ее чаще всего не афишируют, и мы видим в результате «слияние», а не продажу. Реальную стоимость могут знать только непосредственные участники сделки», – говорит госпожа Юферева.

«Бренд является нематериальным активом компании. В мире девелопмента стоимость компании определяется все же стоимостью портфеля ее активов», – отмечает Елена Валуева.

цифра

не менее 500

тыс. рублей стоит создание бренда с нуля

## Подходы к брендингу

**Алена Шереметьева** / «Сегодня наблюдается тяготение к скандинавскому типу брендинга и дизайна: лаконичность, минимализм, простота форм. И это не всегда успешно интегрируется в российскую среду, поскольку русский человек больше склонен к яркому проявлению, определенному кичу. Поэтому не во всех компаниях проведенный в соответствии с модными тенденциями ребрендинг прижился и успешно работал на компанию», – говорит Наталья Сулова.

ход, к которому приходят практически все крупные компании не только на рынке коммерческой недвижимости, – это построение стратегической коммуникационной модели. Ее называют по-разному: 4D-брендинг, или интегрированный брендинг, где первое измерение – это «продукт потребления», второе измерение – «организация», третье измерение – «личность», или «персональность» бренда, четвертое измерение – бренд как «символика» или «стиль». Очень часто компании начинают работу по созданию бренда только в четвертом измерении и ограничиваются разработкой логотипа и названия.

Впоследствии бывает, всплывают непроработанные вопросы с «продуктом», «атмосферой» и «личностью», и замечательные яркие красивые логотипы и названия как-то «не живут», не находят отклика в сознании и внимании потребителей, потому что не всегда потребитель понимает, какая идея стоит за тем или иным знаком, «не считывает» ее», – рассказывает Софья Щукина, старший менеджер по маркетингу торговой недвижимости компании Jones Lang LaSalle. «Каким бы известным и продуманным ни был бренд, наступая время, когда его популярность начинает играть против

мнение



**Софья Щукина, старший менеджер по маркетингу торговой недвижимости компании Jones Lang LaSalle:**



– Практически все девелоперы в коммерческой торговой недвижимости приходят к необходимости создавать бренд, продукт, а не просто строить здания. Подход «давайте построим здание, и они придут» больше не работает. Поэтому на рынке появляется все меньше ТРЦ, реклама и коммуникации которых наполнены улыбающимися людьми из фотобанков «в процессе шопинга» на рекламных щитах и веселенькими детскими логотипчиками, обыгрывающими тему покупки. Создаются не утилитарные «торговые объекты», а «объекты желания» – destination places – пространства, в которых человек будет стремиться проводить свое время вне работы и дома.

него. Чрезмерная известность превращается в избыток и становится скучной и приевшейся. Именно в этот момент необходимо добавить своему бренду каплю свежести и креатива,

что можно выполнить посредством ребрендинга, который рано или поздно выполняют многие крупные компании», – уверена Екатерина Бельева. Успешным объектам нужно

проводить рестайлинг, но не чаще чем раз в 5–10 лет, чтобы привести свое позиционирование и стиль в соответствие с реалиями сегодняшнего дня, считает Софья Щукина.

# Мода на антиквариат неизменна

**Роман Русаков** / Программа реновации центра города в очередной раз заставила экспертов вернуться к спору о том, что для покупателя предпочтительнее – новое жилье или все-таки «антиквариат». Эксперты говорят, что у жилья с историей всегда будут покупатели и они будут готовы доплачивать за него. ➔

Вообще-то придумывать легенды для лучшей продажи недвижимости – маркетинговый шаг, более присущий рынку Москвы, нежели Петербургу. И связано это с тем, как ни парадоксально, что в столице домов с историческим прошлым намного меньше, чем в Петербурге.

«Относительно невысокое внимание к легендам домов в Северной столице связано с тем, что таких домов в Петербурге на самом деле намного больше, чем в Москве. Это практически весь исторический центр города, который сохранился даже лучше, чем во многих европейских столицах, не говоря уже о Москве. Правда, связаны петербургские «домовые» легенды в основном с дореволюционной историей, а в Москве, наоборот, с более поздней историей. И это тоже немаловажный фактор для потенциальных покупателей жилья – так сложилось, что более «свежие» легенды привлекают больше внимания», – рассуждает Богдан Зыков, эксперт ФГ БКС.

Он уверен, что следует учитывать и то, что многие петербургские дома с историей в советский период перестраивались, радикально менялись фасады и интерьеры. И все это автоматическим снижало ценность исторических фактов, связанных с этими зданиями. Порой о таких фактах знают только краеведы.

«Рынок недвижимости Петербурга нечасто предлагает жилье в «домах-легендах» еще и потому, что квартиры в исторической части города в принципе продается мало. И как правило, цена на такое жилье высокая и без легенд. Допускаю, что легенда может быть хорошим маркетинговым элементом при продаже жилья. Однако принципиально на стоимости квадратных метров наличие или отсутствие таких легенд не сказывается (если, конечно, на них не строится вся рыночная концепция продвижения дома, но такое встречается очень редко)», – размышляет господин Зыков.

Анна Брун, руководитель отдела элитной жилой недвижимости ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate, согласна с такой точкой зрения: «В Петербурге число домов с «именем» в значительной мере



Относительно невысокое внимание к легендам домов в Петербурге связано с тем, что здесь каждый объект имеет свою историю. Например, дом № 104 на наб. канала Грибоедова называют «домом старухи-процентщицы», потому что именно в этом здании в романе Достоевского жила героиня произведения

## Связаны петербургские «домовые» легенды в основном с дореволюционной историей, а в Москве, наоборот, с более поздней историей

превышает количество подобных объектов в столице. Практически каждый второй, если не первый дом в исторической части города обладает той или иной легендой. Отчасти именно из-за этого ее наличие выделяет объект из числа других, потому не выражается в деньгах. В то время как в Москве подобные жилые объекты – товар штучный и исчезающий. Едва ли наличие легенды способно увеличить стоимость квартиры в Петербурге, но она может очень помочь в продаже, если потенциальный покупатель относится

к разряду тех, кто ищет жилье в историческом здании. Такой разряд покупателей существует, и на сегодняшний день для них есть достаточное количество подходящих объектов».

А вот Николай Казанский, генеральный директор Colliers International Санкт-Петербург, считает, что история может приносить ощутимую выгоду: «Доплата» за историю обычно составляет порядка 20% к стоимости аналогичной квартиры в здании без яркого прошлого. Однако домов с историей в Петербурге

### КСТАТИ

➔ Почти каждое здание может похвастаться своей легендой, неповторимым архитектурным стилем, новаторскими для своего времени инженерными и архитектурными решениями или именитыми жильцами. Есть Петербург литературный, который населяют герои Пушкина, Гоголя, Достоевского. Есть Петербург исторический – город, в котором жили великие люди и вершились великие дела. При продаже квартир в подобных домах потенциальному покупателю обязательно расскажут о том, кто в этом доме жил, кто его построил, сопроводив рассказ легендой, если таковая имеется. Например, дом № 64 по Гороховой улице называется «дом Распутина», или в народе «дом Гришки Распутина», там снимал квартиру Григорий Распутин. Квартиру прозвали «звездной палатой». Или «дом-сказка» на Английском пр., 21, названный так из-за своей необычной и яркой архитектуры. В этом доме жила Анна Павлова. В войну дом сгорел, и причудливый фасад восстанавливать не стали, но название живо до сих пор. Знаменит дом старухи-процентщицы на наб. канала Грибоедова, 104. Следует отметить, что имиджевый потенциал легенды не безграничен, даже самая богатая на события история дома не компенсирует плохое состояние здания, отсутствие ремонта в подьезде.

гораздо больше, чем спрос на них, в отличие от Москвы, где «метут все». Проблеме в том, что, во-первых, богатых людей в нашем городе значительно меньше. Во-вторых, люди с семьями предпочитают приобрести квартиру не в центре города, где не совсем благополучная экология и есть проблемы с транспортом и иногда с безопасностью из-за неоднородности социальной среды, а, например, на Крестовском острове. Это своего рода компромисс между историей и комфортом».

## Старая легенда для новодела

**Роман Русаков** / Понимая, что легенды – сегодня неотъемлемый атрибут элитного жилья, многие девелоперы стараются выстраивать свою маркетинговую стратегию так, чтобы она позволяла ассоциировать их объекты с каким-либо историческим персонажем или событием.

Приобретая даже элитную квартиру в доме дореволюционной постройки, владелец рискует столкнуться с целым рядом бытовых и совсем не элитных проблем. «Выход – купить квартиру в новом доме, но в историческом месте. Ведь Петербург – город с особой

аурой, и он мгновенно дарит ее своим новым домам, если их архитектура и концепция продуманы и вписываются в городскую среду. Результат – стены и коммуникации новые, однако гений места – биополитические исторических событий и величайших личностей – превращают только что построенный дом в уникальный исторический объект», – уверен Николай Казанский, генеральный директор ООО «Леонтьевский мыс», так формулирует концепцию нового комплекса, который строит его фирма: «Имя комплексу дало название мес-

та. Здесь, в доме № 43 по Ждановской улице, в 1906-1925 годах прошло детство и юношеские годы будущего знаменитого экономиста, 6-го лауреата Нобелевской премии Василия Васильевича Леонтьева. Именно здесь зародился его интерес к математике и экономике, отсюда началась его блестящая научная деятельность. Василий Леонтьев – лауреат Нобелевской премии 1973 года «за развитие метода «затраты – выпуск» и его применение к важным экономическим проблемам». Всего 19 лет отроду он уже окончил факультет общественных наук Петроградского университета.

Теперь строящийся на территории Леонтьевского мыса комплекс призван сохранить репутацию этого уголка как места, где рождаются будущие нобелевские лауреаты. Мы выяснили, что Василий Васильевич увлекался парусным спортом. Объясняя студентам, как функционирует экономика страны, он сравнивал ее с яхтой в море: «Чтобы дела шли хорошо, нужен ветер – это заинтересованность, и руль – государственное регулирование». В развитой инфраструктуре «Леонтьевского мыса» нашло воплощение даже это его хобби – комплекс оборудован собственной маринной и яхт-клубом на 50 мест».

### мнение



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

➔ «Дома-легенды» появляются там, где идет реконструкция исторических объектов, а сегодня в Петербурге в основном идет строительство нового элитного жилья. Однако историю места ведущие компании могут сохранить, например, в нейминге объекта. Например, название возводимого строительной корпорацией «Возрождение Санкт-Петербурга» премиального жилого комплекса «Парадный квартал» напоминает о том, что некогда в этом районе располагались казармы и парадный плац лейб-гвардии Преображенского полка.

## НОВОСТИ

➔ **ОАО «СевЗап НТЦ», проектный центр**, входящий в состав «Энергостройинвест-Холдинга», признан победителем открытого конкурса на корректировку нормативно-технического документа «Нормы технологического проектирования воздушных линий электропередачи напряжением 35-750 кВ». Заказчик – ОАО «ФСК ЕЭС».

«Эта работа имеет высокую значимость для всего электросетевого хозяйства нашей страны, – подчеркивает начальник научно-исследовательской лаборатории конструкций электросетевого строительства ОАО «СевЗап НТЦ» Марина Ермошина. – Нормы распространяются на все вновь создаваемые и реконструируемые высоковольтные линии 35-750 кВ и обязательны при проектировании. В настоящее время проектирование высоковольтных линий ведется по устаревшим нормам, принятым в октябре 2008 года. Необходимо привести их в соответствие с требованиями действующих нормативно-технических и организационно-распорядительных документов ОАО «ФСК ЕЭС», в том числе с Положением о технической политике ОАО «ФСК ЕЭС» от 08.02.2011». В новых нормах планируется учесть новейшие технические решения, устройства и технологии, такие как применение многогранных опор, высокотемпературных проводов, новой линейной арматуры и изоляторов и современных фундаментов опор высоковольтных линий.

Кроме того, нормы в новой редакции предстоит расширить, включив в них дополнительные разделы: требования к промышленной эстетике высоковольтных линий, диагностика и мониторинг проводов и грозозащитных тросов, большие переходы, реконструкция и переустройство высоковольтных линий. Корректировка норм технологического проектирования воздушных линий электропередачи напряжением 35-750 кВ включает в себя анализ современных инновационных технических решений и технологий, позволяющих сократить сроки и снизить стоимость проектирования и строительства высоковольтных линий, повысить качество проектной документации и надежность электросетевых объектов в целом.

➔ **Реконструкция исторического здания Большого драматического театра им. Товстоногова (БДТ)** в Санкт-Петербурге завершится 30 мая 2013 года, сообщила директор театра Алла Александровна Александрова. Она отметила, что планируется полностью закончить общестроительные работы к концу текущего года, передает РИА «Новости».

По словам госпожи Ахмеровской, пока не принято окончательное решение о цвете фасада. Реставраторы настаивают на серо-коричневом цвете, руководствуясь историческими изображениями 1902 года, однако сам театральный коллектив склоняется к зеленовато-белой гамме, привычной нескольким поколениям петербуржцев. Также еще не принято колористическое решение о внутреннем убранстве театра.

Реконструкция БДТ, начавшаяся в январе прошлого года, обойдется в 4,2 млрд рублей. Театр был построен в 1876-1877 годах по проекту архитектора Людвиг фон Фонтана. Историческое здание театра является памятником федерального значения. Общая площадь объектов составляет 15,9 тыс. кв. м.

# Экспертиза на волнах

**Светлана Семенович / Законодатели приравняли негосударственную экспертизу к государственной еще в апреле 2012 года. Но эксперты ожидают, что изменения на этот рынок будут приходить волнами, и таких волн будет несколько.**

Коммерческая служба получила такие же права и обязанности, как и ее предшественница, то есть может официально выдавать экспертные заключения, которые в дальнейшем послужат основанием для получения разрешения на строительство. Однако участники рынка пока не могут однозначно оценить введённые изменения.

Александр Зайцев, начальник отдела подготовки проектов Setl City, уверен, что на переходный период потребуется не менее года. «Пока довольно сложно оценить влияние такого расширения на рынок, так как схема взаимодействия еще не отработана и не обкатана. Вполне возможно, что упрощаются некоторые процедуры и, как следствие, само прохождение экспертизы, в первую очередь за счет большей гибкости негосударственных организаций. Однако на качество экспертизы это, я уверен, не скажется», – говорит господин Зайцев.

Арсений Васильев, генеральный директор управляющей компании группы «УНИСТО Петросталь», главным изменением считает сокращение сроков проведения негосударственной экспертизы. «Пока о порядке судить еще рано, все зависит от квалификации того эксперта, к которому вы обращаетесь с целью проведения негосударственной экспертизы. Чем проще процедура, тем рынок прозрачнее и оперативнее, а чем оперативнее рынок, тем выше качество, которого может добиться застройщик, так что можно ждать только положительных моментов от этих изменений», – отмечает господин Васильев.

По мнению Дениса Давыдова, заместителя начальника ГАУ «Леноблгосэкспертиза», будет несколько волн при формировании рынка. «Сначала часть проектировщиков, ошибочно полагая, что в негосударственной экспертизе снизится уровень требований к качеству проектирования, постарается в большом объеме перетащить свои проекты в негосударственную экспертизу. Однако убедившись, что все не так просто,

и за плохое качество проектирования придется отвечать так же, как и в государственной, будут подстраиваться под новые условия», – говорит эксперт. В результате рынок между государственной и негосударственной экспертизами распределится примерно поровну: крупные заказчики, особенно бюджетные, в основном останутся в государственной структуре, а новаторские и небольшие проекты по большей части будут переходить в частные руки.

Владимир Андреев, управляющий партнер NAI Becar Projects, отмечает, что все проекты, которые были заявлены до апреля 2012 года, к тому времени уже прошли государственную экспертизу. Проекты же, заявленные после введения негосударственной экспертизы проектной документации, еще не успели дойти до стадии экспертизы, поэтому о реальных изменениях можно будет говорить только через год.

С 1 апреля 2012 года вступили в силу нормы Градостроительного кодекса РФ, которые позволяют застройщику по своему выбору направлять проектную документацию

и результаты инженерных изысканий на государственную или негосударственную экспертизу, за исключением отдельных случаев (например, проектная документация в отношении уникальных и технически сложных объектов по-прежнему будет подлежать исключительно государственной экспертизе). Следует подчеркнуть, что положительное заключение негосударственной экспертизы будет признаваться в качестве документа, на основании которого выдается разрешение на строительство. Кроме того, с 1 апреля 2012 года предельный срок проведения государственной экспертизы проектной документации сокращается с 3 месяцев до 60 дней. Еще одним новшеством в законодательстве стало то, что в случае несогласия с заключением экспертизы проектной документации и/или результатов инженерных изысканий застройщик или технический заказчик в течение 3 лет может обжаловать заключение экспертизы в экспертной комиссии Министерства регионального развития Российской Федерации.

## МНЕНИЕ



**Татьяна Чекунова, ведущий юрист ЮФ «Лигал Студио»:**

➔ С 1 апреля 2012 года аккредитованные организации негосударственной экспертизы не смогли начать работать наравне с госэкспертизой. Например, при возникновении разного уровня гарантий в случае причинения вреда вследствие вынесения некачественного экспертного заключения. Если автор такого экспертного заключения – государственное учреждение, то согласно ч. 7 ст. 60 ГрК при недостаточности имущества государственного учреждения субсидиарную ответственность за причиненный вред несет Российская Федерация или субъект Российской Федерации. Несомненно, будет трудно судиться с государством, но не безнадежно. Если автор – ООО «...» с уставным капиталом 10 тыс. рублей, а вред – миллионы рублей, то может возникнуть проблема, связанная с возмещением ущерба. Такие организации должны осуществлять страхование своей деятельности, однако о таком требовании к ним не говорится.

## Четверка восстановившихся

**Светлана Семенович / Сегодня в Петербурге лишь четыре компании аккредитованы на право проведения негосударственной экспертизы проектной документации и результатов инженерных изысканий.**

По данным Федеральной службы по аккредитации, в настоящее время всего четыре компании в Санкт-Петербурге аккредитованы на право проведения негосударственной экспертизы проектной документации и результатов инженерных изысканий с формулировкой «действие свидетельства об аккредитации возобновлено в части проведения негосударственной экспертизы проектной документации». В списке – ООО «Негосударственная экспертиза проектов строительства», Санкт-Петербургское государственное автономное учреждение «Центр государственной экспертизы», ООО «Межрегиональная негосударственная экспертиза», ООО «Тристрой».

На сайте Минэкономразвития опубликован реестр экспертных организаций, получивших аккредитацию на право проведения негосударственной экспертизы до 1 апреля 2012 года. Однако после вступления в силу новых правил действие всех свидетельств об аккредитации на право проведения негосударственной экспертизы приостановлено, и все ранее аккредитованные экспертные организации должны были подтвердить свое соответствие новым требованиям в Росаккредитации или получать свидетельство заново.

Чтобы аттестоваться, организация должна иметь в штате не менее пяти аттестованных специалистов по проведению экспертизы в строительстве, утвержденный регламент и собственный сайт. Всю эту информацию организации должны были до 1 апреля представить в Федеральную службу по аккредитации. Однако, как сообщили в ведомстве, к моменту вступления

закона в силу ни одна из экспертных компаний (их около 500) «не смогла подтвердить свое соответствие новым требованиям, и все аттестаты аккредитации, позволяющие заниматься этим видом деятельности, были приостановлены». Рынок фактически прекратил свою работу.

Наличие аттестованных специалистов стало главным требованием для организаций, претендующих на новый статус работы в области негосударственной экспертизы. Эксперты, аттестованные ранее в системе госэкспертизы, были далеко не во всех организациях, а новые претенденты не могли подтвердить свою квалификацию из-за отсутствия утвержденного порядка. В результате экспертов поделили на две основные категории: экспертиза на особо опасных объектах и прочих объектах. «Однако процедура получения аттестатов в постановлении некорректна. Так, чтобы пройти аттестацию для ра-

боты над особо опасными объектами, необходимо ответить всего на 6 вопросов экзамена, а чтобы получить разрешение проводить экспертизу на прочих строительных объектах, потребуется пройти тест из 200 вопросов», – комментирует Татьяна Чекунова.

Так, многие заказчики заранее заключили договоры на проведение негосударственной экспертизы, чтобы получить заключения и с 1 апреля 2012 года начать процедуру получения разрешения на строительство. В результате того, что заключения негосударственных экспертиз, полученные после 1 апреля 2012 года, на сегодня оказались в «подвешенном состоянии», вся работа по оформлению разрешений на строительство объектов недвижимости была приостановлена, что повлекло возникновение убытков у инвесторов заказчиков, строителей и почти 500 организаций, ранее аккредитованных на право проведения негосударственной экспертизы.

# В ожидании передела

**Марина Зырянова /** Рынок компаний, работающих в сфере демонтажа зданий в Петербурге, крайне узок. По оценке специалистов, на нем работает около двадцати фирм. Некоторые эксперты прогнозируют перераспределение долей между игроками в скором времени. ➔

По словам аналитика группы компаний «РАЗМАХ» (компания занимается сносом зданий) Юрия Тора, в 2011 году рынок Петербурга и области составил около 1,5 млрд рублей, увеличившись примерно в 3 раза по сравнению с объемами 2010 года. «По итогам 2012 объем рынка, на мой взгляд, составит около 2 млрд рублей. В Петербурге работают местные компании. Федеральных демонтажных компаний как таковых, в принципе, нет. Этот сегмент начал активно формироваться буквально в прошлом году. И, кстати, именно петербургские компании имеют все шансы стать сильными федеральными игроками», – считает он. Основные игроки на рынке Петербурга – это ГК «РАЗМАХ», ГК «КрашМаш» и ООО «Терминатор». Состав участников в последние годы не менялся, изменилось соотношение рыночных долей внутри тройки.

Однако не исключено, что в ближайшее время у компаний, занимающихся сносом зданий в историческом центре города, могут возникнуть сложности. Весной 2012 года городские власти представили программу «Сохранение исторического центра Санкт-Петербурга на 2013-2018 годы», которая предполагает отказ от сноса зданий в пользу их реконструкции. «Предполагается остановить точечную застройку в центре города, заменив ее на реконструкцию зданий. А это напрямую отразится на портфеле



В 2011 году рынок Петербурга и области составил около 1,5 млрд рублей, увеличившись примерно в 3 раза по сравнению с объемами 2010 года

заказов компаний, которые занимаются сносом», – считает Алексей Белоусов, вице-президент НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга». По его мнению, в ближайшее время произойдет перераспреде-

ние рынка между его игроками. По мнению директора строительной компании «Прагма» Дениса Литова, компании вынуждены будут перераспределить занятость своих сотрудников. «Кто-то продолжит заниматься

демонтажом, кто-то уйдет в строительство. На самом деле, в компаниях, которые занимаются сносом зданий, квалифицированных сотрудников не очень много. Основная масса занята сбором и вывозом строительного мусора», – говорит он.

Эксперты подчеркивают, что в плане технологий ничего революционного на отечественном рынке демонтажа не происходит. Наиболее «прогрессивные» демонтажники работают над увеличением глубины переработки строительных отходов. Рециклинг строительных отходов решает две основные задачи: снижает экологическую нагрузку, связанную с утилизацией отходов, и удешевляет себестоимость демонтажа. Переработка касается в основном таких отходов, как бетон и кирпич. Эти отходы проходят процесс дробления на специальных дробильных комплексах и используются повторно, например для отсыпки дорог. «Наша компания была пионером внедрения технологии рециклинга строительных отходов на отечественном демонтажном рынке. Именно мы привезли первый дробильный комплекс и стали пропагандировать повторное использование материалов», – уточнил Юрий Тор.

Помимо бетона, кирпича и металла, можно использовать повторно другие материалы, которые идут в отходы при демонтаже зданий. От деревянных балок до пластиковых окон.

## цифра

# до 90%

демонтажных отходов можно использовать как вторсырье

# Демонтаж во спасение

**В Санкт-Петербурге фирмы, которые качественно выполняют демонтаж зданий и сооружений любой сложности, можно пересчитать по пальцам. Один из лидеров этой категории – строительная фирма «ИРОН», действующая на рынке с 1991 года. Ее директор Вячеслав Рот убежден: «Чтобы грамотно и безопасно демонтировать, нужно в своей жизни очень много построить».**

Фирма «ИРОН» была создана после того, как прекратило существование Управление капитального ремонта (УКР). Отметим, что костяк сотрудников СФ «ИРОН» составляют как раз выходцы из УКР (тресты № 2, 6 и др.). К концу 1980-х Глав, уникальный в масштабах Советского Союза, подошел практически к пику и объемов, и технологий ремонта исторических зданий и сооружений с последующим точным воссозданием их внешнего облика. Демонтаж аварийных зданий, а также тех, которые располагались во второй-третьей линиях, осуществлялся в рамках комплексного капитального ремонта. Как отмечает Вячеслав Рот, власти города всерьез думали о том, как улучшить условия жизни ленинградцев. «Чтобы не быть голословным, вот вам пример: мы провели комплекс-

ный ремонт с демонтажом внутренних флигелей в квартале, ограниченном Фонарным и Львиным пер., ул. Декабристов и наб. канала Грибоедова», – рассказывает директор СФ «ИРОН». За опытом к ленинградским специалистам приезжали из европейских государств, например из ФРГ. Сегодня демонтажные компании в Европе – полноправные участники строительного рынка. В Петербурге отношение к таким фирмам, мягко говоря, неоднозначное. При этом без компаний, подобных СФ «ИРОН», в Северной столице сегодня не обойтись. Для начала они исключают самопроизвольное обрушение аварийного здания, последствия которого непредсказуемы. По оценкам специалистов, таких зданий в Петербурге более 50%. Кроме того, демонтажные компании готовят территорию для реновации, комплексного развития. «Мы выступаем за сохранение исторического облика города», – подчеркивает Вячеслав Рот и добавляет, что современные технологии позволяют с точностью воссоздать изысканные фасады лицевых флигелей во всем их великолепии. «Кто скажет, что гостиница «Англетер» – новодел? А ведь в 1980-е годы она была снесена и воссоздана. Еще один пример – здание



Чтобы грамотно и безопасно демонтировать, нужно в своей жизни очень много построить

Центробанка на углу наб. реки Фонтанки. Лицевые части сносить не предполагалось. Но оказалось, что этот дом без фундамента и стены удерживать невозможно», – вспоминает Вячеслав Рот. Примеров можно привести множество. В то же время Вячеслав Рот убежден: здания, расположенные во второй-третьей линиях, демонтировать необходимо. Они не представляют собой, как правило, ни исторической, ни культурологической ценности. Стоит заметить, что возводились они для небогатых горожан и устарели не только физически, но и морально. Это в основном деревянные несущие конструкции (балки, перегородки, перекрытия). Это дворовые арки – узкие, длинные, изогнутые под невыслышимыми углами,

затрудняющие проезд транспорта. В том числе транспорта экстренных служб. «Демонтировать такие здания, мы расширяя дворные пространства», – отмечает директор СК «ИРОН». В 1990-е годы комплексный капитальный ремонт, изначально более затратный, чем новое строительство, в Петербурге прекратился. В 2000-е годы демонтажные работы стали самостоятельным бизнесом. Но вот их объемы в городе на Неве в последние годы намного меньше тех, которые должны бы выполняться. Расселенные дома ни ремонтировать, ни демонтировать не торопятся. «Только в центре я знаю не меньше дожины домов, которые можно было капитально отремонтировать несколько лет назад, но сегодня спасти их уже невозможно.

Дом на Садовой ул., 73, расселен больше 15 лет назад. С дворовой части входит туда попросту страшно, потому что уже наполовину все обрушилось. Наши хороший выход: закрыть этот срам баннером или сеткой, и пусть стоит дальше...» – сокрушается Вячеслав Рот. Кстати, именно фирма «ИРОН» вела сложнейший демонтаж здания на наб. реки Фонтанки, 145б, вызвавший бурю негодования у «градозащитных» организаций. «Мы гордимся работой на этом объекте. Жаль, что закончить ее не удалось», – говорит директор фирмы, напоминая о том, что этот адрес расселен в 1984 году, здание трижды горело и никого не интересовало, пока на объект не пришел инвестор. И тут началось... «Настоящий вой подняли псевдоградозащитники. Их дело – «засветиться» на громких акциях. Например, броситься под гусеницы экскаватора, пропиариться, пофотографироваться и уйти. Они абсолютно не понимают, какую опасность несут аварийные здания. И они ни за что не отвечают. Почему они не приковывают себя цепями к таким же аварийным зданиям, на которые никто не обращает внимания, и не бьют в набат? Стыдно за трусость», – заключает господин Рот. Фирма «ИРОН» на статус градозащитной организации не претендует. Но именно ее специалисты убедили власти города в том, что нет необхо-

димости сносить здание на углу Литовского пр. и наб. Обводного канала (следственное управление), когда там обрушились межэтажные перекрытия. А экскаватор-разрушитель (не принадлежащий СФ «ИРОН») был уже наготове. По мнению Вячеслава Рота, перспективы у демонтажных компаний в Петербурге все же есть. Несмотря на почти полное отсутствие госзаказа, сложную политическую конъюнктуру и кризисные явления в экономике. В городской черте остается множество промзон, в том числе корпуса недействующих предприятий. Потенциально это сотни тысяч квадратных метров жилья, коммерческой недвижимости, социальных объектов. «Я надеюсь, что потенциальные заказчики все-таки станут особое внимание уделять профессионалам. Ориентация только на цену может когда-то, не дай бог, закончиться плачевно. Я знаю, о чем говорю», – резюмировал директор фирмы «ИРОН».



ООО «Строительная фирма «ИРОН»  
190068, Санкт-Петербург, наб. кан. Грибоедова, 109/8  
Тел.: 936-37-32  
Факс: 714-44-69  
E-mail: info@cf-iron.ru, cf-iron@mail.ru  
www.cf-iron.ru/contacts/

# Осенний марафон цен

Осень традиционно считается «высоким сезоном» на рынке жилой недвижимости. Для того чтобы выяснить, в какой ценовой ситуации находится рынок сегодня, «Строительный Еженедельник» обратился к участникам рынка с вопросом: что будет с ценами на жилье этой осенью? ➔



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

– Наиболее вероятный сценарий развития ценовой ситуации на рынке недвижимости Санкт-Петербурга осенью 2012 года – медленный, но стабильный рост цен. Динамика стоимости вызвана характерным для сезона возвращением отложенного спроса и активного роста сделок.

В среднесрочной перспективе можно говорить о повышении цен на жилую недвижимость в пределах инфляции, то есть на 5-7%. На сегодняшний день рост спроса и предложения делает ситуацию на рынке стабильной, не предполагающей глобального повышения либо падения цен.

В целом анализ рынка недвижимости Санкт-Петербурга показал, что в первом полугодии цены на петербургские квадратные метры выросли во всех сегментах. И вероятнее всего, эта тенденция будет прослеживаться во втором полугодии 2012 года. На сегодняшний день можно прогнозировать рост числа ипотечных сделок с приходом осени и возвращением активного спроса: многие покупатели стремятся получить кредит сейчас, опасаясь дальнейшего повышения ставок.



**Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест»:**

– Говорить о росте цен применительно к тому или иному объекту можно, только исходя из конкретной рыночной ситуации, соотношения спроса и предложения, а также степени готовности дома, его локации и привлекательности окружения. Например, за последний год цены на отдельные типы квартир в жилом комплексе «Капитал» выросли более чем на 30% в связи с интенсивным развитием инфраструктуры в данном микрорайоне и приближением срока сдачи первой очереди объекта. В целом по рынку можно отметить стабильный спрос на качественные объекты комфорт-класса, с интересной архитектурой и востребованными планировочными решениями.



**Павел Андреев, руководитель Компании Л1:**

– К концу года стоимость квадратного метра на первичном рынке достигнет докризисных показателей. Осенью есть все предпосылки для продолжения роста цен, так как люди возвращаются из отпусков и принимают решения свои жилищные

проблемы. На ситуацию с ростом цен влияют сразу несколько факторов: рост спроса, который провоцируется нехваткой качественного жилья в черте города, повышением строительной готовности объектов и увеличением выдачи ипотечных кредитов населению. В нашей компании стоимость квадратного метра повышается регулярно каждые две недели. Повышение затрагивает все классы жилья, но наиболее заметно проявляется в бизнес- и элит-классах.



**Михаил Зарубин, генеральный директор ЗАО «47 Трест»:**

– Рост цен наблюдается в условиях превышения спроса над предложением, у нас же существует баланс этих двух составляющих. Цены будут повышаться на жилье, находящееся в процессе сдачи дома в эксплуатацию, – это предложение всегда пользуется высоким спросом. Рост цен будет заметнее в продажах квартир эконом-класса. На наш взгляд, цены могут повышаться при принятии дополнительных к 214-му закону, а именно в части страхования рисков, расходы за которые однозначно лягут на покупателя.



**Юлия Ружицкая, руководитель направления недвижимости массового спроса «Городской Домостроительной Компании» (входит в бизнес-единицу «ЛСР. Недвижимость – Северо-Запад»):**

– В течение первого полугодия 2012 года на строительном рынке Петербурга можно было наблюдать тренд к росту покупательской активности. В частности, растет интерес к новым объектам и к объектам на начальной стадии строительства, развивается ипотека. При этом рост объема предложения отстает от спроса, следовательно, надо ждать роста цен. В среднем по рынку этой осенью можно прогнозировать небольшое увеличение стоимости квадратного метра, при этом каждый конкретный проект будет демонстрировать свою динамику в зависимости от характеристик и местоположения. Несомненно, влияние окажут и темпы вывода застройщиками новых объектов в продажу.



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

– На рынке стоящегося жилья средние цены в «межсезонье» росли на 0,8% в ме-

ся, а к сезону (в начале весны – в конце лета) повышение составило 2-3%. В среднем рост составил 1-1,5% в месяц. Если говорить в целом, то пока темпы роста средних цен на первичном рынке оправдывают прогнозы 15-20% за год – в первой половине 2012 года базовые цены выросли на 6-10% в зависимости от сегмента.

Сейчас рынок покупателя и цены во многом определяются динамикой спроса. Мы работаем в Приморском районе, здесь весьма острая конкуренция, поэтому мы не ориентируемся на максимальную маржинальность, придерживаясь стратегии среднерыночных цен. Осеннее повышение цен в ЖК «Лахта» если и будет, то не столь ошутимое – на 1-2%.

Думаю, вторая половина года позволит сохранить показатели в пределах имеющегося уровня. На высоколиквидное жилье в категории комфорт, например на 1- и 2-комнатные квартиры небольших метражей в благоустроенных районах с развитой инфраструктурой, рост может составить 25-30%. Динамика цен во многом будет зависеть от объемов ипотечного кредитования и темпов жилищного строительства – на сегодня дефицит ликвидного предложения в развитых районах города служит катализатором роста цен.



**Ольга Захарова, директор по маркетингу и продажам ГК «Город»:**

– Изменения цен осенью-зимой 2012 года будут зависеть от общеэкономической конъюнктуры: при определенной стабильности рост цен на первичном рынке за текущий год составит 11-12%, то есть традиционное оживление в сентябре-декабре приведет к повышению цен на 4-5%. С сентября текущего года мы, как и многие другие крупные застройщики, планируем увеличение цен на наших объектах. Итоговый рост за 2012 год, который можно с большой уверенностью прогнозировать на уровне 11-12%, более чем на треть превысит годовую инфляцию, которую Минэкономразвития оценивает в своем скорректированном прогнозе в 7%.



**Мария Цветкова, директор департамента маркетинга ЗАО «Центральное управление недвижимости ЛенСпецСМУ» (входит в Etalon Group):**

– Так как спрос на рынке недвижимости продолжает расти, то увеличивается и стоимость квадратного метра. На первичном рынке за первое полугодие 2012 года цена выросла примерно на 6%. Мы всегда ориентируемся на рынок и оперативно реагируем на его изменения. По нашим оценкам, цены на жилье до конца 2012 года могут вырасти еще на 6-8%, особенно это коснется наиболее ликвидных квартир.

Самым значительным будет рост на квартиры, пользующиеся наибольшим спросом у покупателей. Это квартиры-студии, однокомнатные квартиры и небольшие «двушка».



**Сергей Терентев, руководитель департамента недвижимости группы компаний «ЦДС»:**

– Весь текущий год мы наблюдаем регулярный рост цен на рынке недвижимости Санкт-Петербурга. За данный отрезок времени цены на объекты выросли приблизительно на 15%. По нашим прогнозам, рост цен на конец 2012 года составит еще около 7-9%, при этом ожидается традиционное увеличение покупательского спроса.



**Валерий Михайлов, управляющий проектами ГК «Ярус»:**

– Традиционный сезонный рост цен наблюдается и в этом году. Каждый месяц около 80% застройщиков повышают цены на жилье – среднее от 500 до 1000 рублей за 1 кв. м. Ежеквартально цены на квадратный метр повышаются на 1-2%, если не брать во внимание стадию строительства объектов. Наиболее значительный рост цен прогнозируется в сегменте эконом-класса. Вырастут в цене студии и однокомнатные квартиры. Комфорт-, бизнес- и элит-класс также будут дорожать, но не так значительно, как эконом-класс.



**Светлана Денисова, начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент»:**

– Традиционно осень на первичном рынке – это высокий сезон. Рост цен продолжится. Конечно, есть разные опасения, много разговоров идет о грядущем кризисе. Понятно, что до выборов в США никаких потрясений не произойдет, да и после выборов до конца года не такой большой промежуток, чтобы случились какие-то события, которые могли бы повлиять на весь рынок в целом.

Рынок будет развиваться без всяких потрясений. Несмотря на то что банки повысили ставки, все равно ипотечные кредиты остаются весьма востребованными, по запросам по ипотечному кредитованию первичный рынок уже опередил вторичный. Популярность этого продукта серьезно выросла. Рынок в массе своей перешел на 214-ФЗ, дольщики застрахованы от многих рисков, которые раньше были серьезными. Доверие к рынку выросло.



**Ян Фельдман, начальник отдела маркетинга и рекламы ЗАО «Группа Прайм» (входит в группу компаний PRIME GROUP):**

– Несмотря на то что период отпусков традиционно приносит затишье на рынок, этим летом спада продаж мы не ощутили. Напротив, в квартале «Новая Скандинавия» цены поднимались дважды, в общей сложности увеличившись примерно на 20%. Очередное повышение цен будет осенью, когда общий объем спроса будет на высоком уровне.



**Юха Вятто, генеральный директор ЗАО «Лемминкяйнен Рус»:**

– Осенью, скорее всего, стоимость жилья во всех сегментах скорректируется с учетом сезонных колебаний. Повышение возможно в пределах 2-3%. По итогам года рост цен может составить до 15%. Возможно, лидером роста цен будет сегмент жилья комфорт-класса, что связано с усилением интереса со стороны покупателей к данному классу и благоприятной ситуацией на рынке ипотечного кредитования.



**Юусо Хиетанен, генеральный директор НСС Жилищное строительство (Россия):**

– Осенью рынок недвижимости начинает оживать после летнего затишья. Хотя в последние годы летний сезон характеризовался довольно высокой активностью покупателей и даже небольшим ростом цен. С начала года рост цен на недвижимость уже превысил прогнозируемые значения инфляции и составил примерно 6,5%.

Наличие высокого спроса в сегменте масс-маркет позволяет предположить, что застройщики могут активно поднимать цены, не боясь потерять клиентов. В сегменте бизнес мы также ожидаем рост цен, однако, в отличие от масс-маркета, покупателей в этом сегменте отличает большая разборчивость в качестве объектов, следо-

вательно, только застройщики, чьи проекты удовлетворяют потребности покупателей в наибольшей степени, могут вести агрессивную ценовую политику.



**Виталий Виноградов, директор по маркетингу и продажам «Лидер Групп»:**

– Как правило, в начале сезона на рынке первичной недвижимости наблюдается плановое повышение цен. Поэтому в конце августа люди стараются успеть приобрести квартиры по летним ценам. Сейчас минимальная стоимость 1-комнатной квартиры составляет 1860 тыс. рублей, а с 1 сентября мы планируем поднять цены.



**Тамара Попова, руководитель отдела исследований рынка недвижимости Knight Frank St Petersburg:**

– Осеннего роста цен следует ожидать, он уже проявляется, это в большей степени касается жилья массового спроса. Думаю, по итогам квартала рост цен в рублях составит 3-5%. В премиальных сегментах всплески цен маловероятны, возможные ценовые колебания могут быть обусловлены появлением более дорогих объектов в предложении.



**Ольга Ульянова, начальник информационно-аналитического отдела инвестиционно-строительной корпорации «Мегалит»:**

– В настоящее время спрос на рынке жилой недвижимости нельзя назвать ажиотажным. Потенциальные потребители обстоятельно выбирают жилье, не впадая в панику. Объективно не следует ожидать радикальных изменений ситуации осенью текущего года. В среднем цена предложения на первичном рынке жилой недвижимости с начала года увеличилась на 10%, до конца года прогнозируем увеличение цены предложения на рынке примерно на 5%. В нашей компании ценовой рост

составил несколько больше среднерыночного значения – 11-12%. До конца года ценообразование на наших проектах, конечно, будет зависеть от сытовой политики и сегментной ориентации объекта, но отставать от среднерыночных показателей мы не будем.



**Елена Амирова, генеральный директор агентства недвижимости Home estate:**

– Сезонный рост цен на жилье уже начался. Многие застройщики начали повышать цены на квартиры в своих объектах уже с 20-х чисел августа, другие планируют поднимать цены в первых числах сентября. Думаю, в среднем цена квадратного метра увеличится на 3-5%.



**Олег Пашин, генеральный директор ООО «ЦРП «Петербургская недвижимость»:**

– Рост цен наблюдался и в течение лета, однако он был неравномерным в зависимости от класса строящейся недвижимости. Так, в сегменте масс-маркет в обжитых районах средние цены росли и в мае (на 1,6%), и в июне (на 0,6%), и в июле (на 1%). В бизнес-классе рост был еще более существенным по той же территории – 2,9% в мае, 3,2% – в июне, 1,6% – в июле. А вот в классе элит было небольшое колебание: в мае цены поднялись на 0,6%, в июне отыграли примерно столько же (0,7%) назад, а вот в июле опять поднялись (на 0,6%), так что в целом в этом сегменте они остались практически без изменений. Предполагаю, что до конца года во всех сегментах рост будет в пределах инфляции.



**Инна Попова, директор по оценке ЗАО «УК «Магистр»:**

– Обычно в августе девелоперы начинают анонсировать планируемый осенний рост цен, однако в этом году ситуация нестандартная. Цены продолжают оставаться

стабильными, и застройщики не заявляют об их повышении в ближайшее время. Мы не прогнозируем изменения цен осенью 2012 года. Это обусловлено тем, что и девелоперы, и покупатели остаются в ожидании усиления кризисных явлений в экономике. Ближе к концу года (в декабре) обычно начинаются всевозможные рекламные кампании по стимулированию спроса, так или иначе влияющие на временное снижение уровня цены в рамках «новогоднего ажиотажа». Скорее всего, этот год не будет исключением. То есть ближайшие изменения в ценовой политике девелоперов следует ожидать только зимой.



**Эльдар Султанов, директор департамента новостроек АН «Бекар»:**

– В этом году покупательский спрос не показывает традиционную сезонность, не было замечено спада покупательской активности в январе, и лето показало устойчивый спрос. Активный рост предложения на рынке жилой недвижимости нивелирует стоимость квадратного метра. В случае стабильной экономической ситуации в мире рост цен на квартиры до конца года сможет составить 5-7%.



**Светлана Аршинникова, руководитель отдела маркетинга ГК «Балтрос»:**

– Говорить о сезонном, осеннем повышении цен на недвижимость еще рано, но в целом тенденция текущего года показывает ежемесячный прирост стоимости на 1-2%. Вероятнее всего, она сохранится до конца года. Мы планируем повышение стоимости на конец сентября.

Оно не превысит 5-7%. Наиболее значительным, как и в первые три квартала 2012 года, мы ожидаем рост стоимости в сегментах элит- и комфорт-класса. До конца года цены на 1 кв. м могут вырасти еще на 3-4%. Рост стоимости жилья обусловлен в том числе уменьшением объема предложения на рынке. Так, по итогам первого полугодия 2012 года спрос на первичном рынке жилой недвижимости Санкт-Петербурга вырос на 13%, объем предложения снизился на 3%. Особенно характерно снижение предложения для рынка элитного жилья, что связано с дефицитом участков под застройку жилыми домами высокого класса.

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

**Каталога-картотеки технических решений «СтройФайл»**

Каждый участник Каталога-картотеки получает:

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

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

**СПРАВКИ ПО ТЕЛЕФОНАМ:**  
[www.infstroy.ru](http://www.infstroy.ru) 324-99-97, 496-52-25

**СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК**

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

17.09.2012 Приложение «Финансы и страхование» Технологии и материалы: Дороги. Мосты. Тоннели	01.10.2012 Приложение «Энергетика и инженерная инфраструктура» Технологии и материалы: Теплозвукоизоляционные материалы
24.09.2012 Приложение «Управление и рынок труда» Технологии и материалы: Строительство паркингов. Загородная недвижимость	08.10.2012 Карта района: Петроградский район Технологии и материалы: Деревянное домостроение

**РЕКЛАМА**

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

# Боязнь высоты

Марина Зырянова / Цены на квартиры в домах, строительство которых находится на стадии котлована, могут отличаться от цен на готовые квартиры на 15-20%. ➔



Фото: Владимир Телес



Отдельные, наиболее успешные проекты за время строительства (от 1,5 до 3 лет) дорожают до 40%

А если сравнивать цены на квартиры в одном объекте на стадии котлована и после сдачи в эксплуатацию, то разница в цене может достигать и 40%. По словам Ирины Онищенко, генерального директора ЗАО «Центральное управление недвижимости ЛенСпецСМУ» (входит в Etalon Group), в последнее время вернулся активный интерес покупателей на первичный рынок, более того, именно на объекты, находящиеся на стадии котлована. «Многие ждут открытия продаж, буквально держат руку на пульсе именно потому, что на старте реализации проекта застройщики предлагают самые выгодные цены и есть из чего выбрать», — заметила она. — Безусловно, приобретая жилье на стадии котлована, покупатели несут некоторые риски, именно поэтому цена квадратного метра на данном этапе является самой низкой. Риски связаны со сроками строительства, выполнением застройщиком своих обязательств. Также на уровень цен влияет время ожидания заселения. По мере строительства дома и приближения сдачи объекта в эксплуатацию увеличивается и цена квадратного метра».

По словам Юлии Ружицкой, руководителя направления недвижимости массового спроса бизнес-единицы «ЛСР. Недвижимость – Северо-Запад», в сегменте жилья

масс-маркет удорожание квадратного метра с момента выхода в продажу и до момента ввода в эксплуатацию происходит в среднем на 10-15%, но в отдельных наиболее успешных проектах – на 20% и более. «Например, в первых корпусах жилого комплекса «Аврора» «Городской ДомоСтроительной Компании» с момента

конкретного застройщика, которая зависит в том числе от темпа и объема строительства и продаж». Коммерческий директор «ЛСР. Недвижимость – Москва» Василий Фетисов рассказал, что в Московском регионе разница между стоимостью строящегося жилья и введенного в эксплуатацию («вторичка») в среднем составляет порядка

## Приобретая жилье на стадии котлована, покупатели несут некоторые риски, именно поэтому цена квадратного метра на данном этапе является самой низкой

выхода в продажу, то есть примерно за год, цена выросла в среднем на 20%. Ввод первых корпусов запланирован на конец 2012 года, — рассказывает она. — Формирование цены – это рыночный механизм. Основное влияние на динамику цен оказывает уровень платежеспособного спроса, который подпитывается ипотечным кредитованием, рассрочкой платежей, скидками и акциями от застройщика. Большое значение имеет репутация и ценовая политика

25-30%. За год стоимость новостройки в Подмоскovie вырастает в среднем на 10%, в Москве из-за большого дефицита предложения этот показатель чуть выше – порядка 15%. Отдельные, наиболее успешные проекты за время строительства (от 1,5 до 3 лет) дорожают до 40%. Как правило, такая успешность зависит от местоположения объекта, развития транспортной инфраструктуры, динамики строительства, надежности, репутации девелопера. «Так,

например, особенно высокую динамику роста цен показали новостройки вблизи вновь открывшейся станции метрополитена «Новокошино-2» в Реутове, резко вырос ценник новостроек на подмосковных территориях, которые вошли в состав Новой Москвы, — говорит он. — В успешных динамичных проектах разница в стоимости квартир наблюдается и в строящихся домах в зависимости от процента готовности домов. Например, в одном из подмосковных проектов Группы ЛСР жилком комплексе «Новое Домодедово» разница в стоимости идентичных квартир в соседних строящихся домах различается до 15-18% (до 600 тыс. рублей) в зависимости от степени готовности дома и заявленного срока сдачи в эксплуатацию».

Руководитель отдела продаж группы компаний «РосСтройИнвест» Людмила Здровецкая считает, что на вторичном рынке покупатель себя всегда чувствует увереннее. Ситуация на первичном рынке сейчас изменилась в лучшую сторону по сравнению с тем, что было 3 года назад, когда многие стройки были приостановлены. Доля сделок по домам на стадии котлована возросла, особенно у крупных известных компаний. «Жилье в практике построенных домов охотнее рассматривают покупатели субсидий и бюджетного финансирования: высокая готовность объекта – это обязательное требование таких программ, — считает она. — Кроме того, на стадии ввода в эксплуатацию в домах активно продаются дорогие видовые и крупногабаритные квартиры. Например, сейчас, когда первый жилой небоскреб «Князь Александр Невский» готовится к вводу в эксплуатацию, мы отметили рост спроса на двухуровневые апартаменты и большие 3-комнатные квартиры. Покупатели подобного жилья стремятся приобретать квартиры на завершающей стадии строительства домов». Директор по маркетингу компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Екатерина Гуртовая уверена, что можно выделить ряд преимуществ для клиентов при покупке квартиры на начальной стадии строительства. Так, поскольку квартира при покупке на стадии котлована дешевле, у клиентов появляется дополнительная возможность сразу заказать и отделку квартиры. Покупая квартиру на стадии котлована, оказывается более широкий выбор планировочных решений. Предусматриваются различные схемы оплаты приобретения квартиры.

цифра

15-18%

может составлять разница цен на идентичное жилье в соседних домах при разной степени готовности строений

## На низком старте

Марина Зырянова / Сейчас в среднем на рынке массового жилья к моменту ввода объекта в эксплуатацию остается не более 10% непроданных квартир.

Для сравнения, в кризис к концу строительства оставалось 30-40% квартир. По данным Центра оценки и консалтинга Петербурга, первичный рынок жилья по итогам 2011 года продемонстрировал уверенный рост как по спросу, так и по цене 1 кв. м. Петербургские покупатели жи-

ल्या после окончания кризиса переориентировались со вторичного рынка на первичный, количество сделок купли-продажи квартир в новостройках на 30-40% превысило показатели прошлого года.

Представители строительных компаний отмечают, что, приобретая квартиру на стадии котлована, необходимо учитывать два основных момента. Во-первых, возникают большие риски по выполнению договорных обязательств застройщика перед клиентом, в том числе и по срокам сдачи

объекта. Во-вторых, следует иметь в виду, что, покупая квартиру на стадии котлована, клиент будет вынужден ждать в среднем 2 года, пока дом будет построен, и сможет переехать только после его ввода в эксплуатацию и проведения ремонта в квартире. Поэтому, конечно, получается более значительный срок ожидания, чем при покупке квартиры на «вторичке», что, естественно, связано и со стоимостью. «Необходимо отметить, что в последнее время наблюдается смещение спроса с вторич-

ного рынка на рынок строящегося жилья – в значительной степени благодаря снижению рисков для клиентов, с учетом с ужесточения законодательства. Более того, в условиях нестабильной экономики рынок недвижимости остается самым надежным вложением денежных средств. Таким образом, рынок недвижимости все более привлекателен для инвесторов, которые, как известно, покупают объекты на нулевом цикле строительства», — заявила она. Эксперты сошлись во мнении, что спрос на покупку жилья на начальных этапах строительства при условии выхода на рынок в 2013 году новых объектов от компаний, ко-

торым покупатели доверяют, будет увеличиваться. В целом спрос на покупку жилья на стадии котлована является стабильно высоким, так как это единственная возможность купить квартиру по максимально выгодной цене. «Если рыночная ситуация останется преж-

ней, то спрос на квартиры в только что начатых проектах может возрасти. В основном потому, что недорогое предложение с рынка активно вымывается», — заключает руководитель отдела продаж группы компаний «РосСтройИнвест» Людмила Здровецкая.

цифра

30-40%

составил рост сделок на рынке первичной недвижимости Петербурга за первые 8 месяцев этого года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года

# Видим мир глубже

- Строительство подземных конструкций
- Строительство заглубленных объектов методом top-down
- Сооружение подземных паркингов
- Устройство глубоких котлованов в непосредственной близости от зданий
- Устройство ограждающей конструкции методом «стена в грунте»
- Устройство баретт
- Испытание баретт и свай на нагрузку до 3500 т
- Погружение шпунта
- Работы по усилению несущей способности фундаментов близлежащих существующих зданий



Устройство элемента въезда и выезда тоннеля на левом берегу Невы



Устройство многоуровневого подземного паркинга рядом с исторической застройкой на набережной реки Мойки

Нулевой цикл строительства торгово-офисного комплекса «Стокманн» со встроенным трехуровневым подземным паркингом



Испытание барретт и свай на нагрузку до 3500 т



Строительство трехэтажного паркинга под будущим зданием в Зоологическом переулке



ТРЦ «Атмосфера» на Комендантской площади. Строительство пятиэтажного подземного паркинга



197198, Санкт-Петербург,  
 Большой пр. П. С., 25/2, лит. Е  
 Тел. (812) 337-53-13, факс (812) 337-53-10  
[WWW.GEOIZOL.RU](http://WWW.GEOIZOL.RU)

Свидетельство 01-И-№11033-1 от 29.12.2010 г.,  
 №0050.02-2010-7811077889-П-031 от 22.02.2011 г.,  
 №0089.02-2009-7811077889-С-003 от 28.04.2011 г.



ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА (04.09.2012)\*



# V Международный форум градостроительства, архитектуры и дизайна ACity

12-13 сентября 2012 года, Санкт-Петербург, ВК «Ленэкспо», павильон № 4

**Основные разделы форума:**

- Развитие прибрежных территорий и сохранение исторического и культурного наследия городов: возможности и проблемы
- Архитектура и движение: город, транспорт, среда
- Инновации в архитектуре и строительстве: гармонизация городской среды

**1-й день, 12 сентября, среда**

Пленарное заседание «Развитие прибрежных территорий и сохранение исторического и культурного наследия городов: возможности и проблемы»

**09.00-10.00** Регистрация участников форума

Модератор: Митурев Юрий Константинович, главный архитектор Санкт-Петербурга

**10.00-10.10** Приветственные слова

**10.10-10.20** Развитие промышленных и прибрежных территорий на примере Санкт-Петербурга

• Митурев Юрий Константинович, главный архитектор Санкт-Петербурга (Комитет по градостроительству и архитектуре Санкт-Петербурга)

**10.20 – 10.30** Опыт Ленинградской области (тема уточняется)

• Домрачев Евгений Владимирович, главный архитектор Ленинградской области (на согласовании)

**10.30-10.45** Особенности перепрофилирования исторической промышленной застройки

• Штлундц Маргарита Сергеевна, доктор арх., профессор СПбГХПА им. А.Л. Штлунца, член Совета по охране культурного наследия СПб, член правления СПб отд. союза архитекторов

**10.45-11.00** Редевелопмент прибрежных территорий как резерв развития исторического центра: примеры Гамбурга, Осло, Парижа

• Катанова Анна Магомедовна, начальник сектора по организации градостроительных и архитектурных конкурсов КГА и обеспечения деятельности главного архитектора Санкт-Петербурга

**11.00-11.15** Строительство на набережных в Санкт-Петербурге и Архангельске (на примерах из собственной практики)

• Мамощин Михаил Александрович, генеральный директор, главный архитектор проектов ООО «Архитектурная мастерская Мамощина», член Градостроительного совета Санкт-Петербурга, председатель НП «ОАМ» (Объединения архитектурных мастеров Санкт-Петербурга)

**11.00-11.15** Авантюральное (морское) пространственное планирование Финского залива и Невской губы

• Миленина Эра Анатольевна, заместитель генерального директора, директор по науке ОАО «НИИГрадостроительство», член Союза архитекторов РФ, кандидат географических наук

**11.15-11.30** Разработка градостроительной документации отдельных кварталов в контексте пространственного планирования развития городской среды

• Бобылев Сергей Юрьевич, генеральный директор «Архитектурной мастерской С.Ю. Бобылева», член НП «Гильдия архитекторов и инженеров» (ГАИП, Санкт-Петербург) (на согласовании)

**11.30-12.00** Градостроительная концепция проекта «Новый берег» и архитектурное решение с учетом сложившейся исторической застройки в г. Сестрорецке

• Жуйков Владимир Николаевич, заместитель генерального директора ООО «Северо-Запад Инвест»

**12.00-12.15** Креативный кластер как инструмент оздоровления промышленных объектов

• Бабюк Ирина Анатольевна, заместитель председателя Комитета по инвестициям и стратегическим проектам Санкт-Петербурга

**12.15-12.30** Современный девелопмент в историческом контексте

• Иващенко Роман, заместитель генерального директора Megapolis Property Management

**12.30-12.45** Подготовка генерального плана городского поселения Сергиев Посад Московской области с учетом сохранения историко-культурного наследия как основы пространственного развития

• Корчагина Ирина Владимировна, главный архитектор проекта мастерской генеральных планов муниципальных образований Московской области (ГУП МО «НИИГП градостроительства»)

**12.45-13.00** Определение режимов использования земель в границе территорий достояния культурного наследия «Бородинское поле и памятники на нем»

• Фоменко Ольга Ивановна, начальник отдела объектов культурного наследия мастерской генеральных планов муниципальных образований Московской области (ГУП МО «НИИГП градостроительства»)

**Конференция «Архитектура и движение: город, транспорт, среда»**

Куратор программы части – журнал «Проект Балтия»

• Конференция проходит при поддержке компании KNAUF INDUSTRIES

**1-я часть. Транспорт глобального города**

Модератор: Фролов Владимир, главный редактор журнала «Проект Балтия»

**13.30-13.40** Вступительное слово модератора

• Приветственное слово Митурева Юрия Константиновича, главного архитектора Санкт-Петербурга

**13.40-14.20** Транспорт и города для жизни

• Вукач Вучич, доктор технических наук, профессор организации уличного движения (UPS Foundation), отделение электротехники и проектирования систем; профессор городского и районного планирования, Университет Беркли, США

**14.20-15.00** Развитие транспортных связей. От регионального к городскому масштабу

• Пану Лехтоури, урбанист, профессор архитектурного института в Отангени, соавторство UvadyArchitects, Финляндия

**15.00-15.15** Транспортные проекты в практике «Студии 4»

• Явейн Никита Игоревич, российский архитектор, заслуженный архитектор России, действительный член Российской академии архитектуры и строительных наук

**15.15-15.30** Создание аэропортов деловой авиации вокруг мегаполиса (города Москва) и их транспортное обслуживание

• Елизаров Сергей Георгиевич, генеральный директор института ГУП МО «НИИГП градостроительства»

**15.30-15.45** Применение неополитрирола KNAUF Geofoam в дорожном строительстве

• Гукин Сергей Олимпиевич, кандидат технических наук, начальник кафедры «Аэродромы и дороги (основания и фундаменты)» СПб ВУТ

**15.45-16.30** Перевы и ознакомление с кураторской экспозицией

**2 часть. Транспорт 2.0**

**16.30-16.50** Человек и транспорт в городе XXI века

• Карпов Александр, центр экспертизы ЭКОМ

**16.50-17.10** Инновационная транспортная инфраструктура Сколково

• Тургнева Анна, главный архитектор иннограда

**17.10-17.30** Преобразование транспортно-коммуникационных узлов Санкт-Петербурга

• Баранов Александр, специалист транспортного развития территорий «Лаборатория градостроительства»

**17.30-17.40** Объявление открытого конкурса для молодых архитекторов в Тихвине

• Козлов Кирилл, руководитель архитектурной группы «АР»

**Филимонов Илья, вице-президент Молодежного архитектурного фестиваля «Артерия-2012. Маршруты»**

**17.40-18.00** Завершение программы

**2-я часть. 13 сентября, четверг. Тематические заседания «Инновации в архитектуре и строительстве: гармонизация городской среды»**

**10.00-12.30** Семинар для проектировщиков, строителей, инвесторов

«Национальный стандарт и стандарты НОСТРОЙ в области «зеленого строительства»: идеи и подходы к реализации принципов устойчивого развития при строительстве зданий»

Ведущий: Акиев Руслан Сосланович, координатор СДСОС НОСТРОЙ, главный специалист Департамента технического регулирования, к.э.н.

**10.00-10.20** Стратегия развития экоустойчивой архитектуры в России

• Ремизов Александр Николаевич, председатель совета САР по экоустойчивой архитектуре, председатель правления НП «Совет по зеленому строительству», руководитель архитектурной мастерской Remistudio

**10.20-10.50** «Зеленое строительство». Реализация принципов устойчивого развития в стандартах Национального объединения строителей и системе сертификации СДСОС «НОСТРОЙ»

• Акиев Руслан Сосланович, координатор СДСОС НОСТРОЙ, главный специалист Департамента технического регулирования, к.э.н.

**10.50-11.10** Региональные особенности стандартов в области «зеленого строительства»

• Миллер Юлия Владимировна, инженер НП «АВОК»

**11.10-11.30** Проведение конкурсов «Зеленое строительство»

• Наумова Елена Александровна, исполнительный директор первого смотр-конкурса с международным участием «Зеленое строительство. Технологии и архитектура»

**11.30-11.50** Тема уточняется

• Исмаилов Рашид Айдынович, директор некоммерческого партнерства «Центр экологической сертификации – Зеленые стандарты» (на согласовании)

**11.50-12.10** Тема уточняется

• Аверьянов Владимир Константинович, президент Союза энергетиков северо-запада РФ, профессор, д.т.н., заслуженный деятель науки РФ, член-корр. РААСН (на согласовании)

**12.10-12.30** Преобразование концептуальных рекомендаций и технических решений по повышению энергоэффективности и экологичности объектов жил-лого и гражданского назначения

• Бурцев Сергей Иванович, управляющий партнер «БЮРО ТЕХНИКИ», д.т.н., профессор

• Тесья Евгений Сергеевич, начальник отдела энергоэффективных и экологических решений и технологий группы компаний «БЮРО ТЕХНИКИ»

**12.30-13.00** Дискуссия. Перевы

Панельная дискуссия «Инфраструктура и экологическая устойчивость города»

Куратор программной части: Николай Бобылев, доцент Санкт-Петербургского государственного университета, научный сотрудник Университета Бирмингема, ведущий научный сотрудник Санкт-Петербургского научно-исследовательского центра экологической безопасности РАН (НИЦЭБ РАН)

**13.00-13.20** Особенности решения вопросов устойчивого городского развития, урбанистики в России. Развитие современных городов

• Хабарова Татьяна Викторовна, директор московского бюро ООН-Хабитат, председатель комиссии Меж-

правительственного совета по сотрудничеству в строительной деятельности государства – участников СНГ

**13.20-13.40** Градостроительные аспекты и ландшафтного проектирования городской среды

• Нефедов Валерий Анатольевич, профессор кафедры градостроительства СПбГАСУ, доктор архитектуры

**13.40-14.00** Градостроительное проектирование новых жилых кварталов на примере Санкт-Петербурга

• Григорьев Владимир Анатольевич, член Градостроительного совета Санкт-Петербурга, Союза архитекторов РФ, профессор Международной академии архитектуры (МАА), член совета Объединения архитектурных мастерских СПб (ОАМ), директор ООО «Григорьев и партнеры»

**14.00-14.20** Новые форматы культурно-досуговых объектов при проектировании новых территорий

• Бабюк Ирина Анатольевна, заместитель председателя Комитета по инвестициям и стратегическим проектам Санкт-Петербурга

**14.20-15.00** Особенности проектирование крупных многоквартирных жилых комплексов в условиях Санкт-Петербурга

• Гайкович Святослав Владимирович, генеральный директор ООО «Архитектурная мастерская «Студия 17»

**15.00-15.20** Направления развития и инновации в инфраструктуре мегаполиса. Международный и российский опыт

• Бобылев Николай, доцент Санкт-Петербургского государственного университета, научный сотрудник Университета Бирмингема, ведущий научный сотрудник Санкт-Петербургского научно-исследовательского центра экологической безопасности РАН (НИЦЭБ РАН)

**15.20-15.40** Геотехническое сопровождение и экологические аспекты при развитии транспортной инфраструктуры городов

• Перминов Николай Алексеевич, начальник отдела подготовки и сопровождения проектов проектного института ГУП «Ленгипромстрой» (на согласовании)

**15.40-17.00** Дискуссия, приглашены эксперты

**24 сентября**

**11.00-12.00** Круглый стол «Энергоберегающие технологии в жилых домах». Организатор: газета «Строительный Еженедельник»

**Дополнительную информацию о рекламных возможностях и регистрационную форму участника вы можете получить в организационном комитете:** ООО «Праймэкспо», ООО «Центр деловых контактов и сотрудничества» (ЦДКЦ).

Координатор – Косенникова Регина Юрьевна.

Тел./факс: (812) 635-70-15 (16), e-mail: info@cdkscenter.ru

\*Внимание! В программе форума возможны изменения и дополнения. Посещение форума возможно только после прохождения регистрации!



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](http://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](mailto:podpiska@stroypress.ru)

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

**Градский Жилищный Форум**

**САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ВСЕРОССИЙСКИЙ ЖИЛИЩНЫЙ КОНГРЕСС**

**3-5 октября**

**ОТЕЛЬ «ПАРК ИНН ПРИБАЛТИЙСКАЯ»**

**ГЛАВНЫЕ ТЕМЫ**

- Жилищное строительство
- Ипотечное кредитование
- Риэлторский бизнес
- Информационные ресурсы
- Государственные программы
- Анализ и прогноз развития рынка

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

ОРГАНИЗАТОР ВЫСТАВКИ **БИУЛЕТЕНЬ НЕДВИЖИМОСТИ**

Стратегические медиапартнеры **Строительный Еженедельник @СН** **Центр деловых контактов и сотрудничества**

**+7 (812) 346-57-98**

[www.gilforum.ru](http://www.gilforum.ru)

# Старый друг лучше новых двух

**Татьяна Крамарева /** Экономия заказчика при проведении тендеров может составлять от 7 до 20%. Однако, по разным оценкам, партнера на конкурсной основе сегодня выбирает менее половины строительных фирм города. ➔

В среде строителей сегодня зачастую бытует мнение о том, что в Санкт-Петербурге строительные компании нередко имитируют конкурсы. «Все попытки внедрить тендерные процедуры кончатся неудачей», – заявил почетный строитель России, профессор Лев Каплан. Он подчеркнул: это наследие советской эпохи, с одной стороны, и следствие неразвитости рыночных механизмов в российской экономике – с другой. 85% петербургского рынка занимает десяток строительных компаний. «Им тендерные процедуры ни к чему. У них вертикально интегрированные системы: собственные кирпичные заводы, субподрядные организации и т. д.», – сказал Лев Каплан.

Он указал на то, что в Северной столице необходимо трансформировать саму систему тендеров: сегодня некоторые компании, например «СПб Реновация», чтобы обеспечить объективность отбора, приглашают для организации конкурсной процедуры иностранные фирмы.

Как заявил специалист по управлению крупными строительными проектами Сергей Свешков, при правильно организованной переквалификации тендеры не имеют недостатков. Определяющими критериями должны быть готовность работать без предоплаты и предоставление отсрочки в оплате поставленных матери-

алов либо выполненных СМР на срок от 1,5 до 3 лет.

Однако многие петербургские застройщики отмечают те или иные трудности в связи с организацией конкурсов. По мнению руководства ООО «Главстрой-СПб», сложности часто обусловлены неумением подрядчика «грамотно и правильно заполнить оферту». В «Лидер Групп» отметили, что после выигранного тендера компании могут заявить дополнительные, ранее не учтенные работы. По словам руководства «ЮИТ Санкт-Петербург», к минусам конкурсов можно отнести необходимость более строгого учета при планировании работ.

Специалисты расходятся во мнении относительно как доли застройщиков Петербурга, проводящих объективные конкурсные процедуры, так и преимуществ, которые они получают. «Конкурсы организуют порядка 80% компаний, хотя я не исключаю, что часть из них проводит тендеры чисто номинально», – заявил представитель «Лидер Групп» Виталий Виноградов. «Доля компаний, проводящих при закупке чего-либо конкурсные процедуры, наверняка превышает 50%», – полагает Сергей Свешков. По оценке Льва Каплана, реально проводят тендеры не более 10% застройщиков Петербурга.

Экономия по результатам конкурса, по данным «ЮИТ Санкт-Петербург», составляет 7-8%. Сама процедура длится в среднем месяц. В свою очередь, Лев Каплан оценил уменьшение стоимости работ для лидеров строительного рынка Петербурга в 20%.

На развитие конкурсных процедур, по мнению экспертов, может позитивно повлиять укрупнение бизнеса в строительном секторе Северо-Запада. С другой стороны, положительную динамику сдерживает вертикальная интегрированность ведущих застройщиков Петербурга. Некоторые эксперты прогнозируют даже сокращение числа компаний, регулярно проводящих конкурсы. «К новшеством воспримчив малый и средний бизнес. Но такие игроки уходят с рынка сотнями. Так что, думаю, доля компаний, реально проводящих конкурсные процедуры, сократится», – заявил Лев Каплан.

## цифра

# 7-8%

чаще всего составляет экономия при выборе подрядчика на конкурсной основе

## Цена решает далеко не все

**Татьяна Крамарева /** В отличие от государственных структур для частных компаний при проведении тендера цена решает далеко не все.

«При возведении жилья и объектов социального назначения мы проводим тендеры на выполнение всего комплекса работ. В соответствии с существующим в нашей компании положением о тендерных торгах к участию в конкурсе допускаются компании, прошедшие предварительный отбор», – заявил Сергей Удалов, директор по строительству бизнес-единицы «ЛСР. Недвижимость – Северо-Запад». В то же время в Группе ЛСР не отрицают, что возведение жилых домов и выполнение многих других видов работ осуществляется благодаря сотрудничеству с партнерами. «Принимается во внимание специфика группы: компания осуществляет деятельность в нескольких взаимодополняющих сегментах рынка», – уточнил Сергей Удалов.

Аналогично действует «Отделстрой». «Только в случае успешного прохождения предварительного квалификационного отбора тендерная документация высылается на электронный адрес участника тендера», – сообщил Николай Гражданкин, начальник отдела продаж ИСК «Отделстрой». «Тендеры при выборе подрядчиков

и поставщиков дорогостоящих строительных изделий либо инертных материалов, потребляемых на объекте в большом количестве, необходимы для понимания того, как наиболее эффективно и с минимальными рисками тратить деньги инвестора», – отметил Сергей Свешков, специалист по управлению крупными строительными проектами. По его мнению, при сохранении неизменного пула подрядчиков и поставщиков одни и те же участники начинают выигрывать по договоренности. Сергей Свешков уточнил, что проведение конкурсных процедур входит в число корпоративных правил, за соблюдением которых следят акционеры и наблюдательные советы компаний. «Прозрачность процедуры конкурса и расходования средств – обязательное условие компаний с корпоративным управлением», – подчеркнул господин Свешков. В Петербурге в рамках конкурсной процедуры у многих застройщиков привычные подрядчики имеют преимущество. «Хотя условия участия в конкурсах для всех равные, есть пул подрядчиков – как правило, это петербургские компании, – которым отдается предпочтение как проверенным деловым партнерам», – заявили в группе компаний «ЦДС». Ряд девелоперов настаивает на том, что результаты конкурсной процедуры не зависят от статуса участников.

Так, гендиректор ООО «Главстрой-СПб» Сергей Ветлугин подчеркнул, что лишь при прочих равных условиях предпочтение отдается проверенным контрагентам. А приоритетными критериями при оценке подрядчиков являются и лишь затем – стоимость предложения. По словам руководства «ЮИТ Санкт-Петербург», «дочки» международной строительной корпорации УИТ, круг постоянных компаний-партнеров (куда входят, к примеру, KONE и Betset) постоянно обновляется. «Контракты заключаются по итогам конкурсных процедур в 90% случаев», – сообщил Евгений Наталенко, директор по жилищному строительству.

В ГК «Город» созданы и подразделения по организации тендеров, и собственная служба технического надзора. «Как компания – заказчик-застройщик мы осуществляем очень пристальный контроль за качеством строительства и выбором подрядчиков в целом», – сообщил Дмитрий Брызгалин, гендиректор ГК «Город». В рамках тендера изучается не только портфолио подрядчика. «Можно всегда проехать на объекты, где ведутся работы в настоящее время, – без этого, считаю, невозможен качественный выбор подрядчика ни на один вид работ», – сказал он. Дмитрий Брызгалин добавил, что ГК «Город» вправе принять для себя решение о выборе той или иной компании по более высокой цене, но работающей более качественно.

## мнение



**Александр Левин, председатель совета директоров ЗАО «Киришинский домостроительный комбинат»:**

➔ У нас отбор поставщиков и подрядчиков ведет техотдел – обойтись без конкурсных процедур невозможно. Но случается, что даже тщательный анализ при выборе поставщика не гарантирует качественную поставку. На рынке действует очень много мелких компаний, не очень озабоченных вопросами качества.

## НОВОСТИ

### Реконструкция торгового

**комплекса** на ул. Одоевского возле ст. м. «Приморская» стала предметом проверки Службы госстройнадзора. Служба проверила ведение реконструкции торгового комплекса на ул. Одоевского после поступившей информации из средств массовой информации и администрации Василеостровского района.

В ходе проверки выяснилось, что застройщиком является собственник реконструируемого здания и земельного участка – ООО «Одоевского, 31». Компания получила градостроительный план, согласование главного архитектора города фасадного решения нового здания. Проект реконструкции проходит процедуру государственной экспертизы.

Сейчас на объекте установлено временное ограждение строительной площадки и проведены предварительные работы по демонтажу. Однако разрешительной документации у застройщика не оказалось. В связи с этим инспектор приостановил работы до получения разрешения в установленном законом порядке. Кроме этого, возбуждено дело об административной ответственности. Виновный за нарушение градостроительного законодательства заплатит штраф.

➔ Компания **RBI** открыла продажи в новом доме «Новелла» (общая площадь – более 10 тыс. кв. м), строящемся на ул. Савушкина, 7а, сообщает пресс-служба холдинга. Дом рассчитан на 54 квартиры, в продаже представлены 1-, 2-, 3- и 4-комнатные квартиры площадью от 40 до 160 кв. м.

8-этажный дом «Новелла», строящийся в Приморском районе, создан «ЛЕНИИПРОЕКТОМ» в стиле сталинского неоклассицизма.

«Район Черной речки застраивался в конце 1940-х – начале 1950-х годов, и это очень узнаваемая для нашего города стилистика. Когда я спрашиваю у покупателей, как они относятся к сталинским домам, большинство говорят, что хотели бы в них жить», – отмечает директор управления по привлечению инвестиций компании RBI Андрей Останин.

В «Новелле» предусмотрены отапливаемый паркинг с лифтом на 50 машино-мест, современная система безопасности, двухкамерные деревянные стеклопакеты из сосны с функцией микропроветривания, многоступенчатая система очистки воды, бесшумные лифты импортного производства, благоустроенный внутренний двор.

### Новые формы разработаны и утверждены

в целях оптимизации и унификации документов, оформляемых в ходе процедуры технологического присоединения объектов электросетевого хозяйства МРСК Северо-Запада к электрическим сетям ОАО «ФСК ЕЭС».

«Согласование типовых форм соглашения и договора позволит ускорить процедуру технологического присоединения как к сетям ФСК, так и к сетям МРСК Северо-Запада. Это будет одним из «кирпичиков» в реализации дорожной карты «Повышение доступности энергетической инфраструктуры», – отметил начальник департамента перспективного развития и технологического присоединения МРСК Северо-Запада Алексей Шмырин.

# Проекты собственного производства

**Ярослава Задорина** / В последнее время ряд девелоперов анонсировали проекты, архитекторами в которых выступают мировые знаменитости. Однако большинство строителей пока предпочитают заниматься архитектурным проектированием собственными силами. ➔

Сейчас практически у каждой крупной компании-застройщика есть свои проектировщики, что существенно экономит средства заказчика.

По мнению Виктории Троицкой, ведущего архитектора проектной мастерской «Архистудио», строительным компаниям выгоднее создавать свой проектный отдел, нежели приглашать «именитую персону со стороны». «Во-первых, потому что все сотрудники получают зарплату, а не назначают цену за квадратный метр, во-вторых, у всех застройщиков существуют отделы продаж, которые непрерывно сотрудничают с проектным отделом ввиду того, что у дольщиков возникают вопросы, желания по планировочным решениям квартир и т. д. В свою очередь, проектировщики незамедлительно могут внести коррективы, поправки в проекты, выехать на стройку, решить возникшие вопросы со строительной группой, а вопросов, как правило, достаточно много.

Например, в компании Etalon Group с 2004 года работает собственная проектная мастерская ЗАО «ЭталонПроект». «Мы проводим предварительный анализ инвестиционных проектов, разрабатываем проект планировки, занимаемся проектированием жилых и общественных зданий и комплексов по всем разделам. Это позволяет такому крупному застройщику, как Etalon Group, существенно сокращать издержки на привлечение сторонних проектировщиков. Компания «ЭталонПроект» занималась разработкой проектов таких

комплексов, как «Золотая гавань», «Юбилейный квартал», «Орбита» и «Радуга», — рассказывает Константин Рядинских, генеральный директор ЗАО «ЭталонПроект».

Как отмечает Владимир Копылов, начальник аналитического отдела Setl City, профессиональные девелоперы с каждым годом уделяют все больше внимания архитектурному облику объектов, создавая собственные проектные студии. «Сейчас покупатель очень требователен, и для него недостаточно просто построить дом — необходимо создать полноценную среду обитания. Никто не хочет гулять среди однообразных серых «коробок». Поэтому, на наш взгляд, задача у девелоперов крупных многоэтажных проектов очень непростая, ведь построить комплекс, где бы гармонично сочетались 20-этажные дома, необходимые паркинги и зоны отдыха для жителей, достаточно сложно», — говорит господин Копылов.

«К сожалению, с архитекторами в Петербурге сегодня есть проблемы, поэтому многие компании приглашают в штат западных специалистов, у которых отсутствует стереотипность мышления. При этом наши мастера не менее талантливы, но их склонность к копированию европейской архитектуры переходит всякие границы», — считает Татьяна Караваева, директор ООО «Скандинавия».

При реализации проектов эконом- и комфорт-класса доля затрат на архитектуру можно оценить в 2-3%. В проектах более высокого уровня — бизнес и премиум — этот показатель выше и составляет порядка

4%, в редких случаях — 5%. Это обусловлено в первую очередь спецификой локации таких проектов: часто в границах исторического центра, где окружающая застройка диктует свои условия, необходимо особым образом прорабатывать соответствие архитектуры объекта окружающим зданиям.

По словам Константина Рядинских, если рассматривать «проект» как весь объем работ застройщика от выбора участка до сдачи объекта под заселение, а долю затрат на архитектуру как затраты на объем работ группы специалистов, собравших исходные данные, разработавших концепцию застройки, генплан и принципиальные объемно-планировочные решения, определивших архитектурный образ, силуэт, пропорции и цветовое решение, которые в конечном итоге и формируют внешний облик застройки, ее привлекательность в окружающей среде, то эта доля в денежном выражении ничтожно мала. Зависит от многих факторов, она составляет 0,1-0,5%.

Процесс архитектурного проектирования состоит из нескольких этапов. Прежде всего разрабатываются предпроектные предложения, которые согласовываются с заказчиком. Затем составляется альбом, в котором отображаются архитектурно-планировочные и объемно-пространственные решения, после чего он согласовывается в Комитете по градостроительству и архитектуре (КГА) и подписывается главным архитектором города. Далее проходят согласования в УГИБДД, УСПХ (Управление садово-парковым хозяйством)

## МНЕНИЕ



**Виктория Троицкая, ведущий архитектор проектной мастерской «Архистудио»:**

➔ Архитектурный проект стоит порядка 30 EUR за 1 кв. м (все зависит от стадии и сложности проектирования). В общем объеме бюджета на строительство занимает от 3 до 5%. Цены на архитектурное проектирование растут с каждым годом примерно на 12%, что связано в большей степени с инфляцией. В Москве стоимость проектных работ выше в 2, а то и в 3 раза.

и в районной администрации. После этого подготавливаются альбомы стадии «Проект» по всем разделам (архитектура, схема планировочной организации земельного участка, конструкции, водоснабжение и водоотведение, отопление и вентиляция и пр.) для прохождения экспертизы в Службе государственного строительного надзора и экспертизы Санкт-Петербурга (СГСНЭ). После получения положительного заключения экспертизы и выдачи разрешения на строительство можно приступать к строительным работам.

## Творцы «застывшей музыки»

В архитектуре, называемой «застывшей музыкой», как в любом виде искусства, есть свои жанры. И как во всяком деле, трудно быть первопроходцем, новатором, экспериментатором. Это требует решимости, нестандартного мышления, отхода от привычных штампов. Именно эти качества можно назвать лейтмотивом в творчестве ООО «Архитектурная мастерская — ТРИ». Руководит мастерской Вадим Леонардович Спиридонов.



Олимпийский парк, г. Сочи, главная пешеходная аллея



Реконструкция площади Ленина, г. Астрахань

Более полутора десятков лет тому назад, в 1996 году, при Бюро Генерального плана КГА Санкт-Петербурга была создана проектная мастерская. Основным направлением ее деятельности была определена эстетика городской среды. Бюро Генплана состояло из двух планировочных мастерских, поэтому новое детище получило название мастерской № 3. В 2007 году мастерская реорганизовалась в ООО «Архитектурная мастерская — ТРИ» (АМ ТРИ). В новых экономических и культурных условиях в разные годы творцы «застывшей музыки», трудившиеся в стенах мастерской, создали и воплотили в жизнь целый ряд знаковых объектов. Вот лишь некоторые из них.

1996-1998 годы — комплексное благоустройство Одесской улицы. Музей фонарей. 1999 год — Манежная пл. Благоустройство территории. 2000-2003 годы — стрелка Васильевского острова: Биржевая площадь, Университетская наб., Биржевые проезды, наб. Адмирала Макарова. Благоустройство территории. Освещение, мощение, разработка элементов городской мебели. Памятный знак в честь 300-летия Санкт-Петербурга. Менделеевская линия, Тифлисская ул., Тифлисская пер., Биржевые проезды 1, 2, 3, Таможный пер. 2002-2003 годы — парк 300-летия Санкт-Петербурга. 2003-2008 годы — благоустройство

территории Петропавловской крепости. 2008 год — благоустройство Невского до пр. от площади Восстания до площади Александра Невского. 2008-2009 годы — благоустройство территории Ярославова дворища в Великом Новгороде. Ганзейский знак. 2009-2012 годы — Олимпийский парк в Сочи. 2011 год — Автостанция «Запад», г. Сочи. 2012 год — водные павильоны для зрителей в Олимпийском парке, г. Сочи. 2012 год — реконструкция набережной Александра Невского в Великом Новгороде. Настоящим экзаменом на зрелость для АМ ТРИ стал проект

Олимпийского парка в Сочи (совместно с архитектурной мастерской «Витрувий и сыновья»). Согласно концепции здесь разместятся главные спортивные арены предстоящей Олимпиады. Важнейшая составляющая проекта — элементы экологической архитектуры, позволяющей смягчить урбанистический пейзаж, сделать обширное пространство природной средой, масштабной человеку. На холмах среди вечнозеленых ольховых деревьев, кипарисов и пальм раскинется парк скульптур с декоративными композициями, тематически связанными с традициями олимпийского движения. Он задуман как элемент, важный


для художественно-образного восприятия значительной по площади и значимой по градостроительному и смысловому наполнению территории Олимпийского парка и всей Имеретинской низменности. Помимо эмоционально-эстетической роли, парк скульптур несет и ряд функциональных нагрузок. Это, например, дополнительные возможности организации потоков посетителей: как пространственно — по направлениям движения, — так и по времени прохода территории протяженностью более 1,5 км с учетом остановок для ознакомления с различного рода дизайнерскими арт-объектами.

Часть Олимпийского парка, называемая «Река», заканчивается подъемом на мосты, перекинутыми через транспортные магистрали. С 8-метровой высоты посетители увидят море, окрестные горы и великолепную панораму всех олимпийских сооружений. Впечатление выхода из тенисты на простор огромной площади многократно усиливается, симфония «застывшей музыки» звучит торжественно и величественно... Если говорить более приземленно, Олимпийский парк объединит все спортивные объекты, парковую зону и объекты инфраструктуры. Впервые в истории зимних Олимпийских и Паралимпийских игр все ледовые арены будут находиться в шаговой доступности друг от друга. Одновременно в парке могут находиться около 75 тыс. посетителей. Пожелаем АМ ТРИ новых свершений в преобразовании общественных пространств и архитектурных ландшафтов, обновлении городской среды.



Санкт-Петербург, наб. р. Мойки, д. 62, кв. 22, тел.: (812) 314-16-06, факс: (812) 314-16-06 [www.apmtri.ru](http://www.apmtri.ru)

# «Главстройкомплекс» начал строить новый ДСК

**Никита Кулаков** / Компания «Главстройкомплекс», которую контролирует бывший вице-губернатор Ленобласти Николай Пасяда, начинает строительство крупного ДСК во Всеволожске. Проект стоимостью 3 млрд рублей может привести к переделу регионального рынка железобетонных изделий. 

О том, что компания бывшего вице-губернатора Ленобласти Николая Пасяды начала строить ДСК в промзоне «Кирпичный завод» во Всеволожске, сообщили несколько участников рынка. По их данным, на 25 га будет построено 15 тыс. кв. м производственных площадей. Предприятие сможет ежегодно производить ЖБИ для строительства 250 тыс. кв. м жилья, что соответствует четверти нынешнего рынка региона. Строительство продлится более двух лет.

Игорь Лянцман, генеральный директор компании «Главстройкомплекс», старт проекта подтвердил. Но заявил, что стройка находится в самом начале пути – на стадии свайного поля. «Инвестиции в проект составят около 3 млрд рублей. Но еще не все договоренности с банками по финансированию достигнуты», – поведал он.

Сам бывший вице-губернатор Ленобласти Николай Пасяда (занимал эту должность 7 лет, курировал сферы строительства, ЖКХ и транспорта) связь с проектом ДСК во Всеволожске отрицает (хотя, по данным СПАРК, ему в компании «Главстройкомплекс» принадлежит 76%). Он лишь отметил, что участок под данный проект был переведен из земель лесного



Аналитики оценивают емкость регионального рынка ЖБИ в 10 млрд рублей в год

фонда в земли промышленных предприятий еще в августе 2011 года.

Проект ДСК во Всеволожске имеет давнюю историю. Как рассказал генеральный директор компании «Решение» Александр

Батушанский, «Главстройкомплекс» еще до кризиса рассматривал возможность строительства собственного завода в Ленобласти. «Но кризис, судя по всему, внес коррективы в планы инвестора. Поэтому

«Главстройкомплекс» в последние годы сотрудничал со сторонними подрядчиками. В частности, несколько объектов для них возводило из своих изделий ПО «Баррикада», входящее в Группу ЛСР», – говорит господин Батушанский.

Аналитики оценивают емкость регионального рынка ЖБИ в 10 млрд рублей в год. По данным экспертов компании «Решение», на конец 2011 года лидером региона по объему портфеля проектов с применением сборного железобетона была Группа ЛСР (43% рынка). У Гатчинского ССК (холдинг «Ленстройматериалы») 18%, у Киришского ДСК («ЛенРусСтрой») – 14%. С ними, судя по всему, новому игроку придется конкурировать в первую очередь.

«Усиление конкуренции возможно. Но сама модель ДСК малоэффективна. В ней производитель находится в зависимости от застройщика – точка прибыли всегда находится у последнего. В результате производителям не хватает средств на модернизацию, а менеджмент таких предприятий ориентирован на поддержание хороших отношений с руководством застройщика, а не на высокое качество изделий и безупречную репутацию на рынке», – заявил один из участников рынка.

Опрошенные представители ДСК сообщили, что мощности действующих предприятий и так работают вполсилы. Появление нового игрока в такой ситуации, по их словам, просто нелогично.

Эксперты поставили под сомнение и сроки выхода завода на рынок. По мнению генерального директора компании «Новый Петербург» Андрея Вересова, это случится не раньше 2018 года. «Инвестиции в 3 млрд рублей потребуют сопоставимой выручки. А это значит, что при объеме местного рынка ЖБИ в 10 млрд рублей в год новому комбинату потребуются занять 30% рынка, что невозможно сделать за короткий срок», – пояснил он.



- Производство товарного бетона и раствора
- Услуги по доставке автобетоносмесителями и подаче автобетононасосами
- Продажа, доставка цемента по Санкт-Петербургу и Ленинградской обл.

[www.betonbbk.ru](http://www.betonbbk.ru)

**Адрес офиса**  
196128, СПб, Варшавская ул., 23, корп. 3, помещение 2Н.  
Тел.: (812) 640-30-86, 640-30-87, 640-80-88, 640-30-89, 922-18-36

**Адреса БСУ**  
пр. Большевиков, 52/6, пр. Просвещения, 43а  
Испытательная лаборатория (Свидетельство об аттестации № СТ-0214)  
bbk.bandorin@mail.ru



БЕТОН

ПО РАСПИСАНИЮ!



[www.polyplast-un.ru](http://www.polyplast-un.ru)

**ПОЛИПЛАСТ**  
ИДЕЯ. КАЧЕСТВО. МАТЕРИЯ

В лучших  
бетонах России

Химические добавки для строительной отрасли

бетонах  
России

**ООО "Полипласт Новомосковск"**  
301653, Тульская обл., г. Новомосковск,  
ул. Комсомольское шоссе, д. 72  
Тел./факс: (48762) 2-11-04, 2-11-40  
e-mail: sekretar@polyplast-nm.ru

**ООО "Полипласт-УралСиб"**  
623104, Свердловская обл.,  
г. Первоуральск, ул. Заводская, д. 3  
Тел./факс: (3439) 27-35-00, 27-35-03, 27-35-06  
e-mail: info@ppus.org

**ООО "Полипласт Северо-запад"**  
188480, Ленинградская обл.,  
г. Кингисепп, промзона «Фосфорит»  
Тел./факс: (81375) 2-69-98, 9-61-00, 9-61-01  
e-mail: sekretar@polyplast-nw.ru

РЕКЛАМА

**XIII Международная специализированная выставка**



**ДОРОГИ. МОСТЫ. ТОННЕЛИ**

19-21 сентября 2012

Санкт-Петербург, Михайловский манеж,  
Манежная пл., 2, м. «Гостиный Двор»

Одновременно с выставками:  
«Благоустройство городских территорий»  
«Транспорт: защита и безопасность»  
и IX Международный форум «МИР МОСТОВ»

При поддержке 

Организатор:  Тел.: (812) 320-8094  
E-mail: port@restec.ru [www.restec.ru/transport](http://www.restec.ru/transport)

# Подогретый рынок

**Андрей Семериков** / Рынок теплоизоляционных материалов, по данным экспертов, с начала года вырос на 20%. В прошлом году темпы роста доходили до 100% по сравнению с 2010 годом. Участники рынка настроены оптимистично и полагают, что к концу года рынок подрастет еще минимум на 15%. ➔

Ситуация на рынке теплоизоляционных материалов неразрывно связана с положением дел в строительной сфере. СЗФО в первом полугодии показал довольно высокие темпы роста объемов строительных работ, прирост по сравнению с прошлым годом составил 13,1%, приводит данные Владимир Степура, заместитель генерального директора ООО «ПКП Ресурс».

Об активном развитии говорит и Виктор Адамов, исполнительный директор СТД «Петрович». «Рынок по-прежнему стабильно растет. Большинство крупных производителей наращивают объемы выпуска или планируют это сделать. Растут и розничные продажи. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года он вырос на 15-20%», – отмечает господин Адамов.

По его подсчетам, на северо-западе России в месяц продается примерно 100 тыс. кубометров стекловаты, примерно столько же каменной ваты, 60-70 тыс. кубометров приходится на экструдированный пенополистирол. В целом объем рынка составляет до 1 млрд рублей в месяц, а цены растут примерно на 5% два раза в год перед сезоном и осенью, поясняет господин Адамов.

В Петербурге и Ленинградской области основными игроками рынка теплоизоляции являются ООО «Строительные материалы», которое производит теплоизоляционные материалы под маркой «ИЗОТЕК», ООО «ПЕНОПЛЭКС СПб»,



Фото: Елена Мочалова

занимающее лидирующие позиции по производству экструдированного пенополистирола, и завод ООО «Роквул-Север». 50% рынка изделий из минеральной ваты приходится на Rockwool, 54% производства экструдированного пенополистирола – на «ПЕНОПЛЭКС», рынок стекловаты в равных долях делят URSA и «Изовер».

«Доля российских производителей на этом рынке стремится к нулю. Другое дело, что у всех крупных игроков российского рынка теплозвукоизоляции, а это иностранные компании, есть производства в нашей стране.

На эти производства и приходится значительный объем рынка. Например, в сегменте каменной ваты порядка 70% занимает продукция Rockwool, а большую часть сегмента стекловаты делят между собой Isover, Ursl и Knauf», – считает Виктор Адамов.

«Рынок теплоизоляционных материалов в Санкт-Петербурге можно охарактеризовать как достаточно зрелый и стабильный, основные игроки сохраняют свои позиции на протяжении длительного времени», – говорит Елена Мочалова, заместитель директора по продажам RockwoolRussia.

Госпожа Мочалова отмечает, что рынок теплоизоляционных материалов Санкт-Петербурга является высококонкурентным, на нем представлен широкий ассортимент продуктов как отечественных, так и зарубежных производителей. Появление новых крупных игроков на столь насыщенном рынке маловероятно, считает она.

По данным Елены Васильевой, менеджера по маркетингу ООО «ТИМ», расширение производств затеяли основные игроки рынка. К примеру, строительство завода по производству минераловатного утеплителя Ragos может существенно повлиять на расклад сил в секторе рынка, где лидерами являются Rockwool и «ТЕХНОНИКОЛЬ». Нижний порог инвестиций в такое производство эксперты оценивают в 50 млн EUR.

Эксперты прогнозируют, что рынок теплозвукоизоляционных материалов будет расти быстрыми темпами еще долгое время, а структура спроса останется неизменной.

«Рынок будет расти примерно на 10-15% в год. Кроме того, со временем девелоперы и строители будут уделять все больше внимания энергоэффективности своих проектов, что повысит спрос на качественную и экологичную теплоизоляцию», – прогнозирует Виктор Адамов.

«Свою лепту в развитие отрасли теплоизоляционных материалов внесло и ужесточение контроля за соблюдением законодательства в сфере энергосбережения и энергоэффективности. Можно смело прогнозировать стабильный рост рынка теплоизоляционных материалов на ближайшие несколько лет», – считает Елена Васильева. «Делать краткосрочные прогнозы довольно сложно, поскольку рынок изоляционных материалов зависит от развития строительного рынка, который, в свою очередь, опирается на общую экономическую ситуацию в стране и в мире. Однако в долгосрочной перспективе мы ожидаем позитивную ситуацию», – прогнозирует Елена Мочалова.

## мнение



**Владимир Степура, заместитель генерального директора ООО «ПКП Ресурс»:**

➔ По данным нашей компании, прирост в первом полугодии 2012 года по группе «сшитый и несшитый пенополиэтилен» составил порядка 50%, по минеральным ватам этот показатель несколько ниже (порядка 10%). Такие цифры объясняются, в первую очередь, спецификой рынка. Рынок пенополиэтиленов локален, высокие транспортные издержки при доставке материала в другие регионы и присутствие в каждом аналогичных производителей ограничивает рынок пределами Северо-Западного федерального округа. Мы рассчитываем на ежегодный рост рынка сшитого пенополиэтилена на 12-14%.

## Спрос на экологичность

**Андрей Семериков** / Участники рынка отмечают увеличение спроса на экологичные материалы. Так, сегодня наиболее востребованным материалом является каменная вата.

«Все более очевидной становится тенденция перехода к качественным, экологичным материалам для теплоизоляции зданий, имеющим сертификаты исследовательских институтов и аккредитованных лабораторий. Растет спрос на продукты, которые позволяют сократить время монтажа и стоимость строительства», – рассказывает Елена Мочалова, замдиректора по продажам RockwoolRussia.

«Основным трендом этого года является активный спрос на каменную вату. Она продается в том числе и за счет правильных маркетинговых инициатив производителей, которые делают упор на ее лучшие горючие свойства, экологичность и т. д. Хотя, по большому счету, стекловата практически неотличима от каменной ваты, в том числе по этим показателям. Просто в отношении стекловаты еще с советских времен сформировались стереотипы, что она горит, колет, пылит и т. д.», – рассуждает Виктор Адамов, исполнительный директор СТД «Петрович». Елена Мочалова отмечает, что потребители все чаще делают выбор в пользу системных решений, когда про-

изводитель предоставляет комплект материалов, готовых к установке. «В качестве примера таких систем можно привести решение для кровли Rockroof, решение для фасадов Rockfacade, которые пользуются высоким спросом среди наших потребителей. Кроме того, мы наблюдаем увеличение спроса на продукты, которые позволяют снижать энергопотребление зданий», – отмечает госпожа Мочалова. «Впрочем, на выбор материала и его цену влияет чаще всего уровень затрат, которые готов понести строитель. Иногда они стараются сэкономить и покупают теплозвукоизоляционные материалы более низкой плотности, но по меньшей стоимости», – резюмирует господин Адамов.

**FV PLAST**

**Полипропиленовые трубы для систем отопления и водоснабжения FV-Plast (Чехия)**



**КЛИЕНТ ДОВЕРЯЕТ МОЕМУ ОПЫТУ, А Я ДОВЕРЯЮ НАДЕЖНОСТИ FV-PLAST!**

**ЕВРОПЕЙСКИЙ КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА СРОК СЛУЖБЫ БОЛЕЕ 50 ЛЕТ**

\* При соблюдении условий монтажа

**Ресурс**  
www.resursltd.ru

Официальный дистрибьютор FV-Plast в России:  
**ООО ПКП «Ресурс», Санкт-Петербург, наб. Обводного канала, 14 тел. (812) 336-31-31, www.resursltd.ru**

# Рост ушел в трубу

**Кристина Наумова** / В ближайшие год-два производство всех видов и типов металлических труб будет расти на 3-6% в год, прогнозируют эксперты. ➔

Металлические трубы получили широкое применение в промышленности, строительстве, сельском хозяйстве, машиностроении, нефтегазовом секторе. Они востребованы практически во всех отраслях. Несколько вариантов использования – транспортировка воды, нефти, газа, изоляция и группировка различных коммуникаций. Помимо этого, трубы металлические активно применяются при строительстве в качестве профиля различных конструкций, отмечают в компании «Анта».

Как правило, металлические трубы изготавливаются круглого сечения, но также могут быть с квадратным, прямоугольным, овальным и другим сечением. Такие трубы удобны для создания различных металлоконструкций. Черные металлические трубы производятся из стали или чугуна. В зависимости от марки стали и условий изготовления металлические трубы разделяют на трубы круглые горячедеформированные, круглые холоднодеформированные, металлические водопроводные, металлические электросварные и нержавеющие. Стальная горячедеформированная труба может выдержать повышенное давление или любые другие нагрузки. Холоднодеформированная труба стальная не настолько вынослива, но также широко применяется.

Наибольшее распространение получили труба стальная электросварная, труба водопроводная и профильная. Как правило, это бесшовные трубы, изготовлен-

ные методом прессовки,ковки, волочения или катанья. Они применяются в строительстве, прокладке коммуникаций, установке опор и других конструкций. Такие трубы могут иметь различный диаметр, а также толщину стенок.

Для того чтобы стальная труба приобрела дополнительные антикоррозийные и износостойкие свойства, ее оцинковывают. Труба стальная оцинкованная сегодня используется в быту и промышленности. Срок ее эксплуатации в 4-5 раз превышает длительность службы обычной металлической.

На стоимость трубы стальной влияют различные факторы, в том числе класс трубы и материал, из которого она изготовлена. Минимальная стоимость металлической трубы – 25 тыс. рублей за тонну, отмечают в компании «Росметаллы».

В Петербурге около 10 крупных игроков, изготавливающих металлические трубы.

Ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент» Дмитрий Баранов отмечает, что адекватно оценить рынок металлических труб Петербурга почти невозможно. «Номенклатура металлических труб огромна, и они используются во многих отраслях. Кроме того, вряд ли кем-то ведется статистика, которая учитывает потребление металлических труб в городе и области. К тому же не стоит забывать, что есть трубы, относящиеся к черной металлургии: чугунные, стальные, нержавеющие. И есть трубы из цветных

металлов: медные, алюминиевые и прочие. Все это не дает возможности оценить рынок», – рассуждает эксперт.

Существует статистика по производству стальных труб в регионе, которая демонстрирует рост рынка, отмечает Дмитрий Баранов. Так, в 2009 году было произведено 335 тыс. тонн стальных труб, в 2010 году – 511,9 тыс. тонн, в 2011 году – 614,4 тыс. тонн. Во многом эксперт объясняет это успешной работой Ижорского трубного завода, дочерней компании «Северстали», запущенной в 2006 году. Основная продукция этого предприятия – трубы большого диаметра (ТБД), потребление которых растет в связи с освоением новых месторождений углеводородов в России. «Сейчас строится соответствующая инфра-

структура для доставки нефти и газа на экспорт и к местам их переработки, и ТБД весьма востребованы и будут востребованы в ближайшие годы в связи с началом проектов по добыче нефти и газа в Восточной Сибири, на Дальнем Востоке и на шельфе», – говорит Дмитрий Баранов.

В Петербурге и области, по его словам, могут быть востребованы практически все виды металлических труб. Самые распространенные виды – трубы для ЖКХ, квартир и домов. Но и трубы промышленного назначения могут быть весьма распространены на местном рынке, они необходимы для выпуска продукции и для обновления материально-технической базы промышленности. Возможно, в ближайшие год-два производство труб всех видов и типов будет расти на 3-6% в год.

Дмитрий Баранов не исключает дальнейший рост цен на трубы, что объясняется продолжающимся ростом стоимости сырья и материалов для производства труб, ростом цен на услуги естественных монополий, общей инфляцией в экономике, ростом спроса на трубы. И даже снижение стоимости отдельных видов труб может оказаться лишь временным явлением, говорит эксперт.

## справка

➔ Согласно данным Росстата РФ, в январе 2011 года тонна труб и профилей пустотелых из литейного чугуна стоила 29 415,22 рубля, а в январе 2012 года – 32 557,45 рубля, то есть рост составил 10,68%. А в июле 2012 года этот вид труб стоил 32 737,79 рубля за тонну, то есть рост по сравнению с январем 2012 года составил 0,55%.

Тонна труб бесшовных для нефте- и газопроводов черных металлов (кроме литейного чугуна), согласно данным Росстата РФ, в январе 2011 года стоила 39 990,64 рубля, в январе 2012 года – 39 574,26 рубля, что на 1,04% меньше показателя аналогичного периода прошлого года. В июле 2012 года тонна этих труб стоила уже 38 716,59 рубля, то есть меньше на 2,16%, чем в январе.



Фото: Николай Кривошапкин



Минимальная стоимость металлической трубы – 25 тыс. рублей за тонну

## ПЕТРОМЕТАЛЛ

МЕТАЛЛ В РАБОЧЕЙ ФОРМЕ



ПРОДАЖА МЕТАЛЛОПРОКАТА (ЛИСТ Г/К И Х/К, АРМАТУРА, БАЛКА, УГОЛ, ШВЕЛЛЕР, ТРУБЫ ПРОФИЛЬНЫЕ)



ПРОИЗВОДСТВО И ПРОДАЖА КОНТЕЙНЕРОВ МЕТАЛЛИЧЕСКИХ ДЛЯ ТБО (ДЛЯ СБОРА И ТРАНСПОРТИРОВКИ ТВЕРДЫХ БЫТОВЫХ И СТРОИТЕЛЬНЫХ ОТХОДОВ) И ДРУГИХ МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИЙ



ПРОИЗВОДСТВО ПРОСЕЧНО-ВЫТЯЖНОГО ЛИСТА (ПВЛ) (В Т.Ч. ПО ВАШИМ РАЗМЕРАМ)



ПРОИЗВОДСТВО СКОБО-ГИБОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ ИЗ АРМАТУРЫ (АНКЕРЫ, СКОБЫ, ЗАКЛАДНЫЕ, ХОМУТЫ И ПР.). БОЛЬШИЕ ОБЪЕМЫ



КАЧЕСТВЕННАЯ РЕЗКА МЕТАЛЛА (ПЛАЗМА, ГИЛЬТИНА)



ПРОИЗВОДСТВО ГЛАДКОЙ И ПЕРИОДИЧЕСКОЙ АРМАТУРЫ В ПРУТКЕ ДИАМЕТРОМ ОТ 5 ДО 16 ММ, (ВОЗМОЖНО ПРОИЗВОДСТВО ПРУТКОВ ЛЮБОЙ ДЛИНЫ ДО 14 М)

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



## МЕТАЛЛОБАЗА СПБ ООО «МЕТАЛЛ»

Склад и офис:

Санкт-Петербург, ул. Шкапина, 52  
тел./факс: (812) 703-4488, (812) 703-4499  
www.metallobaza-spb.ru  
office@metallobaza-spb.ru

## ТРУБЫ

водопроводные  
электросварные  
бесшовные  
оцинкованные

## Металлопрокат

лист  
уголок  
швеллер  
арматура

продажа со склада и на заказ



# РАЗМАХ

**Создатели пространства**

**[www.raz-max.com](http://www.raz-max.com)**