



События

Президент NAI Besag Александр Шарапов вместе с партнерами приобрел за 510 млн рублей у ООО «Донк» торговый центр «Смайл».



«Бекару» «улыбнулось» с торговлей, стр. 2

События

Генеральный директор ООО «Текнос» Антон Чепулис (справа) вложит 15 млн EUR в создание производства красок в индустриальном парке «Марьино».



«Марьино» окрасилось новым производством, стр. 3

Консалтинг, стр. 9 • Новости регионов, стр. 15

ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ

- Финансы и страхование**
 - интервью
 - инструменты
 - имущество
- Стр. 11-13**

Личное дело

К 13-летию своей деятельности компания «ЦДС» подошла в статусе одного из самых крупных застройщиков на Северо-Западе по объемам ввода жилья, размеру земельного банка и финансовым показателям. О планах компании рассказал генеральный директор ГК «ЦДС» Михаил Медведев.

«Мы социально ориентированная компания», стр. 6-7



События

Комплексы идут на юг

На прошлой неделе в ходе форума PROEstate были представлены два новых проекта комплексного освоения территорий на юге города. «БКН девелопмент» обещает вложить 21 млрд рублей в застройку 143 га на пересечении Пулковского и Волхонского шоссе. А ГК «Колвэй» намерена за 30 млрд рублей построить территорию в 138,5 га в Пушкине. (Подробнее на стр. 17) ➤

3D-МЕТАЛЛ
 Производим, продаем:
 Каркасы диаметром от 6 до 25 мм
 Гибочные изделия из арматуры

3D Metall

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

«Новая Недвижимость»
 агентство недвижимости

НОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ
 создание недвижимости в новых домах

Наши услуги:

- 🏠 Покупка, продажа, обмен, аренда квартир и комнат;
- 🏠 Элитная недвижимость;
- 🏠 Покупка, продажа, аренда коммерческой недвижимости;
- 🏠 Загородная недвижимость;
- 🏠 Квартиры в новых домах;

Приватизация, ипотека, субсидии, сертификаты.

Санкт-Петербург, Байконурская ул., 26,
 тел. 431-32-31, info@real-new.ru, www.real-new.ru

Буронабивные СВАИ

Проектно-строительная организация
 ООО «Основа»

- Генпроектирование зданий и сооружений любого назначения, в том числе свайно-плитных фундаментов из буронабивных свай и скважин для водоснабжения любых объектов.
- Строительство зданий и сооружений (генподряд), в том числе фундаментов из буронабивных свай при новом строительстве, капремонте и реконструкции.
- Весь комплекс работ по сооружению скважин для водоснабжения промышленных объектов, коттеджной застройки и т.п.
- Обследование аварийных фундаментов, проектирование и выполнение СМР по ликвидации аварий.
- Инженерные изыскания для строительства

Тел. 314-9550, тел./факс 571-7302
 www.osnova-bur.ru, e-mail: osnova_info@mail.ru

Свидетельство о допуске № 0585.02-2010-7825357163-С-003 от 12.02.2012

ООО «ОСНОВА»

ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ



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

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

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

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

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

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

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

Над номером работали:
Антонина 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 Лотоцкий, 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 госучреждениях, в районных администрациях и деловых центрах.

Отдел дизайна и верстки:
Елена Саркисян, Екатерина Шербакова

При использовании текстовых и графических материалов газеты полностью или частично ссылка на источник обязательна.
Ответственность за достоверность информации в рекламных объявлениях и модулях несет рекламодатель.
Материалы, размещенные в рубриках «Точка зрения», «Паспорт объекта», «Достижения», «Личное дело», «Поздравляем» и «Праздник», публикуются на правах рекламы.

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

Свидетельство ПИ № 2-7340.
Издается с февраля 2002 года.
Выходит еженедельно по понедельникам (специалы – по отдельному графику).

Типография: ООО «Парголовская типография»
194362, Санкт-Петербург, пос. Парголово, ул. Ломоносова, 113.
Тираж 9000 экземпляров
Заказ № 162
Подписано в печать 14.09.2012 в 17.00



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



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



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



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

NAI Besar «улыбнулось» с торговым центром

Денис Кожин / Компания NAI Besar с партнером приобрели в собственность торговый центр «Смайл», расположенный в Невском районе. Сумма сделки составила 510 млн рублей. В планах компании – повышение доходности комплекса и продажа институциональному инвестору через 3-5 лет.

Торговый центр «Смайл» расположен на пр. Большевиков. Общая площадь ТЦ составляет 10 969 кв. м. До недавнего времени здание торгового комплекса принадлежало ООО «Донк». Торговый центр располагается в отдельно стоящем трехэтажном здании. Почти весь первый этаж занимает парковка на 150 машино-мест.

«Смайл» позиционируется как комплекс микрорайонного масштаба. В зоне 10-минутной пешеходной доступности от ТЦ проживает более 40 тыс. человек.

Сейчас торговый центр демонстрирует высокую для своего сегмента посещаемость, генерирует поток в среднем 5-6 тыс. человек в день. Якорные арендаторы комплекса – магазины «Юлмарт» и «О'кей». При этом объект может быть еще более привлекательным, для этого нужна активная работа управляющей компании.

Специалисты рынка высоко оценивают инвестиционный потенциал ТК «Смайл». «Этот торговый центр вполне успешен в своем сегменте, однако в нем есть что улучшить», – говорит Сергей Федоров, заместитель директора Jones Lang La Salle в Санкт-Петербурге. Потенциально после ротации арендаторов

можно достичь доходности, интересной для институциональных инвесторов, в том числе иностранных фондов. Цена, по которой куплен торговый центр, позволяет в среднесрочной перспективе выгодно продать его».

«Приобретение ТК «Смайл» – это результат нашей политики по усилению позиций компании NAI Besar в сегменте Asset Management как управляющего партнера, – отметил президент NAI Besar Александр Шапов. – Напоминаю, что это уже не первый объект соинвестирования: весной 2012 года мы с партнерами приобрели коттеджный поселок в Техасе. При выборе доходных объектов мы ориентируемся на два параметра. Во-первых, возможности по улучшению управления объекта, и, как следствие, это потенциал роста доходности объекта в ближайшей перспективе. Во-вторых, локация экономически перспективна для развития окружающей среды. Эти два параметра обеспечивают возможность будущей выгодной продажи. В горизонте 3-5 лет мы прогнозируем для ТК «Смайл» доходность 15-18%. Эта доходность складывается из текущей доходности и роста стоимости объекта, исходя из потенциальных возможностей его развития».

Роман Евстратов, директор департамента торговой недвижимости S.A. Ricci – Санкт-Петербург, отмечает, что для девелоперов, которые рассматривают возможность покупки недооцененных активов для увеличения в дальнейшем их доходности и перепродажи, приобретение торговых центров – наиболее выгодное вложение средств. «Например, в бизнес-центрах нет таких



Президент NAI Besar Александр Шапов считает, что с новой покупкой его компания укрепила свои позиции в сегменте Asset Management

больших резервов для повышения арендных ставок, как в торговых центрах, только при условии изменения рыночной конъюнктуры. В торговых же комплексах рост посещаемости и популярности влечет за собой увеличение арендных ставок», – подытожил он. Господин Евстратов считает, что при условии повышения арендных ставок в ТК «Смайл» за счет ротации арендаторов и профессионального управления проект выйдет на срок окупаемости менее чем через 7 лет.

цифра

11 ТЫС. КВ. М –
площадь ТЦ «Смайл»

вопрос номера

В ходе пленарного заседания на форуме PROEstate прозвучало мнение, что Петербург сегодня строится «без эмоций», вопросы экономической целесообразности вышли на первый план. «Строительный Еженедельник» обратился к экспертам в области градостроительства с вопросом: согласны ли вы, что девелоперы строят без эмоций, и что сделать, чтобы стройки этими эмоциями наполнить?

Вячеслав Семененко, председатель Комитета по строительству Санкт-Петербурга:

– То, о чем говорят «западники», – это, конечно, приятно все слушать, но это все относится к развитию, высококонкурентному рынку. Почему они двинулись в сторону повышения своей конкурентоспособности? Надо понимать, что весь Берлин строит всего 200 тыс. кв. м жилья в год. И каждый новый проект находится в очень жестких конкурентных условиях, он может проработаться годами. Та же ситуация и на любых других рынках, в других городах

Европы. Эти города устроены неплохо, но они прошли эпохи и десятилетия естественного развития, которых у нас не было, мы всего 15-20 лет назад «вынырнули» из социализма. У нас же промышленность строилась рядом с жилыми домами, и это считалось правильным – чтобы далеко на работу было идти не надо. В наших городах существует большой дефицит жилья. То есть наша ситуация соответствует тому уровню развития, который мы сегодня имеем.

Сергей Чобан, архитектор:

– Мы смотрим на некую сиюминутную ситуацию. Где-то есть удачи, где-то – неудачи. В истории остаются только лучшие проекты. Я бы не воспринимал ситуацию однозначно негативно, оснований для этого нет никаких. Есть нормальное быстрое развитие города, есть компании, заинтересованные в этом. Безусловно, экономические составляющие тут играют роль, но мы, архитекторы, должны следить за тем, чтобы качество зданий не отставало. Отдельные коллеги эту задачу выполняют, отдель-

ные не выполняют. Это нормальная ситуация, как и в любом другом городе.

Юрий Митюров, главный архитектор Петербурга:

– В любом искусстве то, что ты создал, не даст ответной реакции, если это не наполнено эмоциями. Я думаю, что у девелопера уже есть понимание, что надо строить с эмоциями. Ведь эмоции – они по-разному выражаются. И не мешают экономической целесообразности. Это очень прагматично: пригласить западного архитектора, чтобы он придал объекту некую эмоциональную ситуацию. Где-то может быть, и непривычную нам – и под это зарабатывать деньги. На стадии проектирования наполнить объект эмоциями легко, но главная задача в нашей профессии – сделать так, чтобы эти эмоции сохранились до стадии завершения стройки.

Александр Ольховский, вице-президент ОАО «Банк ВТБ»:

– Петербургские девелоперы вкладывают душу в проекты. Таких, к сожалению, не все 100%,

есть разные компании. Но можно увидеть достаточно большое количество объектов, которые сделаны с душой. Многим людям не все равно, как их проекты будут выглядеть визуально, какого качества они будут, не все равно, что скажут жители после того, как въедут в свои квартиры, что будут говорить арендаторы офисного центра. Можно ли повысить число таких девелоперов, сложно сказать: любой процесс многогранен и зависит от многих факторов. Люди, которые являются критиками, должны отделять хорошее от плохого.

Олег Еремин, первый вице-президент ГК «Балтрос»:

– Я не согласен. Без души невозможно ничего построить. Вопрос только в соотношении души и жадности: можно много чего напридумывать, но во что это будет выливаться с точки зрения затрат и кто будет потребителем такого продукта? Я думаю, что все девелоперы подходят к строительству ответственно и осознанно, просто у кого-то душа побольше, у кого-то – меньше.

«Марьино» подкрашивается

Татьяна Крамарева / Сделка между структурой группы ВТБ и ООО «Текнос» по приобретению участка в 5 га в индустриальном парке «Марьино» закрыта на форуме по недвижимости PROEstate. ➔

В первый день работы форума PROEstate договор о приобретении участка в 5 га в индустриальном парке «Марьино» с ЗАО «ВТБ Капитал Управление Активами» заключило ООО «Текнос» – российская «дочка» финского концерна Teknos-Group. Новый резидент планирует запустить лакокрасочный завод в «Марьино» уже в 2014 году. Объем выпуска жидких красок и порошковых покрытий на начальном этапе должен составить 15 тыс. тонн в год. С открытием завода в индустриальном парке появится более 100 новых рабочих мест.

Общие инвестиции в новый завод, по словам генерального директора ООО «Текнос» Антона Чепулиса, составят около 15 млн EUR.

Ввод завода планируется осуществить в 2014 году, после чего оба петербургских предприятия будут перенесены на ту же площадку в «Марьино». ООО «Текнос-Охтэк» находится в Охте, и после переноса его в Марьино земля (около 0,4 га), принадлежащая концерну, будет продана. Такой же участок под ООО «Текнос Деко» компания занимает на условиях аренды.

Оборот «Текнос» в России составляет 26 млн EUR, из этой суммы 22 млн EUR – импорт и продажа продукции с европейских заводов компании. По словам господина Чепулиса, в этом году продажи российского подразделения составят более 30 млн EUR, это примерно 10% от продаж всего концерна. В перспективе (после реализации проекта строительства нового завода) российская доля в общем обороте концерна должна вырасти до 20%.

По оценкам руководства «Текнос», на российский рынок компания занимает около 7-8% рынка порошковых покрытий и очень незначительную долю рынка жидких антикоррозийных красок, а также красок для деревообрабатывающей промышленности. Антон Чепулис заявил о планах



Управляющий директор ЗАО «ВТБ Капитал Управление Активами» Владимир Вишневский (слева) и генеральный директор ООО «Текнос» Антон Чепулис готовили сделку по покупке земли в индустриальном парке «Марьино» 9 месяцев

компании в течение 5 лет нарастить долю рынка до 10% по каждому из перечисленных видов реализуемой продукции.

По словам Игоря Илюхина, заместителя председателя Комитета экономического развития, промышленной политики и торговли Санкт-Петербурга, «Марьино» задумывался как индустриальный парк для автопроизводителя. Однако из-за непрекращающегося кризиса в Европе от этой идеи пришлось отказаться. Как заявил Влади-

мир Ольховский, переговоры о возможности размещения технологических линий в «Марьино» сейчас ведутся с производителями автокомпонентов, дизельных и силовых установок, а также с компаниями, занимающимися металлообработкой.

Инвестиции группы ВТБ в индустриальный парк уже составили 1,1 млрд рублей. Предполагается, что в инженерную подготовку второй очереди, которая должна открыться к концу 2013 года, будет вложено

справка

➔ ООО «Текнос» является дочерней компанией финского концерна Teknos Group, владеющего производством в Финляндии, Швеции, Дании, Германии, Польше, России и Китае. В России у компании есть одно предприятие в Москве (ООО «Текнос», специализирующееся на продаже красок промышленного назначения) и два в Петербурге – ООО «Текнос-Охтэк» (отвечает за производство и продажу порошковых красок под брендом «Охтэк») и ООО «Текнос Деко», специализирующееся на производстве и продаже архитектурно-строительных и бытовых лакокрасочных материалов под брендом «Командор». Мощность каждого петербургского предприятия составляет до 1 тыс. тонн лакокрасочных изделий в год. При этом планируется, что новый завод будет выпускать около 15 тыс. тонн жидких красок и порошковых покрытий в год.

250 млн рублей. Дополнительные инвестиции в развитие электрических сетей, если резидентам потребуются мощности сверх имеющихся, составят порядка 300 млн рублей.

В ЗАО «ВТБ Капитал Управление Активами» рассчитывают на окупаемость проекта в течение 6 лет. При этом ожидается, что участки первой очереди «Марьино» будут выкуплены резидентами до конца 2013 года, а на заполнение территории второй очереди потребуется не более 2 лет.

Jensen Group расширяет торговлю

Никита Кулаков / Американская инвестиционная компания Jensen Group купила пустующий торговый центр «Супер Сива» в Петербурге. Сумму сделки эксперты оценивают в 10 млн USD.

Инвестиционный фонд Jensen Group купил здание торгового центра площадью 9,2 тыс. кв. м (арендопригодная – 6,7 тыс. кв. м) на ул. Савушкина, 119. Реконструкция торгового центра была проведена в 2004 году. «Продажа объекта началась еще в конце 2010 года, когда спрос и инвестиционных продаж практически не было. Завершению этой сделки предшествовали длительные и сложные переговоры», – рассказал Михаил Гущин, заместитель руководителя отдела стратегического консалтинга компании Knight Frank St Petersburg, которая выступала брокером сделки. Топ-менеджер дочерней компании финского холдинга Tradeka Oy, которому принадлежал объект, подтвердил факт продажи здания. А мене-

джер по маркетингу Jensen Group Ян Свояволя уточнил, что сделка была закрыта около месяца назад. Ее параметры не разглашаются. По оценке гендиректора «Colliers International Петербург» Николая Казанского, сумма сделки могла составить 10 млн USD. Сейчас арендаторов в здании нет. В конце июня бывший якорный арендатор объекта – супермаркет «Супер Сива» (арендовал около 3 тыс. кв. м в здании) – переехал в «Бутик-центр АУРА» на Лахтинском пр., 85. Как пояснил источник в руководстве компании «Ренлунд СПб», которая развивает сеть «Супер Сива», причиной переезда стало снижение покупательского трафика после начала реконструкции и строительства развязки ЗСД на ул. Савушкина. По его оценке, трафик снизился почти в два раза. Нового собственника это не смущает. «Мы уверены, что сможем наполнить объект арендаторами. Более того, компания намерена расширить арендопригодную пло-

щадь комплекса на 1,5 тыс. кв. м до конца года», – сообщил Ян Свояволя. По его словам, офисные и торговые площади в этом районе востребованы. По оценке экспертов Astera, средняя арендная ставка в торговом комплексе составит около 1 тыс. рублей за 1 кв. м в месяц (при условии мелкой нарезки площадей). «Приморский район – признанный лидер по интенсивности ввода нового жилья

и развитию объектов инфраструктуры. Фактическая численность жителей – более 500 тыс. человек. Новая развязка повысит привлекательность комплекса. Туда могут прийти сети премиального сегмента», – полагает Николай Казанский. Среди потенциальных арендаторов эксперты называют сеть «Азбука вкуса» и Prisma. Но их представители ситуацию не комментируют. Эксперты говорят, что в теку-

щем году на инвестиционном рынке Петербурга наблюдается активность как институциональных инвесторов, так и крупных девелоперских компаний. «Если ситуация на глобальных финансовых рынках не ухудшится, мы ожидаем заключения еще нескольких крупных сделок. В целом рынок сейчас стал спокойнее, инвесторы тщательнее оценивают свои риски, и общее развитие рынка недвижимости приводит к увеличению доли качественных проектов, которые могут претендовать на звание «инвестиционного продукта», – заявил генеральный

директор Knight Frank St Petersburg Николай Пашков. До кризиса на российском рынке недвижимости, по разным оценкам, работало 60-70 иностранных инвестиционных фондов. Но их активность за последние годы сократилась в 10 раз. По словам финансового директора Jensen Group Джеймса Битти, репутация российского рынка недвижимости хуже, чем он есть на самом деле. «Знающих инвесторов привлекают макроэкономические показатели и политическая стабильность в стране», – говорит он.

справка

➔ Jensen Group была основана американцем Стивеном Вейном в 1991 году. Специализируется на инвестициях в недвижимость в Петербурге и Ленобласти. Под управлением Jensen Group сейчас находятся два институциональных фонда в Петербурге. Первый, с бюджетом 100 млн USD, был создан в 2006 году и уже закрыт. На его средства были куплены часть Сестрорецкого индустриального завода (под девело-

перский проект «Петровский арсенал»), земельный участок в Сосново, а также портфолио торговых объектов на Невском пр., Петроградской стороне и Свердловской наб. Второй фонд был сформирован в 2008 году. На его средства компания в январе 2011 года приобрела бизнес-центр на наб. Адмирала Макарова, 32 (сделку оценили в 30 млн USD), а также в сентябре купила универсам «Невский Пассаж»

(оценка сделки – 80 млн USD). В начале 2012 года Jensen Group начал формировать третий инвестиционный фонд с бюджетом 300 млн USD для покупки российской недвижимости. Этот фонд, как и два предыдущих, будет создан за год. В течение 3-4 лет его средства будут вложены в конкретные объекты. Еще 4-7 лет активы будут находиться под управлением Jensen Group, а затем проданы с прибылью.

НОВОСТИ

➔ **ОАО «Ленэнерго» присоединило к электрическим сетям** центр детской хирургии Санкт-Петербургской государственной педиатрической академии. Здесь планируют открыть лечебно-профилактическое подразделение академии со стационаром, родильным отделением, отделением реанимации и интенсивной терапии. Источник питания – подстанция ОАО «Ленэнерго» № 190 «Выборгская». Выделенная мощность – 1427 кВА.

Для создания внешней схемы электропитания специалисты ОАО «Ленэнерго» построили новую трансформаторную подстанцию на ул. Александра Матросова. В ней установили два новых трансформатора, смонтировали современные вакуумные выключатели и микропроцессорную систему релейной защиты и автоматики. Также энергетики проложили более 15 новых кабельных линий.

Кроме того, специалисты компании модернизировали ячейку на подстанции ОАО «Ленэнерго» № 190 «Выборгская». Здесь установили новый выключатель, обновили цифровые защиты и трансформаторы тока.

Центр детской хирургии – лечебно-профилактическое подразделение Санкт-Петербургской государственной педиатрической академии. Здесь планируют открыть отделения реанимации и интенсивной терапии. В центре будут оказывать помощь новорожденным недоношенным детям.

➔ **В жилом комплексе «Новый Оккервиль»**, реализуемом инвестиционно-строительной компанией «Отделстрой», состоялось торжественное открытие первого детского сада. Всего в рамках проекта компания построит 4 дошкольных образовательных учреждения и 2 школы.

Двухэтажный детский сад «Лимпик» общей площадью 5500 кв. м, расположенный на территории в 1 га, представляет собой современный обучающий центр. Учреждение рассчитано на 230 воспитанников, которые распределены по 12 группам, 2 из которых – ясельные. В здании также работают начальная школа (1-4 классы), центр развития ребенка, досуговые кружки и спортивные секции для детей до 16 лет.

➔ **Компания «Сумитек Интернейшнл» арендовала** под размещение в Ленинградской области своего филиала 8 тыс. кв. м в индустриальном комплексе по адресу: Волонское шоссе, строение 5, сообщает компания GVA Sawyer, подбиравшая эту арендную площадку.

В материалах поясняется, что договор аренды заключен сроком на 4 года. «Новый филиал объединит под одной крышей сервисный центр площадью 2,8 тыс. кв. м, представительский офис компании – 1,5 тыс. кв. м и шоу-рум – 700 кв. м. Помимо этого, компания арендовала открытую площадку перед комплексом площадью 3 тыс. кв. м, где будет представлена тяжелая техника», – уточняется в сообщении.

ООО «Сумитек Интернейшнл», дочерняя компания японской корпорации Sumitomo Corporation, выступает официальным дистрибутором японской компании KOMATSU Ltd., производителя тяжелого строительного оборудования и техники для открытых карьерных работ, а также и официальным дилером подъемно-транспортного оборудования Toyota и VT.

«Светлана» готовит землю

Никита Кулаков / Завод «Светлана», который занимает 66 га в Выборгском районе Петербурга, планирует на две трети ужать свои производственные площади. Освобожденную землю компания планирует самостоятельно перевести под жилую застройку и продать. ➔

На прошлой неделе стало известно, что собственники завода «Светлана» планируют масштабную программу оптимизации и модернизации производства на основной площадке в Петербурге. В результате этой работы должно освободиться две трети территории завода, который сейчас занимает 66 га на пересечении пр. Энгельса и Светлановского пр. Таким образом, речь идет

коммерческий директор ГК «РАЗМАХ» Сергей Ефремов. По его оценке, стоимость рекультивации участка с учетом того, что это бывшее производство, составит около 60 млн рублей за 1 га. «На участке есть историческое здание под охраной КГИОП – машиностроительный комплекс. И несколько подземных объектов. Других обременений у участка нет», – отмечает он.

По 11 из них (это 3,6 тыс. га) уже утверждена документация планировки. Только на территории исторического центра города, который занимает 5,8 тыс. га, расположены 200 предприятий. Из них объекты, износ которых достиг 60-70%, занимают 2,2 тыс. га – половина центра города. В европейских столицах, которые уже прошли через процедуру redevelopment, под «промкой» остается 10-15% центра. И хотя вопрос redevelopment промышленных территорий Петербурга впервые был поднят еще в начале 1990-х годов, с тех пор продвинулся незначительно. «Пока redevelopment в нашем городе носит точечный характер – в виде преобразования административных зданий бывших предприятий в офисные центры разных классов», – говорит генеральный директор «Colliers International Петербург» Николай Казанский. Масштабных проектов redevelopment в городе пока единицы, постольку большинство из них предполагает перевод предприятий на периферию, а это сложный процесс, требующий больших денег, серьезной подготовительной работы и поддержки властей.

Средняя рыночная стоимость участка

«Светланы» – 1500 рублей за 1 кв. м (таким образом, стоимость 40 га – до 650 млн USD)

о территории площадью более 40 га, которая в скором времени попадет в рыночный оборот. Руководство «Светланы» уже занимается переводом этой земли из промышленной в статус пригодной под жилищную застройку. Компания подала соответствующую заявку в комиссию по внесению поправок в Генплан при вице-губернаторе Игоре Метельском. Но решение об изменении статуса территории пока не принято. Получить комментарии на предприятии не удалось.

Сейчас, по оценке экспертов компании «Новый Петербург», средняя рыночная стоимость участка «Светланы» – 1500 рублей за 1 кв. м (таким образом, стоимость 40 га – до 650 млн USD). Работа по подготовке участка не будет простой. «Многие здания сдаются в аренду, что говорит о маловероятном развитии участка на ближайший год (минимальный срок аренды – 11 месяцев). Арендаторов и субарендаторов очень большое количество, и это существенно затормозит процесс высвобождения территории для развития», – говорит

По оценке экспертов АРИН, на участке «Светланы» можно построить более 1 млн кв. м жилья. «Инвестиции в проект мы оцениваем в 1,3 млрд USD. Но они наверняка окупятся. Выборгский район по уровню цен на жилье сейчас не уступает одному из самых дорогих – Московскому району. Жилье комфорт-класса здесь стоит от 3-3,5 тыс. USD за 1 кв. м», – подтверждает руководитель АРИН Андрей Тетыш.

Девелоперы назвали участок «Светланы» перспективным. «У участка очень хорошая локация. Там готовая инженерия и нет серьезных обременений КГИОП. Если там разрешат строить жилье, мы рассмотрим вариант вхождения в проект», – заявил генеральный директор компании «ЦДС» Михаил Медведев.

Согласно данным Комитета по земельным ресурсам Смольного, к территориям промышленности относится 19 тыс. га городской земли, что составляет 13,6% общей площади Петербурга. В инвестиционное развитие вовлечены 30 крупных производственных зон.

справка

➔ **ОАО «Светлана»** – один из крупнейших в России производителей оптического оборудования. Находится под контролем ХК «Российская электроника», которая, в свою очередь, находится в составе госкорпорации «Ростехнологии». Чистая прибыль по итогам 2011 года – 83 млн рублей. Более 40% в структуре прибыли сейчас составляют доходы от сдачи недвижимости в аренду.

«ПетроСтиль» пошел в новый формат

Юлия Власова / В сентябре компания «ПетроСтиль» вывела на рынок новый мультиформатный загородный жилой комплекс «Близкое» в д. Мистолово Всеволожского района. Стоимость проекта компанией оценивается в 2,14 млрд рублей.

Строительство жилого комплекса пройдет в два этапа: первый завершится в IV квартале 2015 года, второй – во II квартале 2018 года. Ранее компания «ПетроСтиль» строила исключительно элитные поселки, однако в «Близком» будут представлены объекты различные и по формату, и по сегменту. В первой очереди представлены квартиры, таунхаусы и индивидуальные дома преимущественно комфорт-класса, во второй – коттеджи большей площади, относящиеся к бизнес-классу. Общая территория жилого комплекса в Мистолово составляет 168 300 кв. м. Планируется строительство 5 трехэтажных сити-вилл с 93 квартирами площадью от 35 до 78 кв. м, 16 таунхаусов по 90 кв. м и 136 индивидуальных коттеджей от 120 до 250 кв. м на участках от 4 до 12 соток. Мини-

мальная стоимость квартиры составляет 1,3 млн рублей, секции в таунхаусе – 2,9 млн рублей, коттеджа – 4,7 млн рублей. Четверть территории «ПетроСтиль» отдает под общественные и зеленые зоны: парк, велосипедные и пешеходные прогулочные аллеи, спортивные и детские площадки, скверы и площади. Во внутреннюю инфраструктуру проекта входят детский сад, торгово-административный комплекс, паркинг. По оценке Тамары Поповой, руководителя отдела исследований рынка недвижимости Knight Frank St Petersburg, на первый взгляд, рынок пестрит бюджетными предложениями, но заметная часть из них либо не будут построены вовсе, либо не будут подключены к коммуникациям, либо не являются комплексными по своей сути. «Привлекательность проекта «Близкое» в том, что в строительстве используется кирпич, это непременно понравится покупателям. Думаю, что при наличии интересных схем рассрочки и ипотеки проект будет успешным», – говорит она. «Проект «ПетроСтiglia» обещает быть успешным по нескольким

причинам: во-первых, компания имеет хорошую устойчивую репутацию на рынке загородной недвижимости, во-вторых, плюс проекта именно в том, что он мультиформатный. Я бы не сказал, что по новой политике затрагивается бизнес-класс, скорее, верхний и нижний уровни комфорт-класса, и оба они на данный момент крайне востребованы. Кроме того, на рынке загородной недвижимости именно во Всеволожском районе за исключением холдинга RBL не представлено таких громких брендов, как «ПетроСтиль», – прокомментировал генеральный директор компании «Петрополь» Марк Лернер. В 2007 году компания «ПетроСтиль» совместно с холдингом RBL приобрели участок в Мистолово в 33 га для совместной реализации проекта в формате коттеджной за-

стройки. Однако по мере развития рынка взгляды на будущий проект у компаний изменились. Было принято решение о разделе общей земли пополам между партнерами (каждая из компаний владеет земельным участком в 16,5 га). В мае 2012 года RBL начали строительство жилого микрорайона Mistola Hills, состоящего из малоэтажных (максимум 4 этажа) многоквартирных домов на 6-12 семей в каждом. В настоящий момент выведена на продажу первая очередь проекта (53 дома), представлены 1, 2, 3- и 4-комнатные квартиры различных планировок площадью от 33 до 126 кв. м по цене от 70 до 95 тыс. рублей за 1 кв. м. Строительство первой очереди завершится в III квартале 2014 года. Срок сдачи второй очереди (48 домов) – II квартал 2016 года.

цифра

168 300 кв. м –

общая территория жилого комплекса в Мистолово

В поисках понимания и стратегии

Антонина Асанова / С 12 по 14 сентября в выставочном комплексе «Ленэкспо» прошел шестой по счету международный инвестиционный форум PROEstate, где власть и бизнес встретились и публично высказали свое мнение друг о друге и о будущем города. ➔

Форум открылся с обхода выставки вице-губернатором Игорем Метельским. Власть более всего интересует проблема развития исторического центра, продемонстрировал он. «Правительство заинтересовано в создании четких и прозрачных правил игры, нацеленных на развитие города», – чуть позже заявил господин Метельский, перерезав красную ленточку на открытии форума.

Вопрос будущего Петербурга и развития городской среды и стал лейтмотивом PROEstate на этот раз. На дискуссиях, посвященных этой теме, вскрылось непонимание и властью, и бизнесом стратегии, направления развития города и, более того, непонимания, откуда это решение может появиться.

Ярким примером этого стало пленарное заседание, прошедшее утром первого же дня работы форума. Его открыло разительное выступление британского урбаниста Чарльза Лэндри, призвавшего не забывать о дизайне среды, о необходимости сознательно и целенаправленно формировать ее эмоциональное восприятие. Только с помощью единой стратегии, учитывающей, как должен восприниматься город в будущем, можно удержать и привлечь в него таланты, молодежь, сделать городскую среду интересной, насыщенной и активной, рассказал Чарльз Лэндри. По его словам, городу необходимо понимать, как он может «выманить» активность, скрывающуюся в стенах зданий, на улицы, как сделать городскую среду привлекательной, вдохновляющей. Для этого и девелоперам, и чиновникам в первую очередь необходимо перейти от «инженерного», экономического подхода к развитию территорий к креативному.

«Я думаю, к этой дискуссии, к современным подходам в области урбанистики мы еще и близко не подошли», – вернул слушателей к настоящему председатель Комитета по строительству Вячеслав Семененко. По его словам, сейчас и городская власть, и девелоперы, и истеблишмент находятся на этапе переосмысления 20-летнего опыта «дикого капитализма», который был наделен на максимальное извлечение прибыли, и в целом горожанам этот опыт оценивается негативно. Тогда как для ведения подобных дискуссий нужно иметь не только высокий профессиональный уровень, но и общий позитивный настрой.



Городская власть, девелоперы и истеблишмент находятся на этапе переосмысления 20-летнего опыта «дикого капитализма»

Чтобы сделать городскую среду привлекательной, девелоперам и чиновникам в первую очередь необходимо перейти от «инженерного», экономического подхода к развитию территорий к креативному

«К сожалению, поток градостроительства, который мы имеем, – это советская школа, «инженерный» подход, когда объемы жилья «сажаются» на территорию, рассчитывается мощность инженерных систем, – заявил Вячеслав Семененко. – Приличные проекты комплексного освоения территорий – в основном исключение, а урбанистов в широком понимании этого слова в России нет».

«Конечно, надо срочно выходить из этого состояния, иначе нашим городам будет нанесен серьезный ущерб активностью бизнеса, негативом со стороны общества и серьезными проблемами в области регулирования имущественных отношений», – также добавил глава комитета.

Между тем ответа, как из этого состояния выходить и куда двигаться, на форуме так и не прозвучало. И бизнес,

и власть находятся в ожидании прихода решения извне. Это горожане должны подать голос и высказаться, в чем именно они нуждаются, считают представители истеблишмента.

«Сейчас мы подошли к точке перелома, где у нас есть шансы выстроить более конструктивное и эффективное взаимодействие между властью, девелоперами и обществом, – согласен с господином Семененко собственник холдинга RBI Эдуард Тиктинский. – Нам нужно двигаться в сторону Барселоны, должен появиться новый градостроительный совет как сообщество власти, девелоперов и граждан. И в результате должны быть выработаны очень простые стратегические посылки, как город должен развиваться. Необходимо вовлечь людей в дискуссию, пусть они проголосуют».

«Решение этих вопросов должно обязательно проходить на какой-то площадке, где будут встречаться власть, девелоперы и потребители, но в России эти площадки практически не определены, – считает генеральный директор «Ренова Стройгруп» Михаил Семенов. – Это как многоэтажный конструктор, в котором складываются интересы людей с интересами государства. Основная сложность – формализовать процесс, сохранив его динамику и итеративность, чтобы не получилось, что отсутствие решений по мелким вопросам задерживает решение больших вещей».

Именно в случае согласования с петербуржцами планов по развитию города девелоперы могли бы вернуть доверие и заручиться поддержкой жителей, считают эксперты. При этом, несмотря на общую уверенность в необходимости общественных обсуждений будущего города, утверждение программы сохранения и развития исторического центра идет своим чередом и произойдет до конца 2012 года, подтвердил на форуме Игорь Метельский.

МНЕНИЕ



Вячеслав Семененко, председатель Комитета по строительству:

➔ Наши девелоперы молоды и в ряде случаев жадные, а в ряде случаев – наивные. Наивность проявляется в том, что они неэффективно просчитывают проекты и очень часто прогорают, а жадность – в том, что они пытаются извлечь максимальную прибыль из сегодняшнего момента и не создают долгосрочного качества, которое через 8 лет дало бы дополнительные доходы благодаря репутации компании. Поэтому сегодня многие рассматривают этот бизнес как спекулятивный. И Санкт-Петербург – этот тот город, из которого извлекают максимальный доход на сегодняшний день.

ОТДЕЛСТРОЙ

КУПИТ

ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ

под многоэтажное жилищное строительство в границах г. Санкт-Петербурга

Свидетельство о допуске к строительным работам № 0030.01-2009-782572500-С-003 от 12.08.2010

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

SetiCity ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ «СЭТЛ СИТИ»

ПРИОБРЕТЁМ

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

ПОД СТРОИТЕЛЬСТВО МНОГООКВАРТИРНОГО ЖИЛЬЯ
в административных границах Санкт-Петербурга

SetiGroup


investor@seticity.ru

т.: 33-55-111
(доб. 3363)

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



Михаил Медведев: «Мы социально ориентированная компания»

К 13-летию своей деятельности компания «ЦДС» подошла в статусе одного из самых крупных застройщиков на Северо-Западе по объемам ввода жилья, размеру земельного банка, финансовым показателям. «Это результат того, что удалось создать крепкий коллектив, способный выполнять и сегодняшние задачи, и те, которые планируются в среднесрочной и долгосрочной перспективе», – говорит генеральный директор группы компаний «ЦДС» Михаил Медведев. 

– За последние годы на рынке недвижимости и строительства в Петербурге и Ленинградской области произошли существенные изменения. Вступило в силу много новых законодательных актов и федерального, и регионального уровня. Меняются сроки согласования, в основном в сторону увеличения. Цикл согласования и строительства от покупки пятна до сдачи готового объекта госкомиссии составляет не менее 3 лет. Мы прибавляем в объемах каждый год, но важно не столько это, сколько то, что мы последовательно достигаем запланированных целей.

– Как сказывается на ваших производственных процессах увеличение сроков согласования?

– Сформулированы более четкие правила игры. С одной стороны, это требует большего профессионализма в оформлении всей градостроительной и проектной документации. Это хорошо, потому что на рынке должны работать профессионалы. С другой стороны, есть моменты согласования проектной документации с ведомствами, с монополистами, которые, наверное, можно было бы де бюрократизировать.

Существенные изменения начали происходить с 2006 года. Один из важных этапов, изменивших подход к оформлению строительной документации, – это, конечно, принятие Генплана с отказом от уплотнительной застройки, введением высотных регламентов. Изменения в правовом поле практически совпали с началом нашей деятельности именно как строительной компании. До 2005 года мы занимались девелопментом и другими направлениями.

– Ваши проекты подаются как воплощение стандарта базового комфорта. Как планируете развивать этот стандарт?

– Наше основное направление деятельности – строительство домов массового сегмента, который в нашем представлении должен быть качественным, комфортным и доступным для приобретения. Если начать с последнего критерия, подразумеваем совокупность цены и доступности покупки: возможность привлечь ипотечные средства, использовать сертификаты, материнский капитал, субсидии; наличие льготной рассрочки. Стоимость квартиры может стать доступнее даже при не самой маленькой цене квадратного метра за счет оптимальных размеров жилья. Что касается качества и комфорта, в прошлом году мы ввели стандарты технического оснащения квартир – их более десяти. Речь о тех составляющих, которые важны для комфортного проживания наших покупателей и при этом не стоят бешеных денег. Это импортные лифты, металлические двери на лестничных клетках и в квартирах. Это действительно качественные двери с га-



рантией 5 лет, которые не надо будет менять сразу после начала ремонта. Наши внутренние стандарты предполагают и дизайнерскую отделку входных групп и мест общего пользования, и массу других «мелочей», не стоящих сумасшедших денег для жильцов и недорогих в эксплуатации. Для наших покупателей важна не только доступная изначальная стоимость, но и приемлемая стоимость эксплуатации.

С нынешнего года мы добавляем фасадное остекление лоджий и балконов. И хотя это достаточно существенные расходы, покупатели не платят ни копейки – мы оплачиваем остекление за счет внутренней рентабельности.

На отдельных объектах будем ставить спортивные площадки для взрослых. Планируем площадки разной конфигурации – от совсем компактных до достаточно больших. Понятно, что фитнес-клубы они не

заменяют, но поддерживать физическую форму позволят.

– А принципы энергоэффективности в свои дома закладываете?

– Мы сейчас изучаем этот вопрос. Но строительство – сфера достаточно консервативная. Мы строим монолитно-кирпичные дома – это, на наш взгляд, одна из наиболее гибких экологических и качественных технологий. На рынке появляются, конечно, какие-то чудо-дома, но они стоят безумных денег. И думаю, редкий покупатель их оценит.

– Застройщики, как правило, не гонят желанием возводить социальные объекты, поскольку они не несут прибыли.

– При проектировании больших комплексов не закладывать социальные

объекты в принципе невозможно. В Мурино (Всеволожский район), например, где строим сразу два жилых комплекса, на нашем нижнем участке у поста ГАИ (280 тыс. кв. м) запланированы большая школа, 3 детских сада, гаражи, объекты благоустройства. На верхнем участке у нас в проекте планировки 2 школы, 5 детских садов. Другое дело, что раньше все это строилось за счет города либо области. Сейчас это непосильные траты для бюджета и Ленинградской области, поэтому в каждом отдельном случае надо определяться, за чей счет будут строиться социальные объекты и по какой схеме будет вестись финансирование.

Кстати, в недалекой перспективе начнем строительство школы на нашем нижнем участке в Мурино. Она нужна в любом случае: первую очередь уже сдаем, вторую очередь – в начале следующего года, третью очередь – в августе 2013-го.

– Где еще планируете вести строительство?

– До конца октября начнем строить в Лавриках (Всеволожский район) – у нас там участок 640 тыс. кв. м продаваемого жилья. Вопросы инженерной инфраструктуры уже решены, социальные объекты запланированы.

Начнем работы на объектах на Пулковском шоссе, Октябрьской наб., ул. Севастопольской. Надеюсь, что во второй половине 2013-го начнем строительство в Парголово и Буграх.

– А более отдаленные районы Ленинградской области вам интересны?

– Конечно, в основном интерес представляет Всеволожский район. Спорный вопрос – застройка Ломоносовского района (территория, примыкающая к Красносельскому району). Наконец, есть Усть-Луга. А все остальное не очень рентабельно. В среднем наша рентабельность сегодня в пределах 20%.

– Планируете ли участие в консорциуме или концессионном соглашении, государственно-частное партнерство?

– В нашу структуру входят три генподрядчика, которые работают по полному циклу. Они строят только то, что нужно группе компаний «ЦДС». Поэтому в плане подрядной деятельности мы не очень активно работаем со сторонними заказчиками. Это если о консорциумах. Если считать примером государственно-частного партнерства строительство школы, ее эксплуатацию застройщиком и последующий выкуп городом, с такой схемой мы будем работать. Но это, на мой взгляд, не особо ГЧП. Это как покупка в рассрочку. А те ГЧП, которые касаются федеральных денег, бюджета, контрактов, – мы с бюджетом пока не работаем.

цитата



– У нас нет лишних денег, чтобы делать вложения в непрофильные активы. Но социальные программы требуют инвестиций не столько финансовых, сколько интеллектуальных.

Михаил Медведев, генеральный директор группы компаний «ЦДС»

цифра



более 3,5 млн кв. м

жилья сегодня строит и проектирует
ГК «ЦДС»



ЖК «Кантемировский»



ЖК «Новое Мурино»

В ближайшем и среднесрочном времени будем заниматься только строительством жилья. Для этого нам необходимо расширить земельный банк в Санкт-Петербурге, а потом, может быть, и на какие-то другие рынки выходить. Наверное, в первую очередь на Москву и Московскую область.

– Вы много внимания уделяете социальным проектам. Почему?

– Мы социально ориентированная компания. Это значит, что мы работаем на долгосрочную перспективу и проявляем внимание к нашим сегодняшним и будущим клиентам, чтобы повышать их лояльность к нашей компании, чтобы они сделали правильный выбор на рынке, когда у них возникнет эта потребность. У нас нет лишних денег, чтобы делать вложения в непрофильные активы. Другое дело, что социальные программы требуют инвестиций не столько финансовых, сколько интеллектуальных.

Мы реализуем социальные проекты по двум направлениям. Первое – работа со школьниками. У нас есть желание, силы, потребность своими организационными, творческими усилиями, своим временем помогать детям, которые, в принципе, наши будущие покупатели. И конечно, нам просто интересно с ними работать.

Второе направление – популяризация бокса – наверное, немного личное, поскольку я возглавляю попечительский совет Федерации бокса Санкт-Петербурга.

– Какие именно проекты реализуете?

– Основной наш проект для детей – «Звезда удачи», а на него, как на ниточку, все нанизывается. Каждый месяц у нас что-то новое, начиная от флеш-монов и квеста и заканчивая историческими викторинами. В сентябре, например, проводим сразу три мероприятия. Были события в августе, июле, июне. Их возрастающая массовость показывает, что детям это действительно интересно.

Что касается бокса, одно из крупных недавних мероприятий – Кубок губернатора по боксу, который мы организовали совместно с Федерацией бокса Санкт-Петербурга на беспрецедентно высоком уровне. Приехало очень много гостей, судей, спортсменов, ветеранов бокса из других субъектов Федерации, где этот вид спорта традиционно силен. Событие вызвало огромный резонанс. После проведения Кубка губернатора поступило достаточно много предложений по финансированию Федерации бокса Санкт-Петербурга. А это значит, что будет возможность оказывать финансовую поддержку талантливым спортсменам и ярким тренерам.

– Как оцениваете узнаваемость компании «ЦДС» на рынке Петербурга?

– Наша компания занимает достаточно большую долю рынка. И поскольку стремимся работать качественно, узнаваемость

из года в год растет. Сегодня посещаемость нашего рабочего сайта – до 7 тыс. заходов ежедневно. Узнаваемость важна, чтобы помочь нашим будущим партнерам сделать правильный выбор.

– Что скажете о перспективах цен на жилье в Санкт-Петербурге?

– Думаю, за год рост будет достаточно существенным и составит 15-17% – летом не произошло ожидавшегося обвала нефтяных котировок. Как правило, цены начинают расти с конца сентября, а пик приходится на вторую половину декабря. Но в этом году «разгон» цены мы почувствовали уже с начала августа.

– Глубокая стагнация петербургскому рынку по сравнению с московским грозит?

– Думаю, нет. В России не так много городов-миллионников, во-первых. Во-вторых, к сожалению, уровень жизни в регионах очень сильно отличается от такового в мегаполисах. Как города, привлекательные для жизни, с большим отрывом от остальных миллионников лидируют Петербург и Москва, а также Московская и Ленинградская области как точки притяжения к столицам. Поэтому при любых катаклизмах два этих города и две эти области будут востребованы. Другое дело, что в Москве сегодня из-за дефицита предложения цены существенно завышены, а в Петербурге этого нет.

справка об объектах

ЖК «Кантемировский»

8 кирпично-монолитных домов высотой 19-25 этажей
Расположение на границе с центральными районами Санкт-Петербурга
4,5 тыс. одно-, двух- и трехкомнатных квартир различных планировок площадью от 25 до 79 кв. м
Строительство объектов социальной инфраструктуры: школ, детских садов, спортивных сооружений и др.

ЖК «Новое Мурино»

13 жилых домов высотой до 27 этажей, в которых реализован принцип полноценных квартир небольшого метража
Расположение в шаговой доступности от станции метро «Девяткино» в экологически благоприятной зоне
Строительство объектов инфраструктуры: школы, нескольких детских садов, спортивных сооружений, а также магазинов

ЖК «Весна»

Общая площадь застройки – свыше 100 тыс. кв. м
Расположение вблизи станции метро «Улица Дыбенко» в новом районе Кудрово
Квартиры-студии площадью от 29 кв. м, одно- и двухкомнатные квартиры площадью в диапазоне 32-57 кв. м
Оптимальное сочетание стоимости и потребительских качеств



ЖК «Весна»

справка о компании

Инвестиционно-строительная группа компаний «ЦДС» осуществляет все функции строительного цикла в сегменте жилой недвижимости. Сегодня более 15 объектов находятся в стадии реализации, еще несколько – в стадии проектирования. Общая площадь строящихся и разрабатываемых объектов превышает 3,5 млн кв. м. Головная фирма – ЗАО «ЦДС» – с 2000 года входит в Союз промышленни-

ков и предпринимателей Санкт-Петербурга. Кроме того, ЗАО «ЦДС» – член Ассоциации домостроителей и производителей строительных материалов Санкт-Петербурга и Ленинградской области, Союза строительных предприятий «Сюзпетрострой» и НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга». ГК «ЦДС» стала одной из первых петербургских строительных компаний, вступивших в СРО

(НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга»). Партнерами ГК «ЦДС» являются более 15 банковских организаций. В том числе такие крупные игроки банковского сектора, как ОАО «Сбербанк России», ОАО «Банк «Санкт-Петербург», ОАО «Промсвязьбанк». В 2011 году ГК «ЦДС» стала лауреатом профессионального конкурса «Строитель года» как лучшая компания в сфере жилищного строительства.

От Северо-Запада выдвинули кандидата

Татьяна Крамарева / Накануне VI съезда Национального объединения строителей состоялась окружная конференция строительных СРО по Северо-Западному федеральному округу с участием заместителя полномочного представителя Президента РФ в СЗФО Сергея Зимина, координатора НОСТРОЙ по Северо-Западу Сергея Петрова, члена совета НОСТРОЙ Владимира Бланка, руководителя аппарата НОСТРОЙ Михаила Викторова, руководителей строительных СРО Северо-Запада. Это была последняя перед выборами президента НОСТРОЙ конференция. ➔

Как отметил, приветствуя участников конференции, Сергей Зимин, работа Координационного совета по строительству при полномочном представителе Президента РФ в СЗФО позволяет более точно отвечать на вызовы реальной жизни. «Мы очень часто встречаемся, обсуждаем болезненные для власти и для бизнеса вопросы. Уверен, что наша совместная деятельность способствует тому, чтобы правоотношения на строительном рынке все больше совершенствовались», – отметил Сергей Зимин. Он высоко оценил вклад в развитие саморегулирования заместителя председателя Комитета ГД по земельным отношениям и строительству Сергея Петрова. При этом Сергей Зимин подчеркнул: решение о выдвижении кандидата в президенты НОСТРОЙ, члены совета НОСТРОЙ от Северо-Запада должно быть абсолютно демократичным и взвешенным.

Ключевыми для обсуждения темами стали коммерциализация СРО, противодействие коррупционным проявлениям в саморегулировании в сфере строительства, необходимость совершенствования законодательной базы, регламентирующей деятельность СРО.

Почти единогласно (8 объединений из 9) строительные СРО Северо-Запада поддержали выдвижение Сергея Петрова в качестве кандидата на пост президента НОСТРОЙ. Сергей Петров перечислил задачи, решением которых, по его мнению, вновь избранный президент Национального объединения строителей должен заняться в первую очередь. В их числе – ввод в правовое поле критериев, по которым СРО будут признаваться «коммерческими»; усиление роли региональных координаторов НОСТРОЙ; совершенствование механизмов стандартизации и регламентации в строительстве; повышение квалифи-



Почти единогласно (8 объединений из 9) строительные СРО Северо-Запада поддержали выдвижение Сергея Петрова в качестве кандидата на пост президента НОСТРОЙ

кации кадров; расширение полномочий профильных комитетов совета НОСТРОЙ.

Не вызвал возражений отчет Сергея Петрова о своей деятельности как члена совета НОСТРОЙ по Северо-Западу. Отметим, что ежегодная ротация примерно трети членов совета НОСТРОЙ предусматривается уставом объединения. Ранее выдвижение Сергея Петрова в члены совета произошло от СЗФО, но на тот момент и Санкт-Петербург входил в состав единого округа. После разделения округа на две составляющих и внесения изменения в устав НОСТРОЙ три члена совета условно стали представлять мегаполис, а один – Северо-Запад. Однако никаких перевыборов не проводилось,

никакими документами это разделение не отрегулировано, и, по мнению ряда экспертов, сама постановка вопроса о ротации в СЗФО и в Санкт-Петербурге была не правомерна. «Ротация не была необходима, это оспоримо», – считает Олег Бритов, исполнительный директор Союза строительных объединений и организаций.

В ходе подготовки к голосованию по кандидатуре нового члена совета от Северо-Запада с программными заявлениями выступили четыре представителя строительных СРО: директор НП «Строители Ленинградской области» Владимир Кобзаренко, заместитель директора НП «СРО «Строительный союз Калининградской

области» Елена Кудрявцева, исполнительный директор НП «СРО «Строительный комплекс Вологодчины» Анна Леонова и член совета СРО «НОСО «Стройбизнесинвест» Павел Созинов.

Владимир Кобзаренко подчеркнул необходимость создания комплекса мер по противодействию проникновению коррупции в строительство. Он отметил, что возглавляемое им некоммерческое партнерство уже разработало методологию, которая пока, к сожалению, не востребована на уровне аппарата НОСТРОЙ. Елена Кудрявцева сообщила, как именно Строительный союз Калининградской области борется с проявлениями коррупции в СРО. В свою очередь, Павел Созинов заявил о своей приверженности программным документам кандидата в президенты НОСТРОЙ Сергея Петрова. «Считаю разделение функций координатора и члена совета по СЗФО досадной ошибкой, но раз мы поставлены в эти рамки и вынуждены голосовать, то основной задачей члена совета считаю формирование единой позиции округа по ряду стратегических задач, в том числе коммерциализации СРО, техническому регулированию. Необходимо тесное взаимодействие с исполнительной властью, надзорными органами на местах для решения насущных задач региональных СРО. Следует также усилить работу с филиалами СРО на территории округа, которые сегодня остаются вне поля зрения координатора», – сказал Павел Созинов. Лейтмотивом выступления Анны Леоновой стало изменение законодательной базы. Правовая казуистика в отношении недобросовестных СРО должна быть устранена, заявила Анна Леонова.

В результате тайного голосования, проходившего в два тура, кандидатом в члены совета НОСТРОЙ от Северо-Запада с перевесом в один голос стала Анна Леонова.

Международный альянс строителей берет на вооружение стандарты НОСТРОЙ

Денис Кожин / На последнем общем собрании НП «Саморегулируемая организация «Международный альянс строителей» (МАС) были рассмотрены вопросы принятия ряда стандартов НОСТРОЙ в качестве стандартов саморегулируемой организации.

Отличительной особенностью НП «СРО «МАС» является то, что более 60% членов СРО – иностранные компании и компании со 100% иностранным капиталом (всего 137 зарубежных организаций из 25 стран), в том числе ЗАО «Штрабат» (Австрия), ООО «Хохтиф» (Германия), ООО «Буйгстрой» (Франция). Перед проведением собрания руководством СРО была проведена большая предварительная работа: обсуждение стандартов НОСТРОЙ в раз-

личных структурах СРО, экспертная оценка стандартов, предоставление различной информации о стандартах на сайте СРО и т. д. Участники собрания задали многочисленные вопросы, касающиеся статуса и применения СТО НОСТРОЙ, переходных периодов после их принятия СРО, гармонизации стандартов НОСТРОЙ со СНиПами, сводами правил и национальными стандартами. В результате прошедшего обсуждения было принято решение о принятии методом «прямого применения» 18 стандартов НОСТРОЙ в качестве стандартов СРО, а также о рекомендации членам СРО по применению всех утвержденных стандартов (рекомендаций) НОСТРОЙ. В настоящее время активно проходят общие собрания СРО – членов НОСТРОЙ.

В 2011-2012 годах советом НОСТРОЙ были приняты 84 стандарта НОСТРОЙ по правилам производства строительных, монтажных и пусконаладочных работ, методам контроля за их проведением и результатами работ.

Учитывая, что в соответствии с Градостроительным кодексом содержанием деятельности СРО является разработка стандартов СРО и контроль за их соблюдением, многие СРО – члены НОСТРОЙ или приняли решение общих собраний

стандарты НОСТРОЙ в качестве стандартов СРО или включили рассмотрение данного вопроса для рассмотрения на ближайшем собрании СРО. Практически все СРО, принявшие стандарты НОСТРОЙ в качестве стандартов СРО, использовали

при этом метод «прямого применения» (в соответствии с Рекомендациями НОСТРОЙ по методам применения, обозначению и оформлению СТО НОСТРОЙ в качестве стандартов СРО от 14.02.2012 исл. № 02-164/12).

Результаты принятия стандартов СРО по федеральным округам (по состоянию на 10.09.2012)

№ п/п	Округ	Кол-во СРО	Кол-во СРО, принявших СТО НОСТРОЙ	Кол-во СРО, запланиров. принятие СТО НОСТРОЙ	Кол-во СРО, не рассматр. данный вопрос
1	ДФО	11	6	1	4
2	ПФО	28	8	4	16
3	Москва	87	19	16	52
4	СибФО	20	15	4	1
5	Штрабат	12		1	11
6	СКФО	8	5		3
7	Санкт-Петербург	29	9	7	13
8	УФО	13	7		6
9	ЦФО	31	15	7	9
10	ЮФО	11	8	1	2
Итого:		250	92	41	117

В ожидании лучших времен

Ирина Ахматова / Рынок консалтинга, серьезно просевший в период кризиса, все еще не набрал обороты. Эксперты говорят, что возвращение к докризисным показателям вряд ли произойдет в ближайшие несколько лет. 

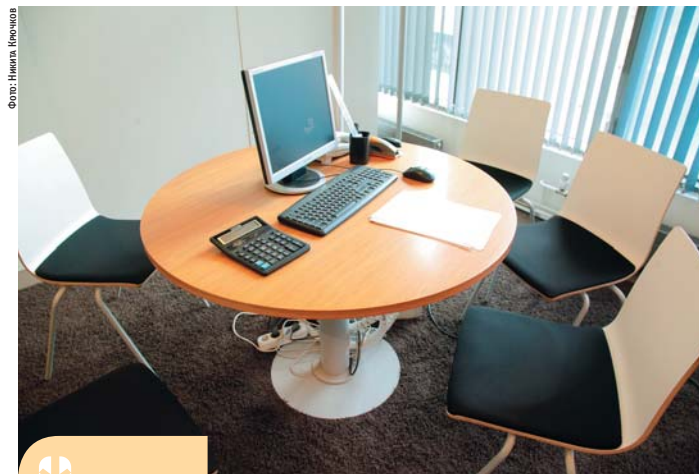
Сегодня на рынке консалтинга Петербурга около 12-15 основных игроков. Однако некоторые участники рынка уверены, что качественные консалтинговые услуги оказывают не более пяти компаний.

«По сравнению с кризисным периодом сейчас рынок консалтинга находится в гораздо более хорошем и активном состоянии, но докризисных показателей пока не достиг и, с моей точки зрения, в обозримом будущем не достигнет», – полагает Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St Petersburg. Тем не менее он отмечает положительный тренд – в этом году объем заказов увеличился. «Более того, в текущем году впервые после кризиса появились новые иностранные заказчики, которые обращаются не только за оценкой и анализом рынка, а именно за консультациями по девелоперскому проекту», – делится господин Пашков.

«Безусловно, спрос в этом сегменте восстанавливается, однако все еще раза в два-три ниже, чем до кризиса. Это связано с тем, что на рынке стало меньше непрофильных инвесторов, отсутствием сверхприбылей, а также с ростом профессионализма выходящих в кризис девелоперов», – говорит Андрей Тетюш, председатель совета директоров АРИН.

«Если сравнивать одинаковые продукты, то цены на консалтинговые услуги сейчас отстают от докризисных на 20-30%. Сегодня девелоперы рассматривают консалтинг как инструмент, позволяющий снизить риски, решить конкретные проблемы проекта, повысить его доходность. И предъявляют гораздо более высокие требования как к качеству продукта, так и к его цене», – поясняет Роман Евстратов, директор департамента торговой недвижимости партнер S.A. Ricci – Санкт-Петербург.

Позитивно оценивает ситуацию Людмила Рева, директор ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate. «По итогам 2011 года обороты рынка выросли в 5 раз по сравнению с предыдущим периодом. Количество обращений за услугами консультантов уже достигло докризисного уровня, при этом характер обращений в значительной степени изменился. Это связано с тем, что девелоперы возвращаются к отложенным проектам и вынуждены пересматривать написанные ранее концепции, которые уже не отвечают реалиям изменившегося рынка. Помимо



Рынок консалтинга ждет возвращения заказчиков, а пока предложение на этом рынке в разы превосходит спрос

Спрос на услуги консультантов планомерно восстанавливается, но на сегодняшний день, по словам экспертов, он все еще в два раза ниже, чем до кризиса

этого к услугам консультантов обращаются новые собственники объектов недвижимости, получившие эти активы в результате вынужденных перепродаж в кризисной ситуации. Часть консалтинговых проектов возникает из-за произошедших изменений в законодательной базе строительной отрасли», – отмечает Людмила Рева.

«Ключевой тренд последних лет – смена парадигмы рынка. До кризиса было большое количество проектов, девелоперы или собственники которых привлекали брендовых консультантов из разных сфер для того, чтобы повысить статусность и придать дополнительную инвестиционную ценность проекту. В тот период чаще их целью была продажа проекта крупному инвестору. Сейчас рынок так не работает.

В основном те клиенты, которые к нам обращаются, строят или планируют строить сами, поэтому для них важна не красивая обертка, а содержательные рекомендации. Такая ситуация повышает требования к консультантам и делает рынок более жестким по сравнению с докризисным периодом», – полагает Николай Пашков.

Консультанты отмечают рост заказов на проекты жилой недвижимости. «Если раньше девелоперы жилой недвижимости вообще не обращали никакого внимания на изучение спроса, не без оснований полагая, что все построенное будет немедленно куплено, то сейчас они задумались над тем, что же они все-таки строят и кто это купит», – говорит Николай Вечер FRICS, генеральный директор GVA Sawyer в Санкт-

Петербурге, партнер компании, вице-президент ГУД.

«Заявок на консалтинговые услуги по бизнес-центрам практически нет, а вот в сегменте торговой и гостиничной недвижимости отмечен небольшой спрос. Сегодня наиболее популярны маркетинговые исследования, поскольку многие девелоперы не способны выполнять их самостоятельно, потому что это требует содержания большого штата специалистов», – отмечает Андрей Тетюш. Роман Евстратов наблюдает увеличение спроса со стороны собственников земель и зданий, которые готовы к продаже.

«В посткризисный период акцент сместился на те услуги консультантов, которые ранее были менее востребованы, появились новые направления – к примеру, появилась услуга «экспресс-анализ». Он требует меньше времени и трудозатрат, и основная причина его появления – существенная скидка по цене отчета», – рассуждает Наталья Киреева, старший аналитик департамента консалтинга и оценки компании Maris/Part of the CBRE Affiliate Network.

«Растет спрос на услуги инвестиционного консалтинга. Институциональные инвесторы в связи с практически полным отсутствием качественного институционального продукта на рынке Санкт-Петербурга готовы рассматривать сценарии форвардных сделок по покупке вновь построенных качественных объектов высокого класса. Для осуществления таких проектов необходимо собрать целую мозаику участников и составляющих: качественный и востребованный на рынке проект, девелопер с международными стандартами работы и экспертизой работы на локальном рынке, компания-консультант для заполнения объекта арендаторами и подтвержденный интерес покупателя к стабилизированному объекту недвижимости», – рассказывает Людмила Рева.

цифра

на 20-30%

отстают цены на консалтинговые услуги сейчас от докризисных

Малый процент

Ирина Ахматова / Затраты на консалтинговые услуги составляют от десятых долей процента до 2-3% от общих затрат на реализацию проекта. При этом грамотные рекомендации консультантов способны снизить риски и сократить затраты.

«Затраты составляют не более 2-3% от общего бюджета проекта. Конечно, все зависит от масштаба самого проекта: у небольшого проекта будут больше, у крупного – поменьше. Однако надо помнить, что ошибки предпринимательской фазы проекта, включающей в себя и разработку концепции,

стоят впоследствии очень дорого. Иными словами, лучше заказать и получить качественную концепцию, чем потом, на этапе строительства, исправлять ошибки неверной концепции. А такие случаи были, и обходились они в очень и очень приличную сумму, сравнимую с общим бюджетом проекта», – поясняет Николай Вечер. По словам Романа Евстратова, затраты на консалтинг составляют не более 0,1-0,2% от общих затрат на реализацию проекта. «При этом качественно выполненные консалтинговые услуги позволяют сформулировать техническое задание

для проектировщиков и архитекторов, то есть задать некие рамки, в которых будет в дальнейшем двигаться проект, и помогают избежать многих ошибок, исправление которых на этапе проектирования и тем более строительства обходится гораздо дороже», – отмечает господин Евстратов. Наталья Киреева считает, что дальнейшее развитие сегмента рынка коммерческой недвижимости, очевидно, приведет к росту спроса на консалтинговые услуги и повышению требований к качеству работы консультантов. Можно также прогнозировать новую волну спроса, которая будет связана с редевелопментом и реконцепцией про-

ектов», – полагает госпожа Киреева. Появление новых игроков вряд ли изменит доли существующих компаний. «Рынок насыщен – объемы заказов меньше, чем в докризисный период, а количественный состав игроков практически не изменился. Появление новых игроков возможно, но вопрос в том, сумеют ли они отнять себе какую-либо значимую долю рынка у существующих компаний, ведь консалтинговый бизнес основан в значительной степени на постоянной и лояльной клиентуре, на профессиональном репутации, накопленной базе знаний и умений, которые приобретаются консультантом не за один год», – рассуждает Николай Пашков.

мнение



Наталья Киреева, старший аналитик департамента консалтинга и оценки компании Maris/Part of the CBRE Affiliate Network:

– Возможно, консалтинг в России последует западному пути развития. На Западе консультационные услуги сводятся в первую очередь к стратегическому консалтингу, составлению мастер-планов развития крупных территорий застройки. В то время как пользующиеся спросом в России услуги консультантов по написанию концепций развития объектов недвижимости или анализа наилучшего и наиболее эффективного использования территорий в западных странах выполняются аналитиками, которые работают в штате девелоперских компаний.

«Звезда удачи» собрала всех на ярмарке

В рамках проекта «Звезда удачи» 9 сентября в парке 300-летия Петербурга прошел праздник, организованный ГК «ЦДС». Народная ярмарка «Русские богатыри» собрала порядка 6 тыс. петербуржцев. 1 октября стартует новый тур конкурса детских талантов «Звезда удачи». ➔

На входе пришедшим раздавались сувенирные кокошники в русском народном стиле, выступали музыкальные и цирковые коллективы. Специальным гостем ярмарки «Русские богатыри» должен был стать пятикратный рекордсмен Книги рекордов Гиннеса Александр Муромский. Но тяжеловес так спешил, что по дороге попал в аварию. К счастью, все обошлось. А вместо тяжеловеса зрители активно участвовали в захватывающем мастер-классе по армрестлингу.

Помимо развлекательной программы на пятчасовом мероприятии можно было попробовать настоящие экопродукты. Партнерами акции ГК «ЦДС» выступили сельскохозяйственные предприятия «Лосево» и «Приневское». Молоко, мед и свежие овощи-фрукты в огромном количестве были представлены в специальных шатрах-палатках.

Для детей был организован разнообразный досуг. Ребята постарше посетили мастер-классы по хэнд-мейду, а главы семейств смогли проверить свои силы в состязаниях по переворачиванию блинов на сковородках и поеданию пирожков. Самых маленьких посетителей ярмарки больше всего привлекали живые и общительные гуси. Между тем на сцене можно было увидеть не только профессиональных артистов, но и финалистов конкурса «Звезда удачи».

Народная ярмарка «Русские богатыри» стала третьим, межсезонным мероприятием



Народная ярмарка «Русские богатыри» собрала порядка 6 тыс. петербуржцев

ее, прошедшим в рамках проекта «Звезда удачи». Этим летом для петербургских детей и их родителей ГК «ЦДС» провела три мероприятия под открытым небом: танцевальный праздник у Мюзик-холла в Александровском парке, исторический праздник «Недаром помнит вся Россия. 1812» и народную ярмарку «Русские богатыри».

С 1 октября талантливых детей соберет вместе IV сезон конкурса «Звезда удачи».

объединяющего юных петербуржцев уже два года подряд. Под своим крылом конкурс собрал все школы Петербурга и Ленинградской области. Каждый ребенок от 6 до 17 лет сможет проявить себя в любой номинации. Кстати, их количество в этом году снова возросло.

«Мы обязательно будем участвовать, – рассказывает Алла Вишневская, тетя одного из участников «Звезды удачи». – Нам

очень нравится и сам конкурс, и все эти мероприятия, куда можно сходить всей семьей. Хотелось бы поблагодарить организаторов за то, что дают нашим детям развиваться, а мы постараемся во всем их поддерживать».

А чтобы детки не скучали, с 10 сентября до октября на сайте конкурса «Звезда удачи» действует викторина «Козьи козны». По итогам викторины около 200 детей, лучше всех разбирающихся в сельском хозяйстве, отправятся на экскурсию в сельскохозяйственное предприятие «Приневское».

«Подобные мероприятия призваны объединять семьи. Мы стремимся сделать их интересными и доступными для широкой аудитории, – поделилась эмоциями Инна Малиновская, заместитель генерального директора ГК «ЦДС» по связям с общественностью, один из организаторов конкурса. – Мы стараемся дать возможность каждому ребенку поймать в свои руки звезду удачи. Больше 150 человек наших участников, прошедших кастинги на «Ленфильме», сейчас снимаются в сериалах. Там ребенок может почувствовать себя звездой, а это очень важно для поднятия его самооценки. В этом году у нас будут самые разнообразные номинации. Мы сделали это для того, чтобы каждый ребенок мог почувствовать и проявить себя. А также у нас появилось большое количество партнеров, которые примут участие в нашем социальном проекте».

ЯРМАРКА НЕДВИЖИМОСТИ Ваш бесплатный билет на WWW.Y-EXPO.RU

IX выставка

КОТТЕДЖИ И ЗАГОРОДНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

АЛЬТЕРНАТИВА ГОРОДУ

16-18 ноября с 11.00 до 18.00

ЛЕНЭКСПО

Организатор ООО «Выставка «Ярмарка недвижимости»

Тел: +7 (812) 320-24-57, 320-24-53

050

Генеральный партнер: **ЦДС** (Группа компаний) | Официальный спонсор: **ЭКОНОМ** (Фондация недвижимости) | Спонсор Деловой программы: **БАТРОС** (Группа компаний) | Генеральный партнер выставки: **Альтернатива городу** | Стратегический партнер: **ИПШЕЛДЕН ДИ ВЕЛЖАВНУТ** (Специализация: ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО) | Спонсор «Путеводителя по рынку недвижимости»: **ГОСН** (Федеральная государственная компания) | Спонсор безопасности проезда: **АРСЕНАЛ** (Недвижимость)

СОБЫТИЯ НА ВЫСТАВКЕ

16 ноября	16-17 ноября	16-18 ноября
КОНФЕРЕНЦИЯ профессионалов рынка НЕДВИЖИМОСТИ И СТРОИТЕЛЬСТВО	САММИТ ПРИГОРОД ПЕРЕЗАРУЗКА	НЕДВИЖИМОСТЬ В ДОХОД Программная для частных инвесторов

БЭСКИТ®

20-й год

экспертной деятельности

Мониторинг

состояния зданий и сооружений при строительстве (реконструкции)

Обследование

строительных конструкций и фундаментов

Геотехническое **обоснование** строительства

СПб, Кирочная ул., 19, оф. 13Н

тел.: 272-44-15, 272-54-42

e-mail: beskit@mail.ru

www.beskit-spb.ru

РЕКЛАМА

 интервью

Илья Злуницын: «До января ничего не сгорит – это точно»

Алена Шереметьева / В ожидании второй волны кризиса банки пока чувствуют себя уверенно и рассчитывают на показатели доходности, сопоставимые с результатами прошлого года. О том, какие пакеты планирует наращивать Росбанк в Петербурге, о перспективах сотрудничества с девелоперами и влиянии кризиса еврозоны на банковский сектор «Строительному Еженедельнику» рассказал Илья Злуницын, региональный директор Северо-Западного филиала Росбанка. ➤

– Как вы оцениваете результаты деятельности филиала за первое полугодие 2012 года?

– Мы довольны результатами первого полугодия, за этот период росла доходность филиала, повышалась эффективность его деятельности. Наша балансовая прибыль за 6 месяцев текущего года составила порядка 2 млрд рублей. Совокупный кредитный портфель банка вырос до 42,4 млрд рублей. В частности, кредитный портфель корпоративных клиентов увеличился на 9% и составил 19,6 млрд рублей с учетом документарных сделок. В его структуре преобладают кредиты предприятиям промышленности (33%) и строительства (28%). Розничный кредитный портфель вырос до 25 млрд рублей. К концу года мы планируем удвоить прибыль.

– Какова доля Петербурга в общем объеме бизнеса банка? Сколько офисов работает у вас в Петербурге и в СЗФО?

– Северо-Западный филиал является одним из самых крупных филиалов Росбанка и занимает порядка 10% в общем объеме бизнеса банка. Мы работаем на местном рынке уже более 10 лет и входим в пятерку крупнейших кредитно-финансовых учреждений города. В Петербурге у нас 30 дополнительных офисов, а на территории Северо-Западного региона – 23 операционных офиса. В течение следующего года мы планируем увеличить на 10% количество наших отделений на Северо-Западе.

– Насколько развито сотрудничество банка с застройщиками? Планируете ли наращивать это взаимодействие?

– Мы активно работаем в сфере корпоративного кредитования со строительными компаниями Петербурга. Доля строительного бизнеса в кредитном портфеле филиала составляет порядка 30%. Сюда входит около 10 ключевых игроков рынка недвижимости, которые занимаются как жилыми, так и коммерческими проектами. У Росбанка заключено партнерское соглашение с ЗАО «ЮИТ Санкт-Петербург» по всем объектам девелопера. В будущем планируется расширение списка аккредитованных застройщиков. Также мы сотрудничаем со всеми крупнейшими застройщиками города по уже построенным объектам.

– Готовы ли вы финансировать загородные жилые проекты?

– Мы достаточно осторожно относимся к финансированию строительства таких проектов, так как законодательство в этой части содержит некоторые пробелы, которые осложняют работу с такими проектами. Хотя за этим рынком мы тоже следим с интересом.



– Какие направления работы банк намерен наиболее активно развивать в Петербурге?

– Планируем наращивать долю ипотечных кредитов и ставим цель достигнуть порядка 10% совокупной доли местного рынка группой банков Societe Generale (сегодня эта доля составляет 8% – прим. ред.). Также мы планируем на 25% увеличить объем выдачи ипотечных кредитов. По этому показателю мы намерены войти в пятерку крупнейших игроков ипотечного рынка на северо-западе России.

– Какие меры вы планируете предпринять для достижения этой цели?

– Мы хотим наращивать объем взаимодействия с застройщиками в части разработки совместных программ, также намерены интенсифицировать работу с агентствами недвижимости. Филиалом проводится комплекс внутренних мероприятий по обучению персонала и оптимизации работы ипотечных центров.

– Планируете ли вы либерализацию требований к заемщикам?

– В нашем банке действует программа лояльности, но в целом мы очень тщательно подходим к формированию кредитного портфеля и оценке заемщиков. Сегодня минимальные ставки по ипотеке в нашем банке составляют от 10% годовых в рублях и от 9% годовых в валюте, а сумма первоначального взноса составляет от 15%. Требования к заемщикам пересматриваются в части уменьшения количества документов, которые требует банк для рассмотрения заявки на получение ипотечного кредита. В ближайшей перспективе для наших

такие кредиты под залог имеющейся недвижимости, земельных участков. Это направление мы также намерены активно развивать.

– Расскажите о планах банка на IV квартал 2012 года. Какие пакеты услуг планируете наращивать?

– Мы рассчитываем, что IV квартал будет традиционно успешным для нас, прогнозируем увеличение нашего розничного портфеля и портфеля малого и среднего бизнеса. К концу года мы намерены зафиксировать свои лидерские позиции в части розничного и корпоративного кредитования.

– Вы прогнозируете рост портфелей по отношению к показателю первого полугодия 2012 года. А по отношению к показателям феноменально успешного 2011 года каким будет этот рост?

– Прошлый год действительно был успешным. Отмечу, что в прошлом году наш банк завершил процедуру объединения с Банком Сосьете Женераль Восток (BSGV). Мы были заняты программой по объединению двух филиалов: Санкт-Петербургского филиала BSGV и Северо-Западного филиала Росбанка. Мы крайне успешно завершили процесс объединения, и это событие уже сегодня приносит свои плоды. К примеру, существенно вырос наш розничный портфель: на 1 января 2012 года рост составил 48% по отношению к аналогичному показателю 2011 года.

– Как вы оцениваете влияние кризиса еврозоны на банковский сектор России?

– Процессы, которые мы наблюдаем сегодня в зоне евро, конечно, не могут не затронуть российскую экономику, которая является частью мировой финансовой системы. Негативные события еврозоны могут сказаться и на европейских банках. Но наша группа (Societe Generale – прим. ред.) показывает устойчивость не только на французском и российском рынках, но и во всех регионах своего присутствия. Мы внимательно наблюдаем за ситуацией в Европе, и я считаю, что те меры, которые принимает европейский Центробанк и европейские финансовые институты, смогут достаточно эффективно нивелировать все негативные последствия для еврозоны.

– Как вы оцениваете перспективы банковской системы России на конец 2012 года?

– Я полагаю, что 2012 год финансовая система России завершит, не вступая в фазу активного кризиса. Вряд ли произойдут серьезные потрясения, которые могут быть опасны для банковской системы. Развитие негативных событий вероятно в 2013 году, но на краткосрочную перспективу мы даем сдержанно позитивный прогноз.

зарплатных клиентов мы планируем запуск продукта «Ипотека по одному документу». Для оформления такого кредита банку будет достаточно только документа, удостоверяющего личность заемщика.

– Планирует ли банк повышать ставки по ипотеке?

– В течение года в целом по рынку мы наблюдаем рост ставок, но Росбанк не проводил их индексацию с октября прошлого года. В ближайшей перспективе повышать ставки не планируем. Однако если ситуация на мировых рынках и в России будет меняться, то мы будем вынуждены следовать за общей тенденцией.

– Какова в вашем банке доля дефолтных кредитов?

– Процент кредитов, по которым заемщики испытывают некоторые проблемы с выплатой, составляет порядка 3%. Но мы не можем назвать их дефолтными в силу того, что они пока не могут быть погашены в силу технических причин или же по ним действует программа реструктуризации. Доля собственно дефолтных кредитов в нашем портфеле несущественна и составляет не более десятых долей процента.

– Интересна ли банку так называемая обратная ипотека?

– В обозримом будущем мы не планируем заниматься этим видом кредитования.

– Выдаете ли вы ипотеку на приобретение объектов коммерческой недвижимости?

– Да, у нас есть такие программы, и они пользуются большим спросом. Мы выдаем

➔ инструменты

Перекредитоваться с умом

Андрей Семериков / В условиях растущих ипотечных ставок банки с конкурентным предложением могут, по мнению экспертов, переманить клиентов за счет программ рефинансирования ипотечных кредитов. ➔

Пик популярности рефинансирования ипотечных займов пришелся, по словам участников рынка, на 2009 и 2011 годы. В первом случае заемщики стремились уйти от валютных кредитов, а в 2011 году волна спроса была обусловлена желанием перебраться на более низкие ипотечные ставки.

«Рефинансирование довольно востребовано сегодня, особенно среди заемщиков, взявших ипотеку в 2009-2010 годы. Спрос на этот продукт в течение последних лет остается стабильно высоким. Мы запустили рефинансирование ипотеки всего неделю назад и уже рассматриваем несколько первых заявок на данную программу», – поделился Юрий Парфенов, управляющий Санкт-Петербургским филиалом Нордеа Банка. Недавно такая программа появилась и в банке DeltaCredit. По словам Ирины Илясовой, регионального директора DeltaCredit, в СЗФО заинтересованность со стороны клиентов уже есть и она увеличивается.

По данным пресс-службы Северо-Западного банка ОАО «Сбербанк России» программа рефинансирования пользуется спросом, но, конечно, не в том объеме, как кредиты на приобретение жилья на первичном и вторичном рынках.

Илья Злуницын, региональный директор Северо-Западного филиала Росбанка, согласен с коллегами и говорит, что доля этого продукта в общем ипотечном портфеле не так велика, так как подавляющее большинство сделок приходится на новые кредиты. К тому же далеко не все знают о возможности и выгоде ре-



Фото: Илья Кривоша



С помощью рефинансирования банки получают дополнительных клиентов, а заемщики – возможность существенно улучшить условия по кредитам

финансирования, говорит господин Злуницын.

Константин Мурашкин, начальник отдела продаж ипотечных кредитов регионального центра «Северо-Западный» ЗАО «Райффайзенбанк», считает, что сегодня рефинансирование ипотечных кредитов не является настолько востребованной услугой. «Между тем для банков этот

продукт является достаточно интересным, поскольку при рефинансировании ранее полученного кредита банк проверяет кредитную историю клиента, тем самым получая лучшее представление о будущем заемщике», – поясняет господин Мурашкин.

Причины обращения в другой банк, как правило, связаны с желанием получить более выгодные условия, изменить срок,

сумму и валюту кредита, а также сократить размер ежемесячных выплат. «За рефинансированием обращаются заемщики, которые хотят снизить ставки по своему кредиту. Скажем, в 2009 году ставки доходили до 17-19% годовых и еще в 2010 году были выше, чем сегодня. Аналогично и с докризисным периодом. Но бываю и случаи, когда клиентов не устраивает обслуживание в банке, с которым они работают, и они желают поменять банк, даже не получив большой выгоды в денежном выражении», – рассказывает Илья Злуницын.

Эксперты единогласно отмечают, что при рефинансировании заемщик всегда получит более выгодные условия, чем были в предыдущем банке. Юрий Парфенов полагает, что рефинансирование будет востребовано всегда, так как современные заемщики не только тщательно подходят к выбору банка-кредитора, но и, уже взяв ипотеку, продолжают внимательно изучать предложения других кредитных организаций.

В перспективности этого продукта не сомневается и господин Злуницын. Однако он подчеркивает, что востребованность рефинансирования возрастает в периоды снижения ставок. «Если на протяжении нескольких лет ставки у всех банков будут приближаться на одном уровне, то перспективность этого продукта сойдет на нет. Но сохранять его в линейке все равно нужно, чтобы иметь возможность удовлетворить потребности каждого клиента. Определенный спрос на рефинансирование будет всегда», – резюмирует эксперт.

На выгодных условиях

Андрей Семериков / Участники рынка отмечают, что при рефинансировании в другом банке размер ипотечной ставки может быть уменьшен на 1-3% пункта в зависимости от условий.

«Мы предлагаем рефинансировать ипотечный кредит другого банка как в рублях, так и в долларах США. Одобренная сумма кредита будет определяться по результатам оценки кредитоспособности клиента, она не может превышать 85% от рыночной стоимости передаваемой в залог квартиры и остатка основного долга рефинансируемого кредита. Минимальная сумма кредита составляет 500 тыс. рублей/15 тыс. USD. Срок кредита – от 1 года до 25 лет. Процентные ставки мы предлагаем в рублях от 12,5% годовых, в долларах США – от 10% годовых. Решение об одобрении кредитной заявки принимается за

2 рабочих дня и действует в течение 3 месяцев. При рефинансировании ставка может быть снижена на 2-3% и более. Сумму кредита у нас, к сожалению, увеличить невозможно, так как она не должна превышать остаток основного долга», – рассказывает Константин Мурашкин, начальник отдела продаж ипотечных кредитов, регионального центра «Северо-Западный» ЗАО «Райффайзенбанк». Как сообщает пресс-служба Северо-Западного банка ОАО «Сбербанк России», кредит на рефинансирование в Сбербанке предоставляется в рублях на срок до 30 лет. Минимальная сумма кредита составляет 45 тыс. рублей, а максимальная не должна превышать остаток основного долга по рефинансируемому кредиту, а также не должна составлять более 85% оценочной стоимости жилого помещения, на приобретение которого был

предоставлен рефинансируемый кредит. Залогом по такому кредиту может быть жилье, на которое привлекался рефинансируемый кредит, либо иная жилая недвижимость, а в случае если сумма кредита не превышает 3 млн рублей, обеспечением может стать поручительство физических лиц. Комиссии по кредиту, а также требования по обязательному страхованию жизни в Сбербанке отсутствуют. Илья Злуницын, региональный директор Северо-Западного филиала Росбанка, отмечает, что условия рефинансирования кредитов практически не отличаются от условий кредитов, выдаваемых впервые. «Процентная ставка составляет от 11,75% годовых в рублях и от 9% в валюте, сумма – до 15 млн рублей или 500 тыс. USD/EUR, срок – от 1 года до 25 лет. Требования к заемщику также не отличаются повышенной

строгостью. Главное, чтобы банку подходила недвижимость как объект залога. Условия по нашему продукту никак не зависят от того, какие условия были установлены банком, первым выдавшим ипотеку. Росбанк погасит задолженность перед залогодержателем, какую бы долю от реальной оценочной стоимости недвижимости она не составляла. Заемщик не получает деньги наличными – так как суть ипотеки в принципе, поэтому увеличение суммы не потребуется. Но за счет снижения ставки и увеличения срока (заемщик может взять новый кредит на срок до 25 лет, даже если в прежнем банке оставшийся срок был меньше) размер ежемесячного платежа значительно сократится», – поясняет господин Злуницын.

«В рамках данной программы Нордеа Банк предоставляет возможность реформировать полученный в другом банке ипотечный кредит на более выгодных условиях. Клиент сможет изменить сроки и валюту

кредита, уменьшить размер процентной ставки, ежемесячный платеж и, соответственно, кредитную нагрузку. Можно будет увеличить сумму кредита для приобретения или строительства жилого дома или квартиры, а также на капитальный ремонт недвижимости. При этом обеспечение кредита залогом недвижимости до момента погашения задолженности у первичного кредитора не требуется. Процентные ставки по программе «Ипотечный кредит – рефинансирование» составляют от 6,5% в валюте и от 9,95% в рублях, до момента регистрации ипотеки в пользу банка – на 2% пункта выше», – говорит Юрий Парфенов, управляющий Санкт-Петербур-

бургским филиалом Нордеа Банка. Ирина Илясова, региональный директор DeltaCredit в СЗФО, добавляет, что условия для рефинансирования у банка стандартные, такие, если бы заемщик брал обычную ипотеку. «Сегодня сроки кредита могут быть от 5 до 25 лет, ставки по рублевым кредитам – от 10,75%, по долларам – от 7,25%. Для рефинансирования необходима справка об остатке долга по кредиту и о характере погашения кредита в старом банке. Сумма кредита не может быть увеличена, она будет равняться сумме остатка задолженности кредита в другом банке», – уточняет госпожа Илясова.

цифра

на 1-3%

пункта может быть снижена ставка при рефинансировании ипотеки

Банк для корпоративных клиентов

www.szrc.vtb.ru, 8(800)200-77-99



ОАО Банк ВТБ. Генеральная лицензия Банка России № 1000

Реклама

ИМУЩЕСТВО

Ипотека помогает страховщикам

Вероника Маслова / Рынок имущественного страхования в Петербурге в первом полугодии развивался динамично – спрос на страховые продукты и услуги полностью восстановился, считают эксперты. В сегменте недвижимости страховые сборы, по данным компаний, выросли на треть. Основным драйвером здесь является ипотечное кредитование.

Несмотря на то что в посткризисный период рынок Северной столицы и области восстанавливался медленнее, чем в других регионах, сегодня темпы роста объемов страхования внушают его участникам оптимизм. Официальной статистики по итогам отрасли за первое полугодие ФСФР не публикует, однако данные самих компаний говорят о хорошей динамике. На рынке продолжается концентрация и увеличение доли топ-10 компаний, отмечает и главный финансовый советник филиала «БКС Премьер» в Петербурге Юлия Кимаева. Она

данные руководитель Северо-Западного дивизиона «Ренессанс страхование» Владимир Тиняков. Быстро растут продажи страховых полисов в сегменте новых авто – рост рынка подталкивает развитие банковского автокредитования, вследствие оживления экономической конъюнктуры хорошие результаты показывают грузоперевозки и ДМС, которое развивается благодаря росту конкуренции на рынке труда, отмечает он.

В секторе недвижимости сборы страховых компаний за первое полугодие тоже прирости приблизительно на треть. Основным

но страхуют загородные дачи и коттеджи, чем квартиры, в силу того что они находятся вне зоны ежедневной доступности и в большинстве случаев неохранные, что стимулирует собственников жилья дополнительно их защищать. Пик продаж загородных строений приходится на август-октябрь.

По оценке «Ренессанса», на рынке страхования загородных домов в Петербурге и Ленобласти охват колеблется в районе 15-20%. Он выше в сегменте дорогих строений, ниже у массовых, недорогих дач, доля застрахованных квартир не превышает 10%, уточняет господин Тиняков. В «Ренессансе» рост премий в сегменте недвижимости превысил 31%. В целом же в портфелях страховщиков этот вид страхования по-прежнему занимает совсем небольшую долю, поскольку средний размер премии по страхованию квартиры или дачи несопоставимо мал в сравнении со сборами по имуществу юридических лиц, говорят эксперты.

В корпоративном сегменте, по словам господина Рюмина, активно росло страхование складов и бизнес-центров от огневых рисков. Примечательно, что инициатива застраховать свое имущество все чаще исходит от владельца недвижимости, а не от страховщика, добавляет он. Для собственников коммерческой недвижимости страхование постепенно становится правилом ведения бизнеса. Связано это с тем, что большинство клиентов осознают, что коммерческая недвижимость – это реальный актив, приносящий стабильный доход, а возможный ущерб при возникновении пожара или других неблагоприятных событий грозит серьезными убытками. Если собственник один раз застраховал свой объект, то в дальнейшем из года в год он продлевает свой договор страхования.

Застрахованная недвижимость в Петербурге и Ленобласти



Источник: СК «Альянс» (товарный знак РОСНО)

На рынке продолжается концентрация и увеличение доли топ-10 компаний

полагает, что в среднем страховые премии выросли в Петербурге на 5-10%, а объем выплат – на 10-15% по сравнению с аналогичным периодом 2011 года.

В имущественном страховании быстрее всего развивались сегменты КАСКО (прирост в 2,7 раза), страхование имущества и ответственности средств водного транспорта (в 2,3 раза), страхование имущества и ответственности физических лиц (кроме страхования автотранспорта, в 3 раза), подсчитал Владимир Храбрых, директор филиала ОСАО «Ингосстрах» в Санкт-Петербурге. В СК «Альянс» сборы по имущественному страхованию выросли в Санкт-Петербурге на 27%, в «Ренессанс страховании» – на 30,7%, в СК «Капитал-полис» – на 23%. «В розничном страховании рост составил 27%, в корпоративном – 40,5%, приводит

драйвером страхования имущества физических лиц является ипотека. «Несмотря на то что мы находимся в начале пути – с привлечением банковских средств покупается только каждая десятая квартира, – сегодня банки активно развивают этот вид деятельности, появилось много кредитных программ, и премии, собранные в страховании недвижимости физических лиц, с 2010 года пошли в рост», – добавляет Павел Рюмин, директор департамента корпоративных продаж Северо-Западной дирекции СК «Альянс» (товарный знак РОСНО).

Но в целом интерес к страхованию своей недвижимости у населения только зарождается. Проникновение страховых продуктов как в Санкт-Петербурге, так и в стране находится на невысоком уровне. В розничном сегменте клиенты традиционно более актив-

цифра

10-15%

составил рост страховых выплат за первое полугодие 2012 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года

Риск диктует цену

Вероника Маслова / «Огневые» риски, а также риски, связанные с водой (затопления, протечки и т. д.), являются наиболее распространенными при страховании недвижимости.

По договору страхования может быть застрахована как квартира, так и загородное строение. В рамках страхования имущества можно обеспечить защитой стены и несущие конструкции, инженерные сооружения, отделку помещения, а также мебель и другие предметы интерьера, включая ценности. Сделать это можно либо в комплексе, либо отдельно, застраховав, например, только инженерные сооружения и отделку. Полисы страхования загород-

ной недвижимости могут включать в себя не только сами жилищные объекты (дом, таунхаус и т. д.), но и все постройки на участке: гараж, баню, колодец, забор и пр. В зависимости от вида объекта страхования набор рисков может меняться. Так, для городской квартиры будет актуально страхование гражданской ответственности владельца перед третьими лицами (соседями), а для загородного дома – страхование рисков взрыва отопительных котлов, залива помещения атмосферными осадками, в том числе проникшими через крышу или чердак, отмечает Владимир Храбрых, директор филиала ОСАО «Ингосстрах» в Санкт-Петербурге. «Самое страшное для владельца загородного дома – пожар,

поэтому огневой риск становится основным. Если в непосредственной близости от строения расположен лесной массив, возникает высокая вероятность повреждения имущества в результате падения деревьев. За менее вероятные риски смысла переплачивать нет», – объясняет генеральный директор страхового общества «Помощь» Александр Локтаев. «Огневые» риски, а также риски, связанные с водой (затопления, протечки и т. д.), являются наиболее распространенными. Именно от них страхователи хотят защитить свою недвижимость в первую очередь. Однако приобретать полис с защитой только от этих рисков невыгодно, поскольку они являются одними из самых «дорогих», и разли-

ца в цене по сравнению с комплексной программой будет незначительной, советует господин Храбрых. Выбирая конкретного страховщика, прежде всего стоит обратить внимание на его репутацию. Предпочтение следует отдавать компании с большим опытом в данном виде страхования, изучить ее подходы и ознакомиться с правами и обязанностями страхователя, указанными в правилах, подчеркивает господин Локтаев. Как правило, договор страхования имущества заключается сроком на один год, но возможно также и страхование на более короткие периоды. Цена полиса сильно варьируется и зависит в первую очередь от набора рисков. «Общее правило здесь одно: чем больше клиент хочет включить рисков в полис, тем дороже будет его стоимость», – комментируют специалисты Северо-Западного

РЦ ОАО «АльфаСтрахование». Сравнивая предложения разных компаний по цене, стоит также обращать внимание на набор рисков. Чрезмерно низкая цена или большая скидка, как правило, означают, что либо покрытие полиса включает минимум рисков, либо страховщик демпингует, предлагая неоправданно низкий тариф и тем са-

мым не гарантируя качества страховой защиты, предупреждает господин Храбрых. Для тех, кто интересуется страхованием имущества только в летний период, существуют сезонные программы, действующие несколько летних месяцев. С помощью таких полисов можно защитить, например, дом или квартиру на период отпуска.

КСТАТИ

На цену также влияют объект страхования (квартира, каменный коттедж, деревянная дача и т. д.), величины страхового покрытия и срок действия договора. В последнее время страховщики все чаще предлагают «коробочные» продукты со стандартизированным набором рисков и вариантами страховых сумм, которые клиент может выбрать по своему усмотрению. Такой полис можно приобрести всего за несколько минут без дополнительных осмотров и документов, а его цена доступна подавляющему большинству потребителей.

Банк для корпоративных клиентов

www.szrc.vtb.ru, 8(800)200-77-99



ОАО Банк ВТБ. Генеральная лицензия Банка России № 1000

Реклама

Архитектура добралась до загорода

Денис Кожин / Одной из ключевых тем, активно обсуждавшихся в ходе завершившегося на прошлой неделе форума PROestate, была архитектура. Участники пытались найти формулы, по которым будут развиваться российские города. Но и загородная недвижимость сегодня все больший акцент делает на архитектурную составляющую. ➔

Как говорят специалисты, условно все загородные поселки можно разделить на несколько видов. Первый – поселки, выдержанные в одном архитектурном стиле, который одинаково может быть выполнен как отечественным, так и западным архитектором. «Типичным примером может служить коттеджный поселок «Северный Версаль» в Приморском районе Ленинградской области. Все особняки «Северного Версаля», несмотря на свою уникальность (каждый построен по индивидуальному проекту), выполнены в едином стиле и составляют единый архитектурный ансамбль», – говорит заместитель директора АН «Бекар» Леонид Сандалов.

Второй вид – типовая застройка поселка. «С одной стороны, типовой проект может повысить привлекательность продаваемых домов: красивые картинки с одинаковыми домами в ряд создадут ощущение покоя и уюта. Но, с другой стороны, монотонность архитектурного решения многих покупателей может отпугнуть. Для таких людей подходят поселки, где каждый самостоятельно может выбрать понравившийся проект любого архитектора. Такие поселки (например, «Юкки») более живописны, чем проекты с упорядоченной архитектурной средой», – считает господин Сандалов.

Застройщики сейчас достаточно большое значение уделяют интересным архитектурным решениям, так как это позволяет привлечь покупателей. Появляются все больше проектов, спроектированных известными архитекторами, даже в недорогих объектах уделяется повышенное внимание архитектуре. «С точки зрения архитектуры можно отметить проекты «Никитинская усадьба», «Новый город», «Шведская корона» в сегменте недвижимости эконом- и бизнес-класса. В сегменте элитной жилой недвижимости можно отметить Diadema Club House. Роль архитектуры в последнее время все увеличивается», – полагает Михаил Гуцин, заместитель руководителя отдела стратегического консалтинга Knight Frank St Petersburg.



Типовой проект может повысить привлекательность продаваемых домов: красивые картинки с одинаковыми домами в ряд создадут ощущение покоя и уюта. Но, с другой стороны, монотонность архитектурного решения многих покупателей может отпугнуть

Беслан Берсиров, заместитель генерального директора ЗАО «Строительный трест», уверен, что архитектурное решение коттеджного поселка – одна из главных характеристик, на которую обращает внимание покупатель загородной недвижимости, особенно если речь идет о поселке премиум-класса. «Поэтому для застройщика выгодно сделать свой проект максимально привлекательным и оригинальным. Если правильно рассчитать экономику объекта, вложения в оригинальный архитектурный проект, безусловно, будут оправданы. Так, например, для создания коттеджного поселка «Озерный край» компания «Строительный трест» привлекла эстонскую

архитектурную мастерскую: их концепция наиболее органично вписалась в существующий живописный ландшафт на берегу озера Вероярви», – рассказал господин Берсиров.

Михаил Гуцин подсчитал, что сегодня затраты на проектирование, как правило, составляют 2,5-3% от общего объема расходов.

Впрочем, далеко не все специалисты в области загородного развития считают эксперименты строителей с архитектурой оправданными. «Востребованность готовых архитектурных решений загородных домов, априори предлагаемых покупателям, представляется в этом отношении весьма спорной. Обеспеченные потре-

бители обычно стремятся реализовать личные представления о загородной резиденции, приглашают для разработки индивидуального проекта архитекторов, дизайнеров интерьеров, ландшафтных специалистов. Покупатель хочет иметь свободу выбора общей стилистики дома, отделки фасада, этажности и внутренних планировок», – соглашается Лариса Инченкова, руководитель департамента элитной недвижимости бизнес-единицы «ЛСР. Недвижимость – Северо-Запад», коммерческий директор ООО «Особняк» (предприятие Группы ЛСР).

Анна Мишутина, аналитик ИК «Финанс», считает, что архитектура (как комплекс объемно-планировочных решений) большинства загородных поселков, если даже говорить о высоком ценовом сегменте, в России пока существенно уступает западным аналогам и зачастую не учитывает последних достижений в этой сфере. «Мы определенно отстаем в этой сфере, и довольно сильно. Тем не менее стоит учитывать, что российский рынок загородного малоэтажного строительства находится на начальном этапе своего формирования и в среднесрочной перспективе продолжит развиваться очень динамично. В том числе в лучшую сторону, полагаю, будет эволюционировать архитектура поселков, и не столько даже в эстетической части, сколько в сфере проектировочных разработок, отвечающих современным трендам организации жилого пространства», – говорит госпожа Мишутина.

цифра

2,5-3%

составляют затраты на проектирование загородных поселков от общего объема расходов

Западные веяния на областных землях

Денис Кожин / Именитых архитекторов для реализации своих проектов приглашают уже не только застройщики в Петербурге. В Ленинградской области также появились примеры импорта градостроительных идей с Запада.

Впрочем, генеральный директор управляющей компании группы «УНИСТО Петрозаводск» Арсений Васильев отмечает, что в Ленинградской области уже есть примеры приглашения западных архитекторов к проектированию как коммерческих, так и жилых комплексов (коттеджных поселков, малоэтажных комплексов). «Например, при проектировании жилых комплексов в поселениях Мурино и Кутузи группа компаний «УНИСТО Петрозаводск» пригласила финских проектировщиков», – говорит он. Елена Прозорова, ассистент

отдела оценки и консалтинга компании Maris/Part of the CBRE Affiliate network, также полагает, что многие коттеджные поселки и таунхаусы классов бизнес и комфорт уже сегодня имеют тенденцию строительства в американском стиле нового урбанизма. «Широкие улицы, парковые зоны и зоны отдыха в таких поселках имеют важное значение. Сами дома выполнены в похожем стиле и с использованием одних материалов. Такую философию поддерживают и создатели поселка Honka Nova Concept Residence, где, несмотря на элитный класс проекта, использованы похожие друг на друга варианты домов с большими окнами и современной отделкой», – рассказывает госпожа Прозорова. «Таунхаусы, которые на рынке Петербурга в основном представляют массовым сегментом, тоже могут выбирать ориги-

нальные архитектурные концепции. К примеру, клубный квартал Alpenhof во Всеволожском районе предлагает проекты многоквартирных альпийских шале», – добавляет Елена Прозорова. Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», согласна с такой точкой зрения: «При оценке востребованности тщательной архитектурной проработки в загородных проектах важно учитывать, что сейчас порядка 70-80% предложения в коттеджных поселках приходится на участки. Таким образом, лишь порядка четверти проектов нуждается в архитектурной концепции. На сегодняшний день встречаются единичные случаи привлечения архитекторов, в том числе и зарубежных, для загородных проектов, среди которых, например, «Медовое»

и «Небо». Однако это скорее имиджевое решение, нежели реальная потребность».

Елена Шишулина, начальник отдела маркетинга ООО «УК «СТАРТ Девелопмент», так видит проблему применения западного опыта на российской почве: «Иностранные архитекторы часто предлагают опробованные и прижившиеся на Западе технологии, которые русская душа не принимает в силу консерватизма и сложившихся традиций. Так, например, экономичная и энергосберегающая технология панельно-каркасного домостроения, которую на Западе применяют уже даже для многоэтажных домов, очень медленно приживается на российском рынке. Или, к примеру, близкое соседство домов и участков – один из принципов нового урбанизма. Для российской все, что меньше шести соток, – это уже не участок».

мнение



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

➔ Идеи иностранного архитектора могут не найти отклика у российских покупателей просто в силу разницы менталитетов. В основном люди с наибольшей симпатией относятся к домам, возведенным в рамках архитектурной традиции своей страны, а другие варианты – да, красивы и интересны, но как-то некомфортны для постоянной жизни и ежедневного взгляда. С другой стороны, при проектировании домов в «Золотых ключах» мы столкнулись с тем, что архитектурные решения, которые предлагают местные специалисты для эконом-класса, можно назвать удручающими. Поэтому в основу внешнего вида наших коттеджей, дуплексов и таунхаусов лег эскиз американского архитектора, доработанный петербургским бюро.

Граница между Карелией и Финляндией станет более прозрачной

Татьяна Крамарева / Правительство Карелии представило в Финляндии концепцию новой инвестиционной политики региона, которая предполагает значительные налоговые льготы для инвесторов в модернизацию дорожной инфраструктуры. ➔

На прошлой неделе состоялся визит делегации официальных лиц Карелии во главе с главой республики Александром Худилайненем в соседнюю Финляндию. Стороны обсудили возможности расширения торговых и культурных связей между двумя республиками. Сегодня совместный внешнеторговый оборот между Карелией и Финляндией составляет лишь 50% от докризисных показателей. При этом удельный вес Финляндии в совокупном объеме внешнеторгового оборота Карелии – 13%. Александр Худилайнен подчеркнул, что карельские власти рассчитывают уже в ближайшее время как на

Новые возможности для укрепления деловых связей между Карелией и Финляндией открывает и членство России в ВТО. Как заявил Александр Худилайнен, это дает импульс к развитию всех отраслей региональной экономики. Однако прежде всего Карелия должна создать благоприятные условия для инвестиций и привести дорожную инфраструктуру в соответствие с ожидаемым ростом товарооборота, в том числе увеличить возможности пропускных пунктов на границе.

Карельская сторона уделяет особое внимание проекту международного автомо-

Карелии активно взаимодействует с ОАО «РЖД» по вопросам реконструкции железнодорожных пропускных пунктов «Люття-Вартуус» и «Вяртсиля-Ниирала». Рассматриваются также возможности регулярного пассажирского сообщения по маршрутам Петрозаводск – Сортавала – Йоэнсуу и Петрозаводск – Костомукша – Кааяни – Оулу.

Финская сторона внесла свои предложения по развитию взаимовыгодных связей. Депутаты финского парламента предложили гостям активизировать развитие въездного туризма в Карелии, что предполагает строительство новых спортивных сооружений и реставрацию объектов, имеющих культурно-историческое значение. Так Карелия сможет использовать преимущества протяженной границы со скандинавским соседом. В ответ Александр Худилайнен заявил, что Карелия готова широко открыть двери финским туристам. «Мы понимаем, что за туристами обычно едут инвесторы», – подчеркнул глава республики. Между тем сам визит официальной делегации из Карелии вызвал беспрецедентный интерес в финских деловых кругах. Более 100 представителей финского бизнес-сообщества присутствовали на встрече в Торговом представительстве России в Финляндии. Официальный Хельсинки также высоко оценил результаты общения с российскими коллегами. «Мы приветствуем инициативы, которые могут сделать границу между Карелией и Финляндией более прозрачной, и тщательно изучим эти предложения», – подчеркнул министр по делам Европы и внешней торговли Финляндии Александр Стубб.

Сегодня совместный внешнеторговый оборот между Карелией и Финляндией составляет лишь 50% от докризисных показателей

привлечение новых финских инвесторов, так и на рост экспортных поставок в Финляндию. По замыслу правительства Карелии, этому во многом поспособствуют изменения в региональном законодательстве, которые должны произойти уже нынешней осенью. В частности, речь идет о существенных налоговых преференциях для инвесторов.

Основные направления социально-экономического развития Республики Карелия на период до 2017 года региональное правительство представило в Законодательном собрании в начале сентября.

бильного пропускного пункта «Сювяоро-Париккала». Новый объект на треть сократит нагрузку на действующий пункт пропуска «Вяртсиля-Ниирала», а также разгрузит пропускные пункты в Ленинградской области. Автомобильная дорога через «Сювяоро» будет реконструирована в соответствии с международными проектами не позднее 2014 года. В последующие два года реконструкции подвергнется также федеральная трасса, которая проходит по территории Лахденпохского и Сортавальского районов. Кроме того, правительство

Дорогу в Республике Коми построят на основе ГЧП

Денис Кожин / Дорожное агентство Республики Коми на четверть реализовало инвестиционный проект «Строительство автомобильной дороги Сыктывкар – Ухта – Печора – Усинск – Нарьян-Мар».

В рамках проекта предполагается на территории Республики Коми, Ненецкого АО, Ямало-Ненецкого АО построить 650 км и реконструировать 55 км по основной дороге, построить 450 км подъездной дороги к г. Воркуте и 139 км подъездной дороги к г. Салехарду. В том числе предполагается строительство и реконструкция 166 мостов и 2 паромных переправ. Строительство осуществляется на основе государственно-частного партнерства в виде прямого инвестирования. Для финансирования автомобильной дороги на подъезде к г. Воркуте предполагается привлечение средств инвестора, планирующего осуществлять

транспорт газа с месторождения полуострова Ямал (Бованенково) в Центр по системе газопроводов, намечаемых к строительству вдоль дороги. Как сообщили в Дорожном агентстве Республики Коми, сроки реализации проекта – 2010-2017 годы. Срок окупаемости проекта – 7,5 года. Степень готовности на июль 2012 года – 23,5%. Введен в эксплуатацию участок автомобильной дороги Сыктывкар – Ухта – Печора – Усинск – Нарьян-Мар, пос. Акись – пос. Ошурья протяженностью 19 км.

«Стратегическая важность этой автомобильной магистрали для Республики Коми и России в целом обусловлена активным развитием нефтегазового и горнодобывающего комплексов в северных районах Коми, Ненецком автономном округе, на шельфе Баренцева моря», – говорит представитель агентства. Реализация проекта приведет к совершенствованию транспорт-

ной доступности населенных пунктов и расширению связей северных регионов России, в том числе с городами и районными центрами Республики Коми, а также созданию оптимальных дорожных условий и улучшению безопасности движения транспорта. Так, 174 населенных пункта, находящихся в районе тяготения с проживающим населением более 525 тыс. человек, не имеющих постоянной связи, будут обеспечены автомобильным сообщением по дорогам с твердым покрытием. Непосредственно

более 150 тыс. человек в четырех муниципальных образованиях Республики Коми с окончанием строительства автомобильной дороги Сыктывкар – Ухта – Печора – Усинск – Нарьян-Мар получат выходы на опорную сеть автомобильных дорог общего пользования Республики Коми. Главным результатом реализации проекта станет активизация разведки и разработки новых месторождений полезных ископаемых, разрешение проблемы освоения природных ресурсов и вовлечения их в рыночный оборот.

цифра

7,5 года –

срок окупаемости проекта дороги Сыктывкар – Ухта – Печора – Усинск – Нарьян-Мар

НОВОСТИ

➔ **Первый участок автодороги Москва – Санкт-Петербург**, движение по которой будет платным, будет введен в эксплуатацию уже до конца 2014 года, сообщили представители одного из подрядчиков – ООО «Северо-западная концессионная компания». Речь идет об участке с 15-го по 58-й км. До конца нынешнего года объем реализованных работ по строительству платной автомагистрали составит 70%. В том числе будет завершена значительная часть земляных работ, частично уложены основание и покрытие этой автодороги. Кроме того, будет построено некоторое количество искусственных сооружений. Сейчас интенсивными темпами сооружаются 5 мнгоуровневых развязок. Идет также строительство 5 мостов и 34 путепроводов, длина одного из которых превышает 300 м. На данный момент, по данным генподрядчика проекта ОАО «Мостотрест», выполнено 32% насыпей и 50% выемок грунта, уложено 63% труб для пересекающих дорогу ручьев. Асфальтовое покрытие уложено уже на 6,5 км межстоличной трассы. Строительство первого участка альтернативной трассы между Санкт-Петербургом и Москвой стартовало 1 сентября 2011 года. Автодорога протяженностью 43 км должна быть построена за 36 месяцев. Первый участок свяжет Бусиновскую развязку МКАД с Солнечногорском. Расчетная скорость движения по новой автодороге – 150 км/ч. Платная трасса, как ожидается, разгрузит самый напряженный участок федеральной трассы М-10 «Россия». Отметим, что в пределе Химок и Москвы плата за проезд по новой автодороге взиматься не будет.

➔ **В Вологодской области могут появиться детские сады**, построенные в рамках государственно-частного партнерства. К решению проблемы недостаточного количества мест в дошкольных образовательных учреждениях подключилась Корпорация развития Вологодской области. При участии корпорации началось формирование пакета бизнес-предложений по инвестициям в инфраструктуру образовательных учреждений региона. На прошлой неделе генеральный директор корпорации Алексей Кожевников и руководитель департамента образования Вологодской области Елена Рябова обсудили возможности применения механизма ГЧП при строительстве детских садов. В частности, рассматривались перспективы открытия частных детских садов в новых кварталах, где социальные объекты проектом не предусмотрены. Проблема нехватки мест в дошкольных учреждениях для детей младше 3 лет актуальна для многих крупных городов Вологодской области и отдельных районов самого областного центра. Один из вариантов ее решения – открытие малоконтактных детских садов в жилых домах. Как отметили в правительстве региона, ранее такая практика не существовала, и при обсуждении учитывался опыт российских мегаполисов, в первую очередь Петербурга и Москвы. Чтобы заинтересовать инвесторов участием в строительстве детских садов, на Вологодчине решили прежде всего провести оценку действующих мер государственной поддержки частных дошкольных образовательных учреждений.

Рынок крепежа оказался в иной реальности

Кристина Наумова / Спрос на крепеж в Петербурге постепенно восстанавливается.

Впрочем, цифры демонстрируют, что сегодняшний рынок крепежных элементов отстает от докризисных показателей на 30%. Всею виной, по мнению участников рынка, изменение менталитета покупателей, которые больше не приобретают метизы «впрок».

В 2009 году в России резко снизились объемы строительства – ряд крупных проектов был заморожен. Как следствие, емкость рынка крепежей, которые в основном используются как раз в строительной отрасли, сократилась на 20-30%.

Сегодня спрос на крепежи в целом восстановился. Директор департамента новостроек АН «Бекар» Эльдан Султанов подчитал, что объемы строительства в Петербурге выросли на 30% по сравнению с 2008 годом. Объем рынка крепежей должен быть прямо пропорционален показателям строительной отрасли, однако показатели 2008 года по объему продаж не достигнуты. По сравнению с докризисным периодом он сократился на 30%. Впрочем, 2008 год – не показатель рынка метизов, и цифры 2012 года некорректно сравнивать с этим периодом, считают специалисты компании «Стройметиз». До кризиса покупатели приобретали метизы «впрок». Такая позиция клиентов подогревалась ростом цен на металлы и ожиданием дальнейшего удорожания продукции. Сегодня подход покупателей изменился, отмечают участники рынка. Клиенты стали более разборчивыми и приобретают метизы под конкретные проекты.

Как и 5 лет назад, на российском рынке крепежей преобладает импортная продук-



ция. Наиболее популярные бренды – Sormat, Mungo, Ferrometal, Pistora. Однако на эти марки приходится незначительная часть рынка. В основном крепежи импортируются из Китая.

Участники рынка отмечают сильную конкуренцию на рынке крепежных элементов.

В компании «Силена» обращают внимание на то, что российская продукция в разы дороже импортной, поэтому доля отечественных крепежей на рынке не превышает 30%. При этом по качеству российская продукция не уступает импортной, уверены участники рынка и эксперты. Во-первых, крепежи

выпускаются по ГОСТам, а во-вторых, конкуренция заставляет производителей уделять качеству огромное внимание. Вся проблема в высокой себестоимости производства. Рентабельность производства крепежей в России постепенно снижается.

Ведущий эксперт УК «Финанс Менеджмент» Дмитрий Баранов отмечает, что рост цен на сырье продолжается. Согласно данным Росстата, тонна сортового и фасонного горячекатанного, экструдированного и ковального проката, из которого производятся некоторые виды крепежа, в январе 2012 года стоила 22 573,76 рубля, а в июле того года – 22 600,31 рубля. То есть рост составил 0,11%. В январе 2011 года тонна такого проката стоила 20 289,44 рубля, а в июле того года – 22 350,61 рубля. Таким образом, рост цены год к году составил 11,25 и 1,11% соответственно.

Дмитрий Баранов констатирует, что замены метизам сегодня нет, а это значит, что, несмотря на дорожающее сырье, их производство будет продолжаться. Повышение стоимости металла, по его мнению, будет переложено на плечи потребителей за счет увеличения отпускных цен.

Рост стоимости крепежа (тыс. рублей за тонну)



Проектировщики обсудили законопроект о федеральной контрактной системе

В начале сентября в СРО НПП «Союзпетрострой-Проект» состоялась заседание рабочей группы комитета Национального объединения проектировщиков по развитию рынка архитектурно-строительного проектирования и тендерным процедурам. На мероприятии обсуждались внесенные поправки к проекту Федерального закона № 68702-6 «О федеральной контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг», принятому в первом чтении 20 июня 2012 года.

Предлагаемые поправки направлены на гармонизацию законопроект с действующими законодательными актами. При этом они учитывают технические особенности услуг в области проектных работ, оказывающих принципиальное влияние на безопасность товаров, услуг, качество жизни граждан, обеспечение условий для модернизации экономики и конкурентоспособности на отечествен-

ном и международных рынках (ВТО, Таможенный союз). Рассмотрим суть некоторых из предлагаемых поправок (внесенные в статью законопроекта дополнения выделены жирным шрифтом).

Статья 6. Принципы федеральной контрактной системы. Федеральная контрактная система основывается на таких принципах, как открытость (прозрачность) федеральной контрактной системы, конкуренция в федеральной контрактной системе, профессионализм заказчика, **безопасность и качество товаров и услуг, единство федеральной контрактной системы, ответственность за результативность обеспечения государственных и муниципальных нужд и эффективность расходов бюджета средств.** Поправка предлагается в связи с положениями Закона «О защите прав потребителей» от 07.02.1992 № 2300-1, ст. 1 Федерального закона «О техническом регулировании» от 27.12.2002 № 184-ФЗ

и направлена на повышение безопасности, качества предназначенных для потребителей товаров и услуг, которые принимают участие в торгах для государственных и муниципальных нужд.

Предлагается ввести Статью 9.1. Принцип безопасности и качества товаров и услуг.
1. Федеральная контрактная система обеспечивает проведение процедур закупок на принципе безопасности товаров и услуг для потребителя, которая достигается путем регламентации показателей качества в конкурсной документации в соответствии с действующим законодательством и нормативной документацией.
2. Федеральная контрактная система определяет принцип равной ответственности за соблюдение требований безопасности и качества всех участвующих в жизненном цикле товара или услуги.
3. Товар или услуга не могут быть сданы заказчику при отсутствии подтверждения участ-

ником размещения заказа ее соответствия показателям качества, заявленным при проведении процедуры закупки. Введение данной статьи обусловлено положениями ст. 7 Закона РФ «О защите прав потребителей» от 07.02.1992 № 2300-1, ст. 1 Федерального закона «О техническом регулировании» от 27.12.2002 № 184-ФЗ и направлено на повышение безопасности и качества товаров и услуг для потребителей.

Статья 30, пункт 2, подпункт 5. Предквалификация участника процедур закупок на работы по инженерным изысканиям, архитектурно-строительному проектированию проводится по следующим сведениям, предоставляемым в составе конкурсной заявки:
 – программа качества работ по инженерным изысканиям, архитектурно-строительному проектированию;
 – сведения о квалификации в составе организации с указанием лиц, привлекаемых к выполнению разделов

проекта и подтверждением их квалификации, опыта выполнения аналогичных работ, повышения квалификации, аттестации;
 – сведения об оснащении организации необходимым оборудованием и оргтехникой, соответствующим разделам работ по архитектурно-строительному проектированию лицензированных программных продуктов. Предварительная квалификация участника процедур по инженерным изысканиям, архитектурно-строительному проектированию по предложенным показателям основывается на общепризнанных мировых методиках и подходах при проведении закупок на аналогичные

услуги, например стандартах Международной федерации инженеров консультантов (FIDIC), и способствует отбору для участия в конкурсных процедурах только тех участников, которые имеют опыт и квалификацию для выполнения указанных работ и услуг.

Для того чтобы мнение специалистов-проектировщиков было услышано и в законопроект действительно были внесены необходимые изменения, Комитетом по развитию рынка архитектурно-строительного проектирования и тендерным процедурам проведена большая работа по разъяснению положений поправок депутатам Государственной Думы.

справка

При Национальном объединении проектировщиков по инициативе СРО НПП «Союзпетрострой-Проект» в феврале 2011 года был создан Комитет по развитию рынка архитектурно-строительного проектирования и тендерным процедурам. Председатель комитета – Сергей Владимирович Чижов, заместитель директора СРО НПП «Союзпетрострой-Проект». Деятельность комитета направлена в первую очередь на обеспечение заказами проектировщиков и совершенствование процедур закупок на проектные услуги. По мнению проектного сообщества, в настоящее время это основная задача, которая должна быть решена в ближайшее время, поскольку от нее зависит состояние проектного бизнеса в целом в Российской Федерации.

«Новый Пушкин» на землях РЖС

Антонина Асанова / ГК «Колвэй» намерена вложить 30 млрд рублей в строительство 450 тыс. кв. м жилья и коммерческой недвижимости на приобретенном год назад участке площадью 138,5 га в Пушкине. ➔

ГК «Колвэй» планирует приступить к строительству жилого комплекса бизнес-класса, рассчитанного на проживание 12,7 тыс. человек, под рабочим названием «Новый Пушкин» на участке, расположенном между Петербургским, Кузьминским шоссе и Кузьминским водохранилищем, осенью следующего года, рассказал генеральный директор группы компаний Дмитрий Павлов. Кроме жилой застройки инвестор намерен возвести самый крупный в Пушкине торгово-развлекательный центр площадью 80 тыс. кв. м с ориентацией на развлекательную функцию, 2 школы на 1650 мест, 4 детских сада на 650 мест, многоэтажные паркинги, спортивные объекты, музей и церковь. Осуществить весь проект компания рассчитывает за 8 лет.

Тендер на генподрядные работы и архитектурный конкурс планируется провести летом 2013 года, тогда как получить утвержденный план планировки территории (ППТ) на участок – в первой половине 2013 года, также сообщил глава ГК «Колвэй».

Участок, приобретенный у Фонда РЖС за 569 млн рублей на торгах в апреле 2011 года, ранее принадлежал Санкт-Петербургской государственной аграрной академии. На него распространяется ряд ограничений, пояснил руководитель группы консалтинга компании «Лаир» Елена Севастьянова. В частности, высота зданий не должна превышать 10-12 м или 3-5 этажей, ограничена плотность застройки, а на 29,5 га водоохранной зоны Кузьминского водохранилища запрещено капитальное строительство. На этой территории компания планирует благоустроить парк со спортивными площадками и организовать музей фронтного быта.

Кроме того, инвестору пока не ясна ситуация с выполнением городом своих обязательств по строительству инженерной инфраструктуры. Однако в случае его отказа стоимость подведения коммуникаций составит менее 10% от общего объема инвестиций, и компания готова вложить эти средства, также сообщил господин

Перфильев. В связи с этими условиями проект должен выйти на окупаемость в течение 6 лет с начала строительства, добавила Елена Севастьянова.

В данный момент «Колвэй» ведет переговоры с несколькими возможными соинвесторами, однако конкретных договоренностей пока нет, рассказал заместитель генерального директора компании Александр Перфильев. Если партнеры так и не появятся, инвестор планирует привлечь около 70% средств по кредиту Сбербанка. Опыт сотрудничества с ним у компании уже есть. Кроме того, от появления соинвесторов зависит перспектива строительства гостиницы и апарт-отеля, участки под которые зарезервированы в ППТ, сама компания управлять гостиничной недвижимостью пока не готова, отметил господин Павлов.

«Недвижимость пушкинского района пользуется заслуженной популярностью, – считает руководитель отдела жилой недвижимости компании Maris/Part of the CBRE Affiliate Network Елена Корзун. – К плюсам проекта можно отнести то, что строительство планируется в историческом пригороде, где уже имеется инфраструктура и есть хорошее транспортное сообщение с городом. Основной минус – это близкое расположение будущего комплекса к машиностроительному заводу «София».

Стоимость «квадрата» в комплексе может составить 75-85 тыс. рублей, подсчитала госпожа Корзун. Основные конкуренты проекта «Новый Пушкин» – это «Золотой век» от «ЦДС», ЖК «Славянка» компании «Балтрос» и ЖК «Аристократ», выводимый на рынок City Trust group. Тогда как арендные ставки в ТРЦ могут составить около 200 USD за 1 кв. м в год для аккорного продуктового оператора (скорее всего, это будет Prisma, рассказал господин Павлов), 300 USD за 1 кв. м в год для операторов бытовой техники и от 400 до 1 тыс. USD за 1 кв. м в год для операторов fashion-галереи в зависимости от формата

МНЕНИЕ



Роман Евстратов,
директор департамента
торговой
недвижимости
S.A. Ricci – Санкт-Петербург:

➔ Спрос на жилую недвижимость комфорт- и бизнес-класса в Пушкине достаточно высокий, при этом торговая инфраструктура развита достаточно слабо: в городе нет крупных торговых центров и гипермаркетов, в связи с чем новый торговый комплекс должен быть востребован у населения. Но при принятии решения о размере будущего торгового объекта стоит учитывать, что создание ТРЦ площадью 80 тыс. кв. м, скорее всего, потребует привлечения крупных якорных арендаторов, в том числе и fashion-операторов, таких как ZARA, H&M, интерес которых к рынку Пушкина пока непонятен. К тому же стоит отметить, что на Пулковском шоссе, недалеко от Пушкина, расположен крупный торгово-развлекательный комплекс «Лето».

арендатора и конкретного помещения, уточнил директор департамента торговой недвижимости S.A. Ricci – Санкт-Петербург Роман Евстратов.

План ППТ «Колвэй» готовит совместно с ООО ИСК «Сфера». В мае 2010 года, также на торгах Фонда РЖС, за 163 млн рублей эта компания приобрела участок площадью 7,8 га, расположенный рядом с Петербургским шоссе.



«Новый Пушкин» будет построен на землях, ранее подведомственных аграрной академии

«БКН девелопмент» замахнулся на миллион

Никита Кулаков / На юге Петербурга заявлен еще один проект-миллионник, где смогут жить 12 тыс. человек. Его разработала компания «БКН девелопмент». Инвестиции в застройку превысят 21 млрд рублей.

Проект с рабочим названием «Город цветов» был анонсирован на форуме по недвижимости PROEstate. Как сообщил генеральный директор «БКН девелопмент» Леван Харазов, проект предполагает застройку двух смежных территорий бывшего совхоза «Цветы» общей площадью 143 га на пересечении Пулковского и Волонского шоссе. Земля куплена до кризиса и находится в собственности ООО «Терра» и ЗАО «Пулково-цветы». Имена собственников земли не раскрываются. «БКН девелопмент» в проекте выполнит функцию управляющей

компания и консультанта. Компания разработала единую архитектурную концепцию проекта. Для застройки планируют привлечь крупных местных игроков. «ППТ проекта подготовлен, но еще не утвержден», – сообщил Леван Харазов. Выйти на строительную площадку девелопер намерен в 2015 году. Работы будут вестись в несколько очередей до 2021 года. По предварительным расчетам, проект потребует инвестиций в объеме около 20 млрд рублей. Жильем в проекте планируют застроить участок площадью 74 га. Там появится 740 тыс. кв. м недвижимости (в том числе жилье комфорт-класса площадью 418 тыс. кв. м). Помимо квартир в нем будет 2 детсада, 2 школы, 2 поликлиники, а также спортивные объекты, в том числе теннисный клуб и спортивная школа. Район будет рассчитан на про-

живание 11,9 тыс. человек. На соседней территории площадью 69 га девелопер планирует строить коммерческую недвижимость (торгово-развлекательный и гостиничный комплексы) площадью 350 тыс. кв. м. Леван Харазов считает, что заполнить коммерческую недвижимость жизнью будет несложно. «В радиусе 7 км от нового района заявлены проекты, где в перспективе 5-10 лет будут проживать 1,5 млн человек. Это потенциальная аудитория наших торговых площадей», – говорит он. Эксперты пока сдержанно оценивают проект. «В районе Пулково заявлено много крупных проектов, но все они развиваются медленно. А некоторые, по ощущениям, и вовсе заморожены. Так что оценку новому проекту мы сможем дать на более поздней стадии, когда его жизнеспособность станет очевид-

справка



Крупные проекты жилой застройки в районе Пулково:

- «Триумф Парк», площадь участка – 40 га, площадь застройки – более 1 млн кв. м, сроки – 2020-2022 годы, инвестор – Mirland Development (Израиль);
- «Пулковские высоты», площадь участка – 30 га, площадь застройки – 220 тыс. кв. м, сроки – 2020-2022 годы, инвестор – «БКН девелопмент»;
- город-спутник «Южный», участок 2 тыс. га, площадь застройки – 4,5 млн кв. м жилья, сроки – 2028 год, инвестор – УК «СТАРТ Девелопмент» (в Пушкинском районе по обе стороны федеральной трассы М-20 (Киевское шоссе), между Московским и Киевским шоссе);
- «На Царскосельских холмах», участок – 317 га, площадь застройки – 2,5 млн кв. м, сроки – 2014 год, инвестор – частный (одна из границ участка проходит вдоль Петербургского шоссе, другая – вдоль Варшавского направления Октябрьской железной дороги; часть территории с одной стороны приближена к поселку Александровка, с другой стороны тянется до водохранилища);
- «Планетоград», площадь участка – 240 га, площадь застройки – 2,2 млн кв. м, сроки – 2016 г, инвестор – Canada-Israel Group;
- район ГК «Колвэй» на въезде в Царское Село, площадь участка – 138 га, площадь застройки – 530 тыс. кв. м, сроки – 2012 год.

Источник: Astera

на», – отмечает генеральный директор Knight Frank St Petersburg Николай Пашков. «Я думаю, что жилье комфорт-класса в этом районе будет востребовано. Но уровень потребительского спроса покажут продажи в соседних с заявленным проектах, которые

выйдут на рынок гораздо раньше», – заявил заместитель руководителя «Бьер Люмьер Холдинг» Андрей Пушкарский (он лично, работая в ЖК «Империя», около двух лет занимался продажей данного участка земли). «В нашем проекте «Триумф

парк» в этом районе уровень продаж опережает ожидания. Мы начинаем продажи второй очереди. Цены в проекте за год выросли с 67 до 90 тыс. рублей за 1 кв. м», – сообщил генеральный директор Mirland Development Роман Розенталь.

Газпром пришел на «Лиговку»

Влада Гасникова / Газпром арендовал для своих сотрудников бизнес-центр «Ренессанс Форум» на Лиговском проспекте. Площадь здания составляет 3,5 тыс. кв. м. Возможная арендная плата составляет 4,2-5,25 млн рублей в месяц. По мнению аналитиков, сделка выгодна и для арендатора, и для собственника здания. ➔

ОАО «Газпром» арендовало бизнес-центр «Ренессанс Форум» на Лиговском пр., 61-63, принадлежащее Renaissance Construction. Общая площадь здания, которое до этого никогда не сдавалось, составляет 3,5 тыс. кв. м. Брокером сделки выступает Colliers International. Стороны не раскрывают условия сделки. В Газпроме не ответили, для чего именно арендован бизнес-центр. Также в компании не прокомментировали, будет ли холдинг арендовать «Ренессанс Форум» вплоть до 2018 года, когда должен быть построен «Лихта-центр», куда переедут все структуры Газпрома.

По словам Анны Отрошенко, руководителя направления маркетинга и PR Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге, «Ренессанс Форум» состоит из двух зданий, первое из которых заполнялось арендаторами поэтапно, а второе было полностью арендовано Газпромом.

Дмитрий Шишанов, директор департамента офисной недвижимости Colliers International Санкт-Петербург, называет ситуацию, когда арендатору полностью подходит все здание, нетипичной для рынка.

По оценкам аналитиков, уровень арендной ставки колеблется от 1,2 до 1,5 тыс. рублей за 1 кв. м в месяц, то есть от 4,2 до 5,25 млн рублей в месяц за все здание. «Ренессанс Форум» – бизнес-центр класса А, здание построено в 2010 году.

Эксперты считают, что эта сделка выгодна и для арендатора, и для собственника бизнес-центра. Дмитрий Аристов, руководитель

Фото: Илья Цыренов



Как говорят эксперты, недостатком Лиговского проспекта являются сложная транспортная обстановка и, как следствие, трудность с парковкой у бизнес-центра, расположенного на этой магистрали

отдела офисной недвижимости Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate, рассказывает, что Газпрому было предложено несколько площадок со схожими параметрами, но «Ренессанс Форум» удалось предложить наиболее интересные коммерческие условия. «За счет гибкости в вопросе ставки они получили статусного арендатора, занявшего сразу все здание», – говорит господин Аристов.

«Газпром – крупная, финансово надежная компания, арендовавшая часть бизнес-центра, которая представлена отдельным стоящим зданием. А поскольку девелопер изначально хотел сдать это здание одному арендатору, для него, безусловно, данная сделка удачная», – считает Лилия Еременко, руководитель отдела по работе с владельцами офисных помещений Jones Lang

LaSalle в Санкт-Петербурге. По мнению госпожи Еременко, у данного объекта есть несколько важных преимуществ: это отдельно стоящее здание, расположенное в центре города, рядом с двумя станциями метрополитена, оно имеет небольшую площадь и хорошо обеспечено парковочными местами. «Сданных офисных объектов именно с такими параметрами в городе практически нет», – замечает аналитик.

Екатерина Лапина, директор департамента коммерческой недвижимости АРИН, уверена, что сегодня, когда заполняемость бизнес-центров класса А все еще не достигла докризисных показателей, сделка для собственника довольно удачна. Правда, транспортную доступность «Ренессанс Форум» госпожа Лапина оценивает не так оптимистично. «Бизнес-центр располагается недалеко от площади Восстания, где практически всегда пробки. С открытием ТРК «Галерея» транспортная ситуация в этом районе только усугубилась», – сетует Екатерина Лапина.

цифра

14,7%

площадей в бизнес-центрах класса А свободны в Петербурге

11⁰⁰-19⁰⁰
6-7 октября **ЛЕДОВЫЙ ДВОРЕЦ**
метро «Пр. Большевиков»



ВЫСТАВКА-СЕМИНАР ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ
ЖИЛИЩНЫЙ ПРОЕКТ

НА ВЫСТАВКЕ ВЫ УЗНАЕТЕ:

КАК УЛУЧШИТЬ
ЖИЛИЩНЫЕ
УСЛОВИЯ?

ГОРОДСКАЯ, ЗАГОРОДНАЯ, ЗАРУБЕЖНАЯ
НЕДВИЖИМОСТЬ

ВХОД СВОБОДНЫЙ

www.gilproekt.ru

32-701-32

Стратегический медиа-партнер
СТРОИТЕЛЬНЫЙ @СН



КРУГЛЫЙ СТОЛ
7 октября 2012
в 16.00

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

ПРИГЛАШАЕМ
ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ!

Подробная информация
на ASNINFO.RU
PR-отдел: (812) 380-15-81,
pr@stroypress.ru

Коттедж под проценты:
доступна ли ипотека
на загородное жилье?

В рамках выставки-семинара
для населения «Жилищный проект»

ОБСУЖДАЕМЫЕ ВОПРОСЫ:

- Коттедж в ипотеку: достойная замена квартире или непосильная ноша?
- Условия и возможность получения ипотеки на загородное жилье
- Ипотечные ставки банков
- Работа с материнским капиталом и социальными дотациями

ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ
СТРОИТЕЛЬНЫЙ
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

ВЫСТАВКА
НЕДВИЖИМОСТИ
ПЕТЕРБУРГСКИЙ СКК

20-21
ОКТАБРЯ

ГОРОДСКАЯ, ЗАГОРОДНАЯ, ЗАРУБЕЖНАЯ
НЕДВИЖИМОСТЬ И СТРОИТЕЛЬСТВО



T. 600-92-92

NEDV-EXPO.RU

КАД расширяется

Влада Гасникова / ФКУ «Дирекция строительства транспортного обхода «Санкт-Петербург» (ДСТО) объявило конкурс на проектирование расширения участка КАД от станции Горская до Приозерского шоссе протяженностью 23,6 км. ➔

Это первый участок кольцевой, введенный в эксплуатацию в 2001 году. На сегодняшний день этот отрезок трассы является единственным 4-полосным участком: полосу других частей КАД варьируется от 6 до 8.

Максимальная стоимость контракта составляет 151,5 млн рублей. Работы по проектированию расширения должны быть завершены не позднее декабря 2013 года.

Это первая значительная реконструкция КАД, которая до этого ежегодно ремонтировалась в текущем режиме.

На сколько полос будет расширен реконструируемый участок, будет определено в ходе проектных работ, от проекта будет зависеть, придется ли городу выкупать земли под расширение КАД.

По словам Сергея Шпакова, главного инженера ДСТО, наиболее интенсивное движение на КАД сейчас фиксируется на участке у Вантового моста. «По проекту 2001 года, суточная пропускная способность этого участка должна была составить 135 тыс. машин в 2021 году. Несколько недель назад датчики зафиксировали рекордный показатель в 220 тыс. автомобилей в сутки», – рассказывает Сергей Шпаков.

Юрий Чижов, руководитель Северо-Западного отделения Международной академии транспорта, считает, что реконструкция КАД – это баланс между желаниями автомобилистов и финансовыми возможностями бюджета. «На фоне угрозы кризиса и необходимости федеральных властей выполнять обещания, которые были даны

во время предвыборной кампании, это единственная возможность улучшить транспортную ситуацию на кольцевой», – считает господин Чижов.

По планам федеральных властей начало строительства КАД-2 было намечено на конец 2013 года. По предварительному расчету, протяженность трассы составит 190 км, это будет 6-полосное полотно с 12 транспортными развязками. Экспертами рассматриваются два варианта прохождения трассы: в 30 и в 50 км от существующей кольцевой. Стоимость первого проекта оценивается в 265 млрд рублей, второго – в 390 млрд рублей.

В проекте новая трасса должна облегчить автомобильное сообщение между Гатчиной, Всеволожском, Токсово и оптимизировать транзитное сообщение с Мурманского, Таллинского и Киевского шоссе при движении в страны Евросоюза через Финляндию.

Однако Федеральное дорожное агентство (Росавтодор) предлагает отказаться от строительства КАД-2, объясняя это своим опытом, рекомендуя уходить от строительства кольцевых магистралей.

Борис Мурашов, глава городского Комитета по развитию транспортной инфраструктуры, весной сообщил, что для городского бюджета строительство второй КАД не является первоочередной задачей, а «скорее, задачей до 2025 года».

Окончательное решение относительно строительства КАД-2 будет приниматься федеральными властями вместе с област-

ными и городскими чиновниками, поскольку финансирование проекта предполагается на паритетных условиях. Представители координационного транспортного совета Санкт-Петербурга и Ленинградской области затрудняются сказать, когда появится ясность в вопросе строительства второго кольца.

Сергей Шпаков считает, что реконструкция КАД экономически менее выгодна, чем строительство КАД-2, поскольку коль-

цевая все равно ограничена в своих возможностях. «Расширение предполагает уничтожение существующих барьерных ограждений, снос знаков. Всегда эффективнее строить новое, чем перестраивать старое», – замечает господин Шпаков.

Александр Холодов, член координационного совета межрегиональной общественной организации автомобилистов «Свобода выбора», напоминает, что изначально кольцевая предназначалась для объезда Петербурга большегрузным транспортом. «Но объездную полюбили горожане как ежедневную трассу для передвижения из района в район. В итоге кольцевая не справляется и с транзитным, и с городским транспортом. Конечно, расширять существующую КАД нужно для горожан, но это актуально именно параллельно со строительством второй кольцевой, на которую нужно вывести грузовой транспорт», – полагает Александр Холодов.



ПЕТРОМЕТАЛЛ

МЕТАЛЛ В РАБОЧЕЙ ФОРМЕ

<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 45%;">  <p>ПРОДАЖА МЕТАЛЛОПРОКАТА (ЛИСТ Г/К И Х/К, АРМАТУРА, БАЛКА, УГОЛ, ШВЕЛЛЕР, ТРУБЫ ПРОФИЛЬНЫЕ)</p> </div> <div style="width: 45%;">  <p>ПРОИЗВОДСТВО И ПРОДАЖА КОНТЕЙНЕРОВ МЕТАЛЛИЧЕСКИХ ДЛЯ ТЯГ (ДЛЯ СБОРА И ТРАНСПОРТИРОВКИ ТВЕРДЫХ БЫТОВЫХ И СТРОИТЕЛЬНЫХ ОТХОДОВ) И ДРУГИХ МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИЙ</p> </div> </div>	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 45%;">  <p>ПРОИЗВОДСТВО ПРОСЕЧНО-ВЫТЯЖНОГО ЛИСТА (ПВЛ) (В Т.Ч. ПО ВАШИМ РАЗМЕРАМ)</p> </div> <div style="width: 45%;">  <p>ПРОИЗВОДСТВО СКОБО-ГИБОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ ИЗ АРМАТУРЫ (АНКЕРЫ, СКОБЫ, ЗАКЛАДНЫЕ, ХОМУТЫ И ПР.). БОЛЬШИЕ ОБЪЕМЫ</p> </div> </div>
 <p>КАЧЕСТВЕННАЯ РЕЗКА МЕТАЛЛА (ПЛАЗМА, ГИЛЬТИНА)</p>	 <p>ПРОИЗВОДСТВО ГЛАДКОЙ И ПЕРИОДИЧЕСКОЙ АРМАТУРЫ В ПРУТКЕ ДИАМЕТРОМ ОТ 5 ДО 16 ММ, (ВОЗМОЖНО ПРОИЗВОДСТВО ПРУТКОВ ЛЮБОЙ ДЛИНЫ ДО 14 М)</p>

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



Новая уникальная система для строительства мостов

PERI BCC (Balanced Cantilever Carriage) система навесного бетонирования

- сложность бетонирования не зависит от высоты опоры моста;
- нет необходимости выставлять сплошные подмости;
- возможно бетонировать пролетное строение над ж/д, водой и т.п.;
- идеальна для бетонирования пролетов длиной до нескольких сотен метров;
- способна адаптироваться под переменное сечение пролетного строения моста;
- короткие захваты (3-5 м), следовательно, меньше материала и меньше площадь для складирования его на стройплощадке.

PERI

ООО «ПЕРИ»
 Опалубка
 Строительные леса
 Фанера ламинированная
 Офис в Северо-Западном ФО
 191119, г. Санкт-Петербург,
 ул. Звенигородская, 22
 Тел. (812) 325-72-44
 Факс (812) 325-72-43
 stpeter@peri.ru
 www.peri.ru

12 сентября отметил День рождения Игорь Михайлович Метельский, вице-губернатор Петербурга

Уважаемый Игорь Михайлович!

Искренне поздравляю Вас с Днем рождения!

Вам доверено координировать работу строительного комплекса Санкт-Петербурга, рационально управлять городским имуществом, осуществлять деятельность в области инвентаризации и мониторинга земель. Безусловно, все это требует от Вас не только ответственности, высокого профессионализма и самоотдачи, но и знания проблем и недостатков отрасли, понимания того, как должен развиваться город, умения оценивать его потенциал и учитывать современные потребности жителей.

От всей души хочу пожелать Вам здоровья, счастья, сил для реализации всего задуманного, благополучия, поддержки и понимания со стороны коллег и близких!

Председатель Комитета по строительству В.В. Семененко

Уважаемый Игорь Михайлович!

От лица коллектива Службы государственного строительного надзора и экспертизы и от себя лично поздравляю Вас с Днем рождения!

Пусть все задуманное сбудется, а удача всегда будет рядом! Достойных проектов, понимания и поддержки со стороны жителей и бизнеса города! Хочу поблагодарить Вас за совместную работу, пожелать крепкого здоровья, успехов, сил для новых свершений на благо нашего любимого города.

Начальник Службы государственного строительного надзора и экспертизы Л.В. Кулаков

Уважаемый Игорь Михайлович!

От имени членов «Союзпетростроя» и от нас лично примите самые теплые поздравления с Вашим Днем рождения.

Мы много лет знаем Вас как высококвалифицированного специалиста в области управления государственным имуществом и недвижимостью. На каких бы постах Вы ни работали, нас всегда связывало взаимопонимание, деловое сотрудничество и добрые человеческие отношения. Желаем Вам здоровья, успехов в Вашей деятельности на благо нашего любимого города.

Президент Санкт-Петербургского Союза строительных компаний «Союзпетрострой» В.М. Гольман

Вице-президент, директор Санкт-Петербургского Союза строительных компаний «Союзпетрострой», д.э.н., профессор Л.М. Каплан

Уважаемый Игорь Михайлович!

Сердечно поздравляю Вас с Днем рождения!

Вы пришли на пост вице-губернатора, курирующего строительный блок, недавно. Но мы уже видим, как благодаря Вашему профессионализму, ответственности, таланту самые сложные задачи решаются, ведется скрупулезная работа по стратегическому планированию развития города, меняются приоритеты городской политики. Уверены, что Вы сможете внедрить самые смелые, эффективные, современные решения, реализовать все свои задумки. Желаем Вам здоровья и благополучия.

Заместитель председателя Комитета по земельным отношениям и строительству Госдумы РФ С.В. Петров

Уважаемый Игорь Михайлович!

От имени Комитета по инвестициям и стратегическим проектам и от себя лично позвольте поздравить Вас с Днем рождения. Знаменитый французский философ и писатель Вольтер писал: «Если человек рожден с высокой и мужественной душой, если он работящ, горд, честолюбив, а ум его глубок, у него есть все, чтобы добиться успеха даже в самом сложном деле». Всеми этими достоинствами Вы обладаете в полной мере. Именно поэтому Вы курируете одно из самых сложных и ответственных направлений работы правительства Санкт-Петербурга.

Уверен, что Ваш богатый профессиональный опыт, высокая компетентность и талант организатора всегда будут способствовать Вашей плодотворной работе на благо нашего города. Искренне желаю Вам здоровья, успехов, благополучия, энергии и новых профессиональных достижений!

Исполняющий обязанности председателя Комитета по инвестициям и стратегическим проектам О.К. Лысков

Уважаемый Игорь Михайлович!

Примите самые искренние поздравления с Днем рождения! Строительная отрасль знает Вас как эффективного управленца, энергичного и ответственного человека, всегда настроенного на поиск свежего решения. Целеустремленность, настойчивость и профессионализм помогают Вам добиваться успехов в работе на благо нашего города. Являясь президентом Союза строительных объединений и организаций, Вы способствуете налаживанию взаимодействия между отраслью и органами государственной власти, что очень важно для успешного развития петербургской стройки. Желаем Вам успехов в реализации намеченных планов, направленных на динамичное функционирование строительного комплекса, решение насущных отраслевых проблем в интересах всех жителей Петербурга. Крепкого Вам здоровья и благополучия!

Союз строительных объединений и организаций

Уважаемый Игорь Михайлович!

Искренне поздравляю Вас с Днем рождения!

За годы работы в правительстве Петербурга Вы зарекомендовали себя как высокопрофессиональный, ответственный, инициативный и эффективный руководитель, работающий на перспективное развитие города. Желаю не останавливаться на достигнутом, твердо идти к новым вершинам и целям, творческих и профессиональных удач, оптимизма, душевного равновесия и семейного благополучия.

Председатель Комитета по энергетике и инженерному обеспечению Петербурга В.В. Петров

Уважаемый Игорь Михайлович!

Примите мои искренние поздравления с Днем рождения!

Желаю Вам плодотворной работы и больших достижений на занимаемом посту, успехов в Вашей ответственной деятельности и воплощения в жизнь всего задуманного на благо Санкт-Петербурга и его жителей.

Крепкого здоровья, счастья и благополучия Вам и Вашим близким.

Председатель Комитета по земельным ресурсам и землеустройству Санкт-Петербурга В.В. Калугин

Уважаемый Игорь Михайлович!

Примите мои самые сердечные и теплые поздравления по случаю Вашего Дня рождения!

Вас знают как руководителя высочайшего уровня, энергичного и ответственного человека, способного с успехом претворить в жизнь самые смелые планы и новые проекты. На каждом этапе своей трудовой биографии Вы отдавали все силы, знания и опыт на решение поставленных задач.

Ваша активная жизненная позиция, профессионализм, ответственность и удивительная работоспособность снискали Вам заслуженный авторитет и признание в правительстве Санкт-Петербурга, среди жителей города на Неве, в деловых кругах Северной столицы.

Уверен, что Ваши организаторские способности позволят и в будущем столь же успешно реализовывать масштабные стратегические программы, придадут новый импульс развитию строительного комплекса Санкт-Петербурга.

Присоединяясь ко всем добрым словам в Ваш адрес, желаю Вам здоровья, неисчерпаемых жизненных сил, благополучия, дальнейших побед и достижений на профессиональном поприще – на благо нашего прекрасного города! Пусть претворится в жизнь все задуманное, а рядом всегда будут единомышленники и верные друзья. Счастья Вам!

Президент НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга» М.В. Шубарев

СПЕЦИАЛЬНЫЙ
РЕСУРС



А.В. Рыжиков

Уважаемый Игорь Михайлович!
Сердечно поздравляем Вас
с Днем рождения!

Настоящий человек всегда стремился оставить после себя что-то настоящее. Убеждены, что работа на ответственном посту вице-губернатора Санкт-Петербурга позволит Вам достичь новых профессиональных успехов, послужит на благо жителей Санкт-Петербурга и экономики СЗФО! Вы курируете сложный и очень важный сектор экономики – строительную отрасль. Профессиональное сообщество ждет от Вас крупных строительных проектов, либерализации рынка и поддержки репутационно ориентированных предприятий. В День Вашего рождения хотим пожелать Вам долгих лет жизни, бодрости духа, новых свершений и просто быть счастливым человеком!

Председатель совета НЦ «Специальный ресурс»
А.В. Рыжиков
Генеральный директор НЦ «Специальный ресурс»
В.М. Шахов



В.М. Шахов

Уважаемый Игорь Михайлович!

Талант предпринимателя и управленца, богатый профессиональный опыт помогают Вам – яркому представителю делового сообщества страны – реализовывать смелые, инновационные проекты, активно внедрять эффективные технологии, вносить значимый вклад в решение актуальных социально-экономических задач. Желаю Вам реализации самых амбициозных планов, дальнейших успехов в работе и крепкого здоровья.

Генеральный директор
ОАО «ЛЕННИИПРОЕКТ»
Ю.В. Груздев



УВАЖАЕМЫЙ ИГОРЬ МИХАЙЛОВИЧ!

От всей души поздравляю Вас с Днем рождения!

Пусть Ваш опыт и профессионализм, творческий подход к делу, энергия и неиссякаемый оптимизм и дальше помогают Вам в Вашей деятельности. Примите самые искренние пожелания дальнейших профессиональных успехов, исполнения заветных желаний, счастья и благополучия!

Желаю, чтобы рядом всегда были надежные помощники и верные друзья, осуществлялись самые смелые планы, а удача сопутствовала Вам во всех начинаниях!

Вячеслав Заренков,
президент ГК «Эталон»

ГРУППА КОМПАНИЙ
ЭТАЛОН

Уважаемый Игорь Михайлович !

Позвольте поздравить Вас с Днем рождения! Пожелать Вам здоровья, счастья, успехов во всех начинаниях. В этот день хочется выразить свою искреннюю признательность за то, что на протяжении стольких лет Вам удается динамично развивать строительную отрасль Санкт-Петербурга, поддерживать эффективный диалог с профессиональным сообществом и жителями города.

Ваш опыт, вдумчивый и зрелый подход к решению сложных городских задач – залог дальнейшего поступательного развития нашего города. Пусть всегда в этой непростой работе Вас поддерживают искренние единомышленники и преданные товарищи.

С наилучшими пожеланиями в этот праздничный день, коллектив строительно-инвестиционного холдинга «Единые решения»

 **Единые решения**
Группа компаний



СТРОИТЕЛЬНЫЙ ТРЕСТ
ОБЪЕДИНЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛОВ

Уважаемый Игорь Михайлович!

От всей души поздравляем Вас с Днем рождения!

Желаем, чтобы Ваша работа на ответственном и непростом посту вице-губернатора Санкт-Петербурга всегда приносила Вам удовлетворение и способствовала развитию и процветанию нашего любимого города. Пусть во всех начинаниях Вас сопровождает удача, а близкие люди и верные друзья всегда разделяют Ваш успех! Побольше Вам радостных событий, приятных новостей, счастья и здоровья!

От имени коллектива объединения «Строительный трест»,
Е. Г. Резвов.

20 сентября отмечает День рождения Леонид Владимирович Кулаков, начальник Службы государственного строительного надзора и экспертизы Санкт-Петербурга

Уважаемый Леонид Владимирович!

Искренне поздравляю Вас с Днем рождения!

В этом году Вам было доверено управлять значимым для строительного сообщества ведомством Санкт-Петербурга – Службой государственного строительного надзора и экспертизы.

Большинство объектов в нашем городе строятся под чутким контролем службы. Организация государственной экспертизы проектной документации и результатов инженерных изысканий, осуществление строительного надзора, выявление и пресечение допущенных застройщиком нарушений, выдача разрешений на строительство и ввод объектов в эксплуатацию – все это направлено на обеспечение безопасности и качества строительства. От того, насколько добросовестно и эффективно будет проводиться эта работа, зависит комфорт и благополучие жителей новых домов. Уверен, Ваш профессионализм, целеустремленность и неиссякаемая жизненная энергия позволят справиться с трудными вопросами, которые ежедневно возникают в Вашей деятельности.

От всей души желаю Вам здоровья, счастья, благополучия, поддержки и понимания со стороны коллег и близких!

Председатель Комитета по строительству
Санкт-Петербурга В.В. Семененко

Уважаемый Леонид Владимирович!

Примите мои искренние поздравления по случаю Вашего Дня рождения!

Санкт-Петербург – это мегаполис, в котором сосредоточены крупнейшие стройки. Строительство – это сложный процесс, который требует системной и плановой работы. От работы службы во многом зависит качество и безопасность построенных объектов. Несмотря на то что законодательство в строительной сфере претерпевает сегодня значительные изменения, уверен, что значимость работы службы от этого не уменьшится. Во многом от Ваших конкретных предложений зависит и законодательное обеспечение этой сферы. Будем совместными усилиями совершенствовать законодательство в сфере строительного надзора. Желаю Вам удачи, благополучия, крепкого здоровья и терпения на пути поиска взаимопонимания со строителями.

Заместитель председателя Комитета по земельным
отношениям и строительству Госдумы РФ
С.В. Петров

Уважаемый Леонид Владимирович!

Примите искренние и сердечные поздравления по случаю Вашего Дня рождения!

Возглавляемая Вами Служба государственного строительного надзора и экспертизы эффективно отслеживает соблюдение требований нормативной, технической и проектной документации. Ежедневно оценивая качество и безопасность строительства и принимая ответственные решения, Вы вносите неоценимый вклад в развитие нашего прекрасного города и повышение уровня жизни горожан.

Уверен, что Ваш профессиональный и жизненный опыт, целеустремленность и активная жизненная позиция помогут Вам в решении всех поставленных задач. Надеюсь, что доверие и понимание будут и в дальнейшем способствовать консолидации наших позиций, станут хорошей основой для укрепления экономической базы Северной столицы.

Желаю Вам крепкого здоровья, счастья, благополучия и успехов в реализации намеченных планов!

Вице-президент НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга», координатор Национального объединения строителей по Санкт-Петербургу
А.И. Белоусов

Уважаемый Леонид Владимирович!

В Вашем активе – значимые профессиональные достижения, солидный опыт ответственной работы, умения находить компромиссы и добиваться поставленных целей.

Ваша огромная работоспособность, неиссякаемая энергия и, главное, искренняя любовь к своему делу являются залогом эффективности Вашей деятельности.

Желаю Вам успешной реализации намеченных планов, крепкого здоровья, счастья и благополучия.

Генеральный директор
ОАО «ЛЕННИИПРОЕКТ»
Ю.П. Груздев




Уважаемый Леонид Владимирович!

Сердечно поздравляем Вас с Днем рождения!

Примите самые теплые и искренние пожелания добра, благополучия и удачи в жизни, успехов в работе, неиссякаемой энергии в достижении всего задуманного!

Крепкого здоровья, счастья Вам, Вашим родным и близким, тепла и уюта Вашему дому!

Коллектив ЗАО «СМУ-303» в лице директора В.В. Мусихина

РЕКЛАМА



УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!

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

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

01.10.2012

Приложение «Энергетика и инженерная инфраструктура»
Технологии и материалы: Теплозвукоизоляционные материалы

15.10.2012

Приложение «Финансы и страхование»
Технологии и материалы: Дорожное строительство

РЕКЛАМА

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

BalticBuild заставила биться за клиентов

Галина Вавилова / С 12 по 14 сентября в Ленэкспо прошла 16-я Международная строительная выставка BalticBuild. Организаторы попытались интенсифицировать общение посетителей и экспонентов, заставив компании столкнуться в «Битве технологий».

Традиционно экспозиция BalticBuild включила 16 специализированных разделов, среди которых «Строительные материалы и оборудование», «Дорожно-строительная, коммунальная и подъемно-транспортная техника», «Интерьеры и отделочные материалы, дизайн», «Освещение и электрика», «Краски и покрытия», «Горная техника и оборудование» и др.

В выставке приняли участие более 300 компаний из России, Восточной Европы, Турции, ОАЭ, Италии, Литвы и Финляндии, а в ее рамках прошло более 50 деловых мероприятий. Основная программа была сосредоточена в рамках V Международного форума градостроительства, архитектуры и дизайна A.City, входящего в число мероприятий выставки.

Главным нововведением этого года, призванным привлечь посетителей к активному взаимодействию с компаниями, стали соревновательные презентации в защиту продукции – «Битвы технологий», в рамках которых поставщикам схожих или альтернативных товаров пришлось убедительно отстаивать преимущества своей продукции. В частности, противниками выступили поставщики каркасных технологий и легких стальных тонкостенных конструкций (ЛСТК), ячеистых бетонов и строительных систем «Дюрисол», систем рекуперации и рециркуляции.



С 2014 года выставка BalticBuild будет проходить на новой площадке «ЭкспоФорума» в Шушарах

Другое новшество – отдельный шоу-рум для победителей конкурса «Инновации в строительстве», итоги которого были подведены 11 сентября. В предыдущие годы эта продукция была представлена на стенде правительства. Не обошлось и без

традиционных семинаров, мастер-классов, презентаций, а также специального стенда, на льготных условиях продвигающего российских производителей.

В этом году Балтийская строительная неделя день в день совпала по времени с форумом по недвижимости и строительству PROEstate, прошедшим в соседнем павильоне Ленэкспо. Организаторы называют такое совпадение случайным и говорят, что оно никак не отразилось на числе посе-

тителей, деловой программе и освещении выставки в СМИ.

«В части аудитории мы пересекаемся с PROEstate, но нельзя назвать нас конкурентами – у выставок разные тематики. Более того, с организаторами PROEstate мы сотрудничали в продвижении выставок, – прокомментировали данное совпадение в пресс-службе «Примэкспо». – Накладки были возможны только с посещением высокооплачиваемых лиц. Однако их не произошло, потому как мы разнесли открытия по датам».

С 2014 года выставка BalticBuild будет проходить на новой площадке «ЭкспоФорума» в Шушарах. Соглашение об этом в рамках нынешней выставки подписали ЗАО «ЭкспоФорум» и петербургский офис организатора события ITE Group. Кроме того, соглашение предусматривает переезд в новый международный конгрессно-выставочный центр, который должен быть введен в эксплуатацию к концу 2013 года, всех выставок компаний «Примэкспо» и ITE Group. Они стали первыми арендаторами строящегося комплекса.

Пока организатор выставки – компания «Примэкспо», российский партнер ITE Group, – затрудняется озвучить точное число посетителей нынешнего мероприятия. В прошлом году на выставке было представлено 309 компаний из 15 стран мира и более 17,8 тыс. посетителей из 29 стран.

СТРОИТЕЛЬНЫЙ
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

- Подписку можно оформить не покидая рабочего места, через подписные каталоги и редакцию
- 000 «СЗА «Прессинформ»: тел. 335-97-51, e-mail: zajavka@crp.spb.ru
- Каталог Российской Прессы «Почта России» – через свое почтовое отделение

подписной индекс **14221**

Понедельник – время читать «Строительный Еженедельник»!

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

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

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.

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

Редакционная подписка

17 сентября отмечает 55-летний юбилей Владимир Леонидович Быков, директор СРО НП «Балтийское объединение проектировщиков»

*Уважаемый Владимир Леонидович!
Примите самые сердечные поздравления с юбилеем от коллектива «УКС»!*

Желаем Вам богатырского здоровья, счастья и семейного благополучия, свершения всех задуманных планов, новых достижений в руководстве партнерством и развитии саморегулирования в строительном комплексе России!



Исполнительный директор
А.Ч. Летчфорд

НОВЫЙ ОККЕРВИЛЬ

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС



ПОБЕДИТЕЛЬ КОНКУРСА

«Лучший реализованный девелоперский проект на Российском рынке недвижимости 2012»
 FIABCI PRIX D'EXCELLENCE
 (детский сад в «Новом Оккервиле»)



ЛУЧШИЙ ПРОЕКТ

на Общероссийском конкурсе проектов комплексного освоения территорий 2011 и 2012

МИНИСТЕРСТВО РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ Российской Федерации



ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС ГОДА

на Премии в области недвижимости двух столиц Urban Awards 2011



ЛУЧШАЯ КОНЦЕПЦИЯ БЛАГОУСТРОЙСТВА И ИНФРАСТРУКТУРЫ

на Премии в области недвижимости двух столиц Urban Awards 2011



777-0-500

Подробную информацию можно узнать на сайте

www.7770500.ru

Проектная декларация на сайте www.otdelstroy.spb.ru