

НОВЫЕ РУБЕЖИ

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

События

Власти города намерены отобрать участок под домом Рогова у ООО «Вектор», занимавшегося реконструкцией объекта, за его самовольный снос.

«Вектору» указали направление, стр. 4



НОСТРОЙ

27 сентября 2012 года состоится VI съезд НОСТРОЙ, где будет избран новый президент Национального объединения строителей.

НОСТРОЙ готов к съезду, стр. 7



Точка зрения

Владимир Шахов, генеральный директор НП «Национальный центр «Специальный ресурс»:

«Саморегулированию нужна альтернатива», стр. 8-9

Круглый стол, стр. 16-17 • Технологии и материалы, стр. 21

Фото: Александр Матрионов/Коммерсантъ



↓

Переговоры на уровне первых лиц

Ситуация, в которой оказались проекты «Главстрой-СПб» в Петербурге, озаботила владельца холдинга Олега Дерипаску, который на прошлой неделе был вынужден искать встречи с только что вышедшим из отпуска губернатором Петербурга Георгием Полтавченко. Встреча состоялась. (Подробнее на стр. 2) ↗

Формула успеха!

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

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

ЛСР
предприятие Группы ЛСР

Строительная корпорация ЛенСтройДеталь

Производим • Продаем
Диаметр от 3 до 25 мм

Сварные • Кладочные
Арматурные

АСА

Сетки
Любых линейных размеров

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

3Д-МЕТАЛЛ

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

3D Metal

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

НОВЫЙ ОККЕРВИЛЬ
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

ОТДЕЛСТРОЙ

т. 777-0-500 www.7770500.ru

ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ



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

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

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

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

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

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

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

Над номером работали:
Анонина Асанова, Алекс Гриб, Лидия Горбурова,
Татьяна Крамарева, Никита Крючков,
Михаил Немировский, Владимир Тилес

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

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

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



Отдел подписки:
Елена Холлачева (руководитель),
Екатерина Червякова
Тел./факс +7 (812) 380-09-74
e-mail: podpiska@stroypress.ru

Подписной индекс в Санкт-Петербурге
и Ленинградской области – 14221.
Распространяется по подписке, на фирменных стойках,
в комитетах и государственных, в районных
администрациях и деловых центрах.

Отдел дизайна и верстки:
Елена Саржанян, Роман Архипов

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», публикуются на правах рекламы.

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

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

Типография: ООО «Парголовова типография»
194362, Санкт-Петербург, пос. Парголово,
ул. Ломоносова, 113.
Тираж 9000 экземпляров
Заказ № 165
Подписано в печать 21.09.2012 в 17.00



CREDO
Лучшее СМИ, освещающее
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)

Переговоры на уровне первых лиц

Николай Волков / Ситуация, в которой оказались проекты «Главстрой-СПб» в Петербурге, озаботила владельца холдинга Олега Дерипаску, который на прошлой неделе был вынужден искать встречи с только что вышедшим из отпуска губернатором Петербурга Георгием Полтавченко. Встреча состоялась. ➔

До этого олигарх встречался с петербургскими градоначальниками по более приятным поводам – закладка камней и подписание соглашений. Сейчас пришлось защищать бизнес.

Судя по всему, последней каплей, переполнившей терпение олигарха, стало поступившее в начале сентября обращение КУГИ Администрации Петербурга в суд с требованием расторгнуть инвестиционный договор на строительство жилого района «Юнтолово». Еще раньше городские власти пообещали премьер-министру РФ Дмитрию Медведеву не продлевать контракт на строительство стадиона на Крестовском острове с входящей в федеральный холдинг «Главстрой» «Трансстрой» (который также входит в империю господина Дерипаски).

Как говорят информированные источники, на встрече господина Дерипаски и губернатора были подняты два главных вопроса – стоимость строительства стадиона и условия мирового соглашения по «Юнтолово». В первом случае было решено продумать варианты снижения расходов и доложить губернатору о результатах до конца месяца. Во втором «Главстрой-СПб» предложил городу выкупить 114 тыс. кв. м жилья по цене Минрегиона и построить за свой счет на подъезде к «Юнтолово» две 4-полосные дороги общей стоимостью 2 млрд рублей. Решение этого вопроса, как говорят в Смольном, более сложное, ведь только на подвод головных источников к территории комплексного освоения обойдется городу в 12-14 млрд рублей. Это без учета строительства социальной инфра-

структуры – детских садов, школ, больницы, пожарных и полицейских частей. Так что вопрос пока остался открытым.

Неприятности у «Главстрой-СПб» начались еще весной. В конце мая городские власти заявили, что не намерены продлевать сроки инвестиционного соглашения, заключенного между администрацией и компанией «Главстрой-СПб» для реновации депрессивной территории, ограниченной улицами Шкапина и Розенштейна. «Главстрой-СПб» обязался застроить взятый в аренду в 2007 году квартал в течение 5 лет, но не справился с задачей, в том числе и по вине города, который не смог своевременно передать застройщику очищенный от других собственников участок. Правда, к концу лета удалось договориться. Власти не стали подавать иск в суд, а застройщик обязался выплатить городу штраф 3 млн рублей. Правда, соглашение о продлении пока еще не подписано.

Еще через 2 месяца возник вопрос о судьбе «Юнтолово». Власти напомнили компании, что к этому году по инвестдоговору девелопер должен был закончить инженерную подготовку всей территории, но не выполнил обязательств. На основании этого власти сначала пригрозили, а потом и подали иск в суд. Пикантность ситуации в том, что застройщик уже начал реализацию квартир в первой очереди района, и если властям удастся добиться расторжения договора, эти дома так и останутся единственными построенными на этом участке.

Как рассказали участники рынка, причина претензий властей в обоих случаях одна –

цифра

14 млрд рублей

потратил бюджет Петербурга на строительство футбольного стадиона на Крестовском острове

власти не готовы платить за подведение инженерии к участкам и строительство социальных объектов и считают, что у девелопера достаточно денег, чтобы оплатить все самому. «Аналогичные претензии были и по «Северной долине», но здесь удалось договориться», – рассказал источник, знакомый с ситуацией.

Последний удар по империи Дерипаски был нанесен через стадион на Крестовском, который возводит по заказу города корпорация «Трансстрой». Власти Санкт-Петербурга заявили, что готовы отказаться от контракта с компанией Олега Дерипаски. Замену генпродюжника на международный пул строительных компаний лоббирует владелец клуба «Газпром», недовольный ходом работ. «Трансстрой» утверждает, что стройка остановлена по вине городской администрации – отсутствуют проектная документация и новая смета. Сейчас Смольный пытается удешевить проект, стоимость которого, по сведениям участников рынка, выросла с 33 млрд до 44 млрд руб.

вопрос номера

Городские власти рассматривают возможность создания пешеходной зоны на Среднем проспекте Васильевского острова. Если планы будут реализованы, как это отразится на стоимости жилья и коммерческих помещений на сопредельных территориях и на всем инвестиционном климате острова?

Светлана Попова, маркетолог-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент»:
– Создание пешеходной зоны на Среднем проспекте не способно кардинальным образом изменить инвестиционный климат острова.

Здесь нужны и ожидаются более яркие и значимые события, как открытие ЗСД, освоение намывных территорий. Что же касается локального микрорынка недвижимости на Среднем проспекте, то можно ожидать некоторого движения (всплеском назвать это сложно) в сегменте торговой недвижимости.

Дмитрий Кумановский, начальник аналитического отдела ИК «ЛМС»:
– Появление пешеходной зоны повысит статус этой территории. Так, жилье однозначно вырастет в цене, поскольку исчезнет

раздражающий фактор в виде транспортных потоков. Коммерческие площади, занятые общепитом, тоже только выиграют от такого решения. Непросто придется офисным центрам, так как основным требованием арендаторов является транспортная доступность. Выходом для бизнес-центров будет перепрофилирование их в гостиницы. В целом создание такой пешеходной зоны – при условии что она будет организована грамотно – будет способствовать повышению статуса Васильевского острова и увеличению количества сделок с недвижимостью.

Олег Громков, ведущий специалист аналитического отдела «Северо-Запад Инвест»:

– В настоящее время участок Среднего проспекта от 1-й до 8-й линии – это уже преимущественно зона для пешеходов и общественного транспорта, автомобилисты стараются ее обходить. Если проезд автомобилей запретят, это добавит комфорта, но поток пешеходов не увеличится. Соответственно, не возрастет денежный поток и вряд ли вырастут арендные ставки. Только если

у арендаторов появится возможность использовать прилегающую к арендуемым площадкам территории и появится зона уличных кафе, это может привести к увеличению ставок.

Елена Севастьянова, руководитель группы консалтинга КГ «ЛАИР»:

– Создание пешеходной зоны на Среднем проспекте Васильевского острова, по нашим оценкам, несущественно отразится на спросе, а следовательно, стоимости расположенной здесь недвижимости, как некогда небольшим увеличением цен характеризовалось открытие пешеходной зоны на 6-7 линии. В большей степени спрос на недвижимость Васильевского острова способны увеличить ввод ЗСД, открытие моста через остров Серной, а также второго выхода со станции метро «Спортивная».

Юрий Загоровский, президент ГК «Дарко»:

– Пешеходный Средний проспект – глупое, бессмысленное предприятие, тем более если там останется общественный транспорт. На привлекательности острова это никак

не отразится, остров остров от этого быть не перестанет. Привлекательность Васильевского возрастает, когда появится дополнительный мост и ЗСД. Стоимость квартир в зданиях, выходящих на Средний проспект, может вырасти, хотя они и так недешевые, но уже во вторых дворах цены на жилье останутся теми же. Нужна комплексная программа переоборудования городского пространства, создания уютных пешеходных дворов. А крупные вопросы пытаются решить мелкими косметическими преобразованиями.

Зоя Захарова, генеральный директор компании London Real Invest

– Сегодня на Васильевском острове наиболее актуальный вопрос – это проблема транспортной перегруженности территории. В этом смысле хоть задумка и интересна, но, на мой взгляд, немного несвоевременна. Сначала должна быть решена транспортная проблема – построен туннель или др. Что касается цен на недвижимость, то улучшение транспортной доступности острова не способствует росту стоимости квартир там.

Дом Неклюдова выставили на аукцион

Роман Русаков / Российский аукционный дом (РАД) готовит к продаже объекты на наб. реки Фонтанки – дом П.В. Неклюдова совместно с дворовым флигелем и двумя участками. Начальная цена объекта – 1 млрд рублей. ➔

Дата аукциона в настоящий момент не определена.

Основное здание расположено по адресу: наб. реки Фонтанки, 20, лит. А. Его площадь составляет 5727,1 кв. м, площадь участка – 3273 кв. м. Адрес дворового корпуса: наб. реки Фонтанки, лит. Б. Площадь здания – 203,4 кв. м, площадь участка – 288 кв. м.

Здание на наб. реки Фонтанки, 20, находится в перечне объектов исторического и культурного наследия федерального значения «Дом П.В. Неклюдова (дом Министрства императорского двора, дом Голицына)».

Объект обеспечен всеми инженерными коммуникациями по действующим договорам.

Комплекс расположен в 10 минутах ходьбы от Невского проспекта, ближайшей станции метро – «Гостиный двор» и «Маяковская». Из окон открывается вид на Михайловский (Инженерный) замок и «Цирк на Фонтанке».

Как считают в РАД, наиболее вероятным использованием объекта является реконструкция комплекса зданий под гостиницу категории 4-5 звезд общей площадью порядка 6500 кв. м с паркингом на 20 машино-мест.

Построенное в конце XVIII века, оно принадлежало обер-прокурору правительствующего сената П.В. Неклюдову. В 1811 году дом приобретает обер-прокурор синода, министр духовных дел и народного просвещения князь А.Н. Голицын. Новый хозяин перестроил особняк, заново отделал внутренние помещения. В 1815-1818 годах в квартире братьев Александра и Николая Тургеневых собирались члены литературного кружка «Арзамас» (В.А. Жуковский, П.А. Вяземский и др.), там же бывал и А.С. Пушкин. В советское время – до начала 1980-х – в здании находилось центральное конструкторское бюро «Строймаш».



Фото: Никита Крыжов



Наиболее вероятным использованием объекта является реконструкция комплекса зданий под гостиницу 4-5 звезды

Заместитель директора по развитию ООО «КВС» Татьяна Федирко считает, что стартовая цена соответствует уровню объекта исторического и культурного наследия. «Но побороться за дом Неклюдова смогут только крупные гостиничные сети, так как особняк нуждается в реставрации и реконструкции. Поэтому добавьте к стартовой цене квадратного метра стоимость этих работ, и тогда реальная себестоимость 1 кв. м поднимется до 250-300 тыс. рублей. Но повторюсь, что с учетом истории места, видовых характеристик и расположения отелеры смогут открыть гостиницу высокого уровня и лет за 7-9 окупить затраты».

Директор департамента инвестиционных продаж NAI Besag в Санкт-Петербурге Андрей Бойков напротив, считает, что с учетом текущего состояния объекта можно говорить о том, что установленная начальная цена несколько завышена. «Также стоит отметить, что ажиотажа по поводу покупки данного объекта ожидать не стоит, спрос будет низкий при текущих ценовых рамках», – добавил господин Бойков.

МНЕНИЕ



Дмитрий Давыдов, старший оценщик отдела оценки Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге:

➔ – Стартовая цена данного объекта составляет около 5500 USD за 1 кв. м, что высоко для текущего рынка. Поэтому, скорее всего, здание будет интересно компаниям, которые ищут объекты под собственные цели и которые готовы платить высокую цену за исторический особняк, расположенный в центральной части города.

НОВОСТИ

➔ В Выборгском районе Ленинградской области завершилась проходка второго тоннеля под Сайменским каналом. Непосредственным исполнителем работ являлась организация, входящая в структуру ОАО «Метрострой» и специализирующаяся на микротоннелировании – ООО «Тоннельный отряд – 4». Тоннель длиной 250 м, залегающий под Сайменским каналом в погранзоне, арендуемой Финляндией, сооружается в рамках строительства Северо-Европейского газопровода (СЕГ) на участке Грязовец – Выборг на глубине от 12 до 21 м. Проходка осуществляется в очень сложных условиях, обусловленных залеганием в этой зоне различных по своему составу грунтов: от скальных пород до водонасыщенных песков с валунами. Строительство велось с применением тоннелепроходческого комплекса диаметром 2,5 м. Специально под этот проект метростроители совместно с немецким производителем проходческого оборудования – фирмой «Херренкнехт» – разработали конструкцию режущего органа, способную разрабатывать различный по плотности грунт. Эта конструкция уже успешно отработала при сооружении первого тоннеля в 2010 году (проходка завершена 20 августа 2010 года).

➔ Новый срок закрытия набережной Макарова в районе Тучкова моста – 28 сентября, сообщили «Фонтанке» в пресс-службе ОАО «Метрострой», который ведет здесь строительство второго выхода со станции метро «Спортивная».

В компании уточнили, что официально заказ Государственной административно-технической инспекции (ГАТИ) выдан до 31 декабря 2012 года. Скорее всего, он будет продлен на время строительства «Спортивной-2».

Закончить строительство планируется к 2014 году.

Ранее планировалось закрыть набережную на участке от Малого проспекта В.О. до Тучкова моста с 22 сентября. Это вызвало протесты автомобилистов, так как из-за реконструкции на площади Труда в настоящее время затруднено движение в районе Благовещенского моста.

21 сентября Комитет по транспорту Петербурга сообщил о переносе сроков закрытия набережной Макарова для проведения работ по строительству вестибюля станции метро «Спортивная-2».

Ранее планировалось, что набережная будет закрыта с 22 сентября. В сообщении отмечалось, что это решение принято на основании обращения ГАТИ, а также в связи с производством дорожных работ на площади Труда.

цифра

7-9 лет

понадобится инвестору, чтобы окупить затраты в реконструкцию дома Неклюдова



ПЕТРОМЕТАЛЛ

МЕТАЛЛ В РАБОЧЕЙ ФОРМЕ

| | |
|---|---|
|  <p>ПРОДАЖА МЕТАЛЛОПРОКАТА (ЛИСТ Г/К И Х/К, АРМАТУРА, БАЛКА, УГОЛ, ШВЕЛЛЕР, ТРУБЫ ПРОФИЛЬНЫЕ)</p> |  <p>ПРОИЗВОДСТВО И ПРОДАЖА КОНТЕЙНЕРОВ МЕТАЛЛИЧЕСКИХ ДЛЯ ТБО (ДЛЯ СБОРА И ТРАНСПОРТИРОВКИ ТВЕРДЫХ БЫТОВЫХ И СТРОИТЕЛЬНЫХ ОТХОДОВ) И ДРУГИХ МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИЙ</p> |
|  <p>ПРОИЗВОДСТВО ПРОСЕЧНО-ВЫТЯЖНОГО ЛИСТА (ПВЛ) (В Т.Ч. ПО ВАШИМ РАЗМЕРАМ)</p> |  <p>ПРОИЗВОДСТВО СКОБО-ГИБОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ ИЗ АРМАТУРЫ (АНКЕРЫ, СКОБЫ, ЗАКЛАДНЫЕ, ХОМУТЫ И ПР.). БОЛЬШИЕ ОБЪЕМЫ</p> |
|  <p>КАЧЕСТВЕННАЯ РЕЗКА МЕТАЛЛА (ПЛАЗМА, ГИЛЬТИНА)</p> |  <p>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



23 сентября отметил юбилей Андрей Анатольевич Мазко, заслуженный строитель России, генеральный директор ЗАО «Институт городской инфраструктуры»

Уважаемый Андрей Анатольевич!

От всей души поздравляем Вас с юбилеем! Пусть Ваш ежедневный, нелегкий труд приносит Вам радость и удовлетворение, а жизненный путь будет наполнен добрыми делами, надежными соратниками, верными друзьями. Желаем, чтобы на долгие годы хватало Вам энергии и сил на осуществление всех планов, идей и замыслов. Удачи Вам во всех делах и начинаниях, добрых перемен в жизни!



Закрытое акционерное общество
ИНСТИТУТ ГОРОДСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Губернатор указал «Вектору» направление

Михаил Немировский / На минувшей неделе губернатор Георгий Полтавченко поддержал градозащитные инициативы КГИОП и пообещал отобрать у ООО «Вектор», занимавшегося реконструкцией дома Рогова, участок за самовольный снос здания. ➔

На первом после губернаторского отпуска заседании городского правительства Георгий Полтавченко потребовал отчета о «неприятном инциденте» со сносом исторического здания «Дом Рогова», который имел место в конце августа. При этом больше всего в этой ситуации губернатора возмутило то, что инвестор (ООО «Вектор») пренебрег устным распоряжением главы города о запрете демонтажных работ в выходные и праздничные дни. «Честно говоря, мне это начинает надоедать. Какие были основания для проведения мероприятий по сносу?» – поинтересовался Георгий Полтавченко. Осветить проблему вызвался председатель КГИОП Александр Макаров. Он напомнил историю вопроса, отметив, что аварийность объекта была подтверждена целым рядом технических заключений начиная с 2004 года, когда СПб ГАСИ выполнил обследование здания и выдал техническое заключение об его аварийности (было согласовано КГИОП в 2005 году), и до 2012 года, когда был согласован заключительный отчет по результатам обследования и мониторинга состояния несущих конструкций. Напомним, первые попытки воспользоваться аварийностью здания для сноса объекта предпринимались еще в 2010 году, когда инвестор в аналогичной ситуации, в праздничные дни, пытался произвести демонтаж здания. Тогда градозащитникам удалось привлечь внимание общественности и Смольного к этому факту. Снос был остановлен, а КУГИ удалось расторгнуть договор с инвестором. В 2012 году ситуация повторилась, однако инвестор на это раз подготовился к работам заранее. «Заказная», по мнению градозащитников, историко-культурная экспертиза здания, которую провело ООО «АРС», позволила компании «Вектор» в июле 2012 года добиться снятия с дома Рогова охранного статуса. По настоянию представителей ВООПИК Александр Макаров согласился на альтернативную экспертизу, которую



По мнению главы КГИОП, инвестор имел полное право сносить этот дом, но порядок сноса должен был быть иным

провели специалисты НИИ «Спецпроектреставрация», однако результаты последней были отвергнуты 24 августа, а уже 26 августа здание было снесено.

По мнению главы КГИОП, инвестор имел полное право сносить этот дом, но порядок сноса должен был быть иным. «Здание в аварийном состоянии находилось в зоне ЗРЗ-1, что подразумевает восстановление этого здания в прежних объемах, – напомнил господин Макаров. – Здесь степень строгости соблюдения охранных правил не меньше, чем на работах с историческими памятниками». ООО «Вектор», в свою очередь, планировало построить на данном участке бизнес-центр класса А. Кроме того, инвестор нарушил свои обязательства в части работы с городским имуществом – в снесенном здании находились помещения аптеки, принадлежащие Петербургу.

Александр Макаров также сообщил, что два комитета – КГИОП и КУГИ – ведут переговоры об изъятии этого участка у инвестора, однако «в силу понятных причин» эти переговоры затягиваются. Заседание правительства показало главе комитета лучшей площадкой для такого предложения: «Я хочу сейчас инициировать вопрос изъятия участка у инвестора и передачи городу. Нужно продумать вопрос восстановления здания в прежнем виде за счет бюджета под некую функцию, которая будет нужна городу». Георгий Полтавченко охотно поддержал эту идею, охарактеризовав действия инвестора как хамство по отношению не только к властям, но и к горожанам. Ответственность за процесс изъятия участка легла на плечи двух вице-губернаторов – Метельского и Дивинского, а также КУГИ, которому придется выяснять отношения с инвестором в судебном

порядке. В то же время, по мнению Александра Яковлева, юриста коммерческой практики компании Rightmark group, в данном случае говорить о легком изъятии участка под бывшим домом Рогова у инвестора не приходится. Осложняют ситуацию два обстоятельства. Во-первых, земельный участок находится не в аренде, а в собственности у инвестора. Во-вторых, Смольный должен будет доказывать в суде неправомерность действий инвестора по сносу здания. «К тому же распоряжением Комитета по охране памятников от 21 июля 2012 года дом Рогова был исключен из списка вновь выявленных объектов культурного наследия на основании результатов историко-культурной экспертизы, – считает господин Яковлев.

Нашла поддержку губернатору и другая инициатива КГИОП – по словам Александра Макарова, комитет уже дважды выходил с предложением законодательно закрепить запрет сноса зданий в исторической части города в выходные и праздничные дни. Однако, по словам главы КГИОП, эта инициатива не была подхвачена Смольным в силу позиции юридического комитета.

«Если моего устного указания недостаточно, я прошу оформить соответствующее распоряжение правительства. Что впрямь без разрешения снос в исторической части, да и вообще в городе производиться не должен», – распорядился Георгий Полтавченко. Также губернатор поручил своим заместителям разработать соответствующие проекты законодательных актов, которые бы предусматривали «жесточайшие» меры административной ответственности за проведение подобного рода работ. В первую очередь это будут финансовые санкции. Компенсация должна быть сопоставима с тем ущербом, который был нанесен.

Пока же в пятницу Служба государственного строительного надзора и экспертизы Санкт-Петербурга распространила сообщение, что оштрафует ООО «Вектор» за снос дома Рогова на 500 тыс. рублей.

Siemens выбрал Greenstate

Никита Кулаков / Совместное предприятие немецкого концерна Siemens и холдинга Алексея Мордашова «Силловые машины» построит завод по производству газовых турбин в Ленобласти. Партнеры покупают у компании «ЮИТ Санкт-Петербург» участок в промышленном парке Greenstate.

Как сообщил генеральный директор компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Михаил Возиянов, подписан предварительный контракт о покупке 4 га земли в промышленном парке Greenstate в Горелово в компании «Сименс Технологии Газовых Турбин» (СТГТ) – совместным предприятием Siemens и «Силловых машин», где немецкий холдинг контролирует 65% долей. «Мы ожидаем, что основной договор будет подписан в течение полугода, после завершения подготовительной работы», – заявил он. В компаниях Siemens

и «Силловые машины» информацию о сделке подтвердили, но от дальнейших комментариев отказались. Известно, что партнеры будут строить завод с нуля и завершить проект собираются к 2014 году. Ранее руководство компании СТГТ заявляло, что завод будет производить два типа турбин – SGT5-2000E и SGT5-4000F, – мощность которых составляет 168 и 292 МВт соответственно, которые будут поставляться на рынки России и стран СНГ. Объем инвестиций в строительство завода не раскрывается, но известно, что общий объем вложений сторон в создание СТГТ составит 275 млн EUR. «Силловые машины» и Siemens рассматривали несколько площадок под завод. В том числе в Тосненском районе и в поселке Мурино (рядом с Новодевяткино) в Ленобласти. Также была вероятность, что предприятие разместят в черте Петербурга,

в поселке Металлострой, где у «Силловых машин» есть 132 га, выделенные правительством города под строительство производства энергооборудования. Часть этой территории пока свободна. Свой выбор в пользу Ленобласти партнеры не комментируют. Михаил Возиянов полагает, что парк Greenstate, занимающий 112 га в Горелово, привлек статусного резидента полностью готовой инженерной инфраструктурой и коммуникациями. А также удачным расположением – вблизи выездов на КАД и Таллинское шоссе, недалеко от морского порта и аэропорта Пулково. «Это позволяет инвесторам существенно сэкономить время и минимизировать риски, которые могут возникнуть при реализации проектов на других территориях, особенно если требуется самостоятельно выполнять весь объем работ по получению разрешительной документации, согласова-

ний и осуществлять инженерное обеспечение площадки», – говорит Михаил Возиянов. Эксперты считают, что на выбор инвестора в пользу Ленобласти повлияли и переговоры с властями региона по поводу предоставления ему налоговых льгот. Индустриальный парк – некий переход от точечных производств к образованию сегментов производственных зон. Идея индустриального парка предполагает выделение определенного крупного территории промышленной земли, полную ее инженерную и техническую подготовку, а затем продажу земельных участков требуемого размера или строительство универсальных производственных зданий для последующей сдачи в аренду. «До кризиса эта практика была популярна среди девелоперов. Кроме того, многие из них готовы были привлекать инвестиции для строительства объекта для долгосрочной

аренды под конкретного производителя. Но после кризиса эти риски участники рынка нести не готовы, поэтому сейчас в России практически все девелоперы индустриальных парков нацелены на продажу земельных участков», – говорят эксперты АРИН. В то же время среди развивающихся в регионе производителей есть немало потенциальных резидентов таких парков, которым невыгодно покупать землю и начинать строительство, но которые готовы арендовать подходящий объект и таким образом сохранить гибкость в планировании развития или сокращении производства. В то же время девелопер не хочет рисковать и строить за свой счет объект без гарантий со стороны конечного пользователя. «В результате на рынке созда-

ется все больше предпосылок для заключения сделок по схеме built-to-suit, когда возврат инвестиций гарантирован долгосрочным договором аренды», – утверждает Михаил Тюнин. Эксперты указывают на то, что спрос на формат индустриальных парков в регионе и количество проектов постепенно растут. «Качественные индустриальные парки в Петербурге и прилегающих к городу районам Ленобласти занимают 968 га земли. Совокупный объем предложения площадей – 1,5 млн кв. м. В ближайшие три года ожидается выход на рынок еще 14 объектов совокупной площадью 200 тыс. кв. м», – подсчитал руководитель отдела индустриальной, складской недвижимости и земли Knight Frank St Petersburg Михаил Тюнин.

цифра

4 га

в индустриальном парке Greenstate в Горелово займет производство «Сименс Технологии Газовых Турбин» (СТГТ)

«РИАЛУ» дадут мечту

Компания Л1 объявила о старте конкурса «РИАЛ» – квартира-студия мечты!», в ходе которого любой желающий сможет предложить свой вариант дизайнерского решения оформления квартиры. Участники рынка считают это хорошим шагом для привлечения дополнительного внимания к малогабаритным квартирам, моду на которые еще недавно предлагали законодательно запретить. ➔

Квартиры-студии в их современном понимании появились на петербургском рынке в начале 2000-х годов благодаря Компании Л1. Это малогабаритное жилье, в котором кухня не имеет отдельного помещения. Стандартный размер малогабаритной квартиры-студии – от 25 до 32 кв. м. «Формат квартиры-студии, который наша компания вывела на рынок в 2001 году под брендом «РИАЛ», до сих пор является самым востребованным жильем. Мы объявляем этот конкурс, чтобы найти талантливых дизайнеров. Чтобы они смогли заявить о себе, придумав и нарисовав свою квартиру-студию мечты. Мы хотим, чтобы каждый смог убедиться, что наши «РИАЛы» – это не только экономично и качественно, но еще и красиво, и удобно», – говорит руководитель Компании Л1 Павел Андреев.

Как рассказали в Компании Л1, в конкурсе могут участвовать как профессиональные дизайнеры интерьера, так и любители. Призовой фонд – 250 тыс. рублей, при этом главный приз – 100 тыс. рублей. Для участия в конкурсе необходимо создать эскиз дизайна квартиры-студии «РИАЛ» и прислать в электронном виде на адрес организаторов.

Все работы будут размещены на сайте компании. Победители отбираются двумя составами жюри – экспертным и об-



Квартиры-студии впервые были выведены на петербургский рынок Компанией Л1 под брендом «РИАЛ» в начале 2000-х

щественностью (на основании голосования на сайте). Работы принимаются с 10 сентября по 15 октября. Награждение победителей – 15 ноября. В состав экспертного совета конкурса вошли из-

вестные архитекторы, дизайнеры, журналисты.

Как рассказала Надежда Калашникова, директор по развитию Л1, свое согласие на участие в работе экспертного совета дала

председатель Комитета по градостроительству и архитектуре Администрации Санкт-Петербурга Юлия Киселева. «Мы очень рады, что в профильном комитете оценили нашу инициативу и, несмотря на критику студий, согласились принять участие в конкурсе. Это говорит о том, что город готов к диалогу, и мы постараемся привести свои аргументы в этом споре в виде готовых конкурсных работ. Мы хотим показать всем, что «РИАЛы» идеальны в качестве первого жилья для студентов, для молодой семьи. Не только по финансовым соображениям, но и по уровню комфорта», – рассказала она.

Участники рынка говорят, что подобные конкурсы – хороший повод для того, чтобы подогреть интерес именно к «РИАЛам». «Сейчас квартиры-студии есть практически у каждого застройщика. Да, они отличаются по своим характеристикам, но есть они у всех. Проведение подобного конкурса – хороший повод для Л1 напомнить о том, что именно они привнесли подобные квартиры на петербургский рынок. Кроме того, компания получит хороший маркетинговый продукт в виде готовых дизайнерских решений для студий, которыми в дальнейшем смогут воспользоваться покупатели «РИАЛов», считает Владимир Спирок, заместитель генерального директора АН «АРИН».

БЭСКИТ®

20-й год
экспертной деятельности

- **Обследование технического состояния зданий и сооружений:**
 - строительные конструкции
 - инженерные сети
 - фундаменты и грунты основания
- **Экспертиза промышленной безопасности в соответствии с требованиями Ростехнадзора**
 - зданий и сооружений, в т.ч. дымовых труб, резервуаров
 - проектной документации
- **Экспертиза проектно-сметной документации и выданных строительством монтажных работ**
- **Технический надзор за качеством строительных работ**
- **Разработка проектно-сметной документации, в т.ч. раздел ИТМ ГО ЧС**

- **Геотехнический мониторинг состояния зданий и сооружений при строительстве (реконструкции):**
 - геодатические измерения вертикальных осадок
 - измерение крена зданий (отклонений от вертикальности)
 - измерение горизонтальных смещений (сдвигов)
- **Испытания строительных материалов и неразрушающие методы**
- **Тепловизионное обследование ограждающих конструкций зданий и сооружений**
- **Вибродинамические исследования**
- **Определение длины своей прибором «ИДС-Г»**

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

ОТДЕЛСТРОЙ

КУПИТ ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ



ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

под многоэтажное
жилищное строительство
в границах г. Санкт-Петербурга

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

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



СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

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

| | |
|---|--|
| <p>01.10.2012 Приложение «Энергетика и инженерная инфраструктура» Технологии и материалы: Теплозвукоизоляционные материалы</p> | <p>15.10.2012 Приложение «Финансы и страхование» Технологии и материалы: Дорожное строительство</p> |
| <p>08.10.2012 Карта района: Петроградский район Технологии и материалы: Деревянное домостроение</p> | <p>22.10.2012 Приложение «Управление и рынок труда» Технологии и материалы: Рынок демонтажных работ</p> |

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

Борьба с недобросовестными СРО вышла на первый план

Юлия Власова / В рамках деловой программы 16-й Международной выставки BalticBuild прошла III Всероссийская научно-практическая конференция «Саморегулирование в строительном комплексе: повседневная практика и законодательство». ➔

Главными организаторами форума выступили НП «Балтийский строительный комплекс» совместно с ассоциацией СРО «Единство», НП «СРО «Альянс строителей», НКСП «Региональное строительное объединение».

В ходе расширенного пленарного заседания обсуждались такие актуальные вопросы саморегулируемых организаций в строительной отрасли, как административные бюрократические барьеры, незаконная выдача допусков к строительству, несовершенство законодательства в строительной области, отсутствие общих стандартов работы саморегулируемых организаций, подготовки кадров всех уровней и повышение квалификации работников. Прошедшая конференция показала: несмотря на то что, по словам президента НОСТРОЙ Ефима Басина, «институт саморегулирования состоялся», до сих пор существуют неразрешенные проблемы.

Кроме того, вице-президент Национального объединения проектировщиков Владимир Быков выступил с предложением обратить пристальное внимание на проблему создания электронного правительства и наполнения федеральных реестров по примеру единых государственных реестров, объединивших почти 5 млн юридических лиц.

Однако заглавным пунктом конференции, вызвавшим наибольшее количество вопросов и споров, стала острая проблема строителей, проектировщиков и изыскателей – борьба с «коммерческими» СРО, компаниями, выдающими допуски к строительству, как указывается в объявлениях в Интернете, за один день. Ефим Басин так прокомментировал данный вопрос: «Мы так часто об этом говорим, что можно подумать, будто все этим заражены, просто часто одна паршивая овца портит все стадо. Мы считаем, что существует не более 5% так называемых коммерческих структур». Из зала неоднократно звучали просьбы назвать подобные компании персонально и взяться за них не только на словах. Так, было озвучено, что все-таки удалось открыть первое судебное дело против петербургской организации «Стройригтон». Ее относительная удача в борьбе с Ростехнадзором, который и подал в суд на компанию, заключается, по мнению Ефима Басина, как раз в том, что люди, возглавившие данную СРО, являются бывшими юристами-лицензионщиками, а не строителями.

Сложность в противостоянии со СРО, незаконно выдающими допуски, также обусловлена и тем, что, по словам президента НОСТОЙ Ефима Басина, национальные объединения сейчас даже не имеют права самостоятельно обращаться в суд. Процедура опять-таки усложняется за счет того, что изначально нацобъединению необходимо обратиться к Ростехнадзору, который уже рассматривает это предложение и выводит дело на судебный уровень. По мнению членов саморегулируемых организаций, функции надзора за работой строительных, проектировочных и изыскательских структур должны быть переданы в полномочия Минрегиона, так как Ростехнадзор из-за большой занятости не успевает обрабатывать все запросы и выполнять доверенную ему работу на надлежащем уровне.

Для успешной борьбы с «коммерческими» СРО, по мнению большинства докладчиков конференции, нужно заняться изменением и усовершенствованием зако-



Фото: Елена Власова



Сложность в противостоянии со СРО, незаконно выдающими допуски, также обусловлена и тем, что, по словам президента НОСТОЙ Ефима Басина, национальные объединения сейчас даже не имеют права самостоятельно обращаться в суд

нодательства в области строительства. Имеет значение открытость не только саморегулируемых организаций, но и национальных объединений. Член Комитета по регламенту НОСТРОЙ и генеральный директор НП СРО «Сахалинстрой» Валерий Мозолевский так прокомментировал данный вопрос: «Нацобъединениям следует суммировать открытость всех СРО и показывать, чего стоит каждый член, если он сам себя не раскрывает. Публиковать письма, которые пишут национальные объединения в органы власти, какие получают ответы, какие законодательные инициативы

входят в документацию, является для участника СРО законом, и потому он никак не может его изменить. На это часто муниципальные заказчики говорят: «Не хотите работать на моих условиях, мы найдем кого-нибудь другого». На наши же деньги мы строим объекты, а неграмотный заказчик еще и диктует какие-то условия», – заявил Валерий Мозолевский в ходе своего выступления.

Не смогли докладчики научно-практической конференции обойти проблему, которая существует на настоящий момент едва ли не во всех областях, а именно администра-

цией можем понести. Я согласен, сейчас может пострадать наше сельское хозяйство, трудность ждут производителей сельхозмашин, строительная же отрасль благодаря ранее предпринятым действиям защищена. Прошла своевременная подготовка по СНиПам, ГОСТам, стандартизации, подробно проработано соответствие российских стандартов с еврокодами, своевременно приняты технические регламенты, защищающие наших производителей стройматериалов», – заметил Ефим Басин в завершение главной части конференции.

Модератор конференции, руководитель аппарата Национального объединения проектировщиков, вице-президент Санкт-Петербургской торгово-промышленной палаты Антон Мороз отметил, что конференция прошла успешно и позволила собрать воедино различные точки зрения как со стороны органов власти, так и со стороны профессионального сообщества.

После расширенного пленарного заседания узкопрофильные темы обсуждались в виде заседаний круглых столов. На выбор участникам было предоставлено пять тематических секций: «Энергоресурсосбережение в строительстве», «Актуальные вопросы системы ценообразования в строительной отрасли. Государственный и частный сектор. Пришло ли время для сближения?», «Обеспечение строительного комплекса России квалифицированными рабочими кадрами – одно из перспективных направлений развития конкурентоспособности в условиях вступления в ВТО», «Обеспечение имущественной ответственности организаций строительного комплекса», а также «Результаты интеллектуальной деятельности в архитектуре и проектировании: оформление и правовая защита». Результаты работы круглых столов были зафиксированы в резолюциях секций, а затем включены в итоговую резолюцию научно-практической конференции, решения которой будут в ближайшее время направлены на рассмотрение в органы государственной власти.

Важность встречи работников строительной отрасли в настоящее время определило также недавнее вступление Российской Федерации в ВТО

продвигают, ведь в итоге получается, что мы ничего об этом не знаем и с удивлением получаем принятые законы».

Также неоднократно говорилось о несовершенстве одного из важнейших нормативных актов в строительной области – Федерального закона № 94. По нему члены СРО практически становятся «рабами заказчика». Это объясняется тем, что на данный момент не существует общеобязательного типового контракта для государственных нормативных документов, которые бы устанавливали непреложные правила работы заказчика с подрядчиком. Ранее от представителей СРО уже поступало предложение в НОСТРОЙ разработать подобный контракт, однако развития эта инициатива пока не получает. «Сегодня каждый муниципальный заказчик пишет контракт как ему угодно, любой коммерческий заказчик тоже, а это совершенно недопустимо. В соответствии с ФЗ-94 любой потребный конт-

ракт, входящий в документацию, является для участника СРО законом, и потому он никак не может его изменить. На это часто муниципальные заказчики говорят: «Не хотите работать на моих условиях, мы найдем кого-нибудь другого». На наши же деньги мы строим объекты, а неграмотный заказчик еще и диктует какие-то условия», – заявил Валерий Мозолевский в ходе своего выступления.

Важность встречи работников строительной отрасли в настоящее время определило также недавнее вступление Российской Федерации в ВТО. «Сегодня мы слышим, как нас пугают вступлением в ВТО, говорят о тех недостатках, потерях и рисках, которые мы

НОСТРОЙ ГОТОВ К СЪЕЗДУ

Екатерина Костина / 27 сентября 2012 года состоится VI съезд НОСТРОЙ, где будет избран новый президент Национального объединения строителей и члены совета НОСТРОЙ, а также сделан отчет президента Национального объединения Ефима Басина и внесены изменения в устав. ➔

Центральным событием на предстоящем съезде станет избрание президента НОСТРОЙ. Все федеральные округа определились со своими кандидатами на прошедших окружных конференциях НОСТРОЙ.

На окружной конференции саморегулируемых организаций Приволжского федерального округа действующий президент НОСТРОЙ Ефим Басин был единогласно выдвинут кандидатом на пост президента НОСТРОЙ на следующий срок. Следует отметить, что в этот округ входят 28 саморегулируемых организаций.

По вопросу проведения процедуры ротации членов совета, избранных по квоте Приволжского федерального округа, в качестве кандидатуры, чьи полномочия подлежат прекращению, выдвинута кандидатура Владимира Константинова – генерального директора НП «МОС (СРО)». На освобождающуюся должность члена совета окружной конференции предложена кандидатура Виктора Терентьева, генерального директора НП «Строители Урала».

На заседании Координационного совета саморегулируемых организаций города Москвы также была единогласно поддержана кандидатура Ефима Басина. При этом директор СРО НП «МонтажТеплоСпецстрой» Юрий Сторожков отметил, что строители своего лидера оценивают по трем показателям: высокому профессионализму, опыту и умению руководить крупнейшими стройками. «Такой лидер у нас в России сейчас один. В данный момент нужно выдвинуть кандидатом в президенты Ефима Владимировича Басина», – заключил он.

На окружной конференции НОСТРОЙ в Южном федеральном округе все саморегулируемые организации, зарегистрированные в этом регионе, предложили выдвинуть в президенты Национального объединения строителей Ефима Басина.

На окружной конференции саморегулируемых организаций Уральского федерального округа, которая состоялась в Екатеринбурге, кандидатом на пост президента НОСТРОЙ выдвинут действующий президент НОСТРОЙ Ефим Басин. Это решение было принято единогласно, за него проголосовали все 13 представителей СРО. Также на окружной конференции прошла процедура ротации членов совета НОСТРОЙ от Уральского федерального округа. Валерий Фомагин по собственной инициативе сложил с себя полномочия члена совета НОСТРОЙ. На освободившееся место было выдвинуто три кандидатуры. Голосование прошло в два тура. По итогам второго тура победил Владимир Крицкий, бывший вице-мэр по строительству г. Екатеринбурга.

Окружная конференция Северо-Западного федерального округа выдвинула в президенты НОСТРОЙ Сергея Петрова, депутата Государственной Думы Федерального собрания, заместителя председателя Комитета ГД РФ по земельным отношениям и строительству, координатора НОСТРОЙ по Северо-Западному федеральному округу.

Сергей Петров доложил, что принял решение снять с себя полномочия члена совета и продолжить свою работу в качестве координатора НОСТРОЙ и депутата Госу-

дарственной Думы. На его место была избрана Анна Леонова, исполнительный директор НП СРО «Строительный комплекс Вологодчины».

По итогам окружной конференции Санкт-Петербурга кандидатом на пост НОСТРОЙ был также избран Сергей Петров. Кроме этого, путем тайного голосования в результате ротации из списка членов совета исключен Виталий Южилин, депутат ГД РФ. На освободившееся место избран Владимир Чмырев, президент НП СРО «Балтийский строительный комплекс».

На окружной конференции НОСТРОЙ по Северо-Кавказскому федеральному округу единогласно на пост президента Национального объединения строителей был выдвинут Ефим Басин.

Единогласен в своем выборе кандидата оказался и Сибирский федеральный округ, который на окружной конференции НОСТРОЙ также выдвинул Ефима Басина.

Также руководители СРО провели процедуру ротации в совет Национального объединения строителей по квоте округа. В результате голосования совет покинула Ирина Кузеева – генеральный директор

СРО НП строительных организаций Кемеровской области «ГЛАВКУЗБАССТРОЙ». На освободившееся место единогласно выдвинут Сергей Брилка, председатель правления Некоммерческого партнерства строителей Байкальского региона.

Дальневосточные СРО большинством голосов (10 человек) выдвинули кандидатом на пост президента Национального объединения строителей действующего президента НОСТРОЙ Ефима Басина. Также руководители СРО провели процедуру ротации в совет выдвинут Александр Синьков, президент некоммерческого партнерства «Союз строителей Амурской области».

Единогласны с дальневосточными коллегами оказались и СРО Москвы – на окружной конференции НОСТРОЙ большинством голосов (56 человек) они выдвинули кандидатом на пост президента НОСТРОЙ Ефима Басина.



Во всех субъектах России, кроме СЗФО и Петербурга, кандидатом для участия в выборах на пост президента НОСТРОЙ выдвинут Ефим Басин

Санкт-Петербург определился с кандидатом



Фото: Виталия Южилина

К участию в голосовании были допущены все СРО Санкт-Петербурга

Екатерина Костина / На окружной конференции НОСТРОЙ по Санкт-Петербургу в результате тайного голосования представители профессионального сообщества кандидатам на пост президента объединения избрали Сергея Петрова. В заседании приняли участие представители 28 СРО из 29.

Кандидатами в президенты НОСТРОЙ были выдвинуты

Ефим Басин, действующий президент Национального объединения строителей, и Сергей Петров, депутат Государственной Думы Федерального собрания, заместитель председателя Комитета ГД РФ по земельным отношениям и строительству и координатор НОСТРОЙ по Северо-Западному федеральному округу. В своей речи Сергей Петров отметил, что выступает за развитие института саморегули-

рования, которое сейчас пало в стадию стагнации, при этом он подчеркнул, что против жесткого регулирования строительной отрасли. «НОСТРОЙ должен стать настоящим защитником, лоббистом интересов строителей и СРО, его главные задачи – участие в законодательном процессе, техническом регулировании и подготовке кадров», – добавил Сергей Петров.

По его словам, НОСТРОЙ не должен вмешиваться во внутренние дела СРО и чрезмерно контролировать их, не должен быть «общественным министерством». Более того, он уверен, что нужно усилить роль совета НОСТРОЙ, окружных конференций и координаторов в управлении Национального объединения, а президент, вице-президенты и руководители аппарата НОСТРОЙ не должны совмещать работу в НОСТРОЙ с постами в бизнесе и СРО.

Программа Ефима Басина состоит из 6 пунктов, среди которых развитие системы технического регулирования в строительстве, совершенствование системы подготовки кадров в строительной отрасли, противодействие коммерциализации саморегулирования. Также он ратует за поддержку малого бизнеса и считает, что одной из основных функций НОСТРОЙ является содействие улучшению инвестиционного климата в России.

В результате тайного голосования представители профессионального сообщества кандидатом на пост президента НОСТРОЙ от Санкт-

Петербурга избрали Сергея Петрова, который набрал 18 голосов против 9, отданных Ефиму Басину. Таким образом, следует отметить, что кандидатом для участия в выборах на пост президента Национального объединения выдвинут семь округами Ефим Басин, а Сергей Петров – двумя. Кроме выборов кандидата на пост президента НОСТРОЙ на окружной конференции членами СРО также путем тайного голосования в результате ротации из списка членов совета исключен Виталий Южилин, депутат ГД РФ.

На освободившееся место претендовали два кандидата: Сергей Алпатов, генеральный директор НП «Объединение строителей подземных сооружений, промышленных и гражданских объектов», за которого было отдано 9 голосов, и Владимир Чмырев, президент НП СРО «Балтийский строительный комплекс», который набрал 17 голосов. Победитель поблагодарил коллег за доверие и пообещал, что все предложения, которые будут поступать к нему от СРО Санкт-Петербурга, он будет доводить до НОСТРОЙ.

справка

VI Всероссийский съезд саморегулируемых организаций, основанных на членстве лиц, осуществляющих строительство, состоится 27 сентября 2012 года в Москве по адресу: пл. Европы, 2, гостиница «Рэдиссон Славянская», конференц-зал. В повестке дня съезда будут рассмотрены вопросы о внесении изменений в устав Национального объединения строителей, отчет президента и совета о деятельности НОСТРОЙ за 2012 год, а также состоятся выборы президента Национального объединения строителей и выборы членов совета НОСТРОЙ.

Владимир Шахов:

«Саморегулированию нужна альтернатива»


Татьяна Крамарева / «Саморегулирование пока еще не состоялось в том смысле, что неизвестно, в какую сторону оно будет развиваться», – убежден Владимир Шахов, генеральный директор НП «Национальный центр «Специальный ресурс». Накануне съезда Национального объединения строителей он напоминает коллегам о необходимости незамедлительных и серьезных перемен. 



Фото: Никита Кривошеин

– Система саморегулирования – как детский волчок, который крутится, потому что есть давление сверху. И чем выше вертикальная скорость движения стержня, тем больше устойчивость волчка. Сейчас волчок раскручивает, во-первых, государство, а во-вторых – некие образования на государственном стержне: объединения, координационные советы, иные структуры, созданные зачастую искусственно для того, чтобы вращение волчка не прекращалось. А снизу все прекрасно понимают, что на них давят, и они вынуждены этому подчиняться. Например, перечислять деньги, потому что иначе нет права работать. Дальше получилось так: национальное объединение, финансово зависимое от количества членов СРО, вдруг начало говорить о том, что это количество должно быть ограничено. С одной стороны, это равнозначно попытке подрубить сук, на котором сидят. А с другой стороны, в руководящем аппарате прекрасно понимают, что повлиять на численность членов СРО не могут.

В моем понимании саморегулируемая организация должна быть плоскостью,

круглой, вращаемой. Где точно так же задаются сигналы, только теперь уже в горизонтальной плоскости.

– Кто их должен задавать? С вертикалью-то все понятно...

– Их должны задавать мы. Государство – стержень, но не довлеющий, а выступающий незыблемой основой. Вокруг

Система саморегулирования – как детский волчок, который крутится, потому что есть давление сверху

нее должна вращаться плоскость, на которой разворачиваются события: саморегулирования, развития строительного комплекса, улучшения инвестиционного климата, соблюдения протокола ВТО. И эта плоскость должна прирастать. Количество саморегулируемых организаций увеличится, как и количество членов в них.

Некоторые организации, понимая, что в этом виде они работать не в состоянии, разделяются на более мелкие подразделения или компании. И вот таким образом этот круг расширяется, но плоскость устойчивости не теряет.

Между тем в разных регионах рыночные условия существенно разнятся. С точки зрения количества компаний

того, что в 2013-2014 годах заработает закон о федеральной контрактной системе (ФКС), деловая репутация станет обязательным элементом ведения предпринимательской деятельности в России. При этом в законопроекте говорится о том, что компании будут привлекаться к выполнению государственных контрактов с учетом деловой репутации, однако не расшифровывается, что включает это понятие. Для разрешения этой коллизии мы и создали ЗАО «Институт деловой репутации Goodwill».

– Что он предлагает бизнес-сообществу?

– Это программный продукт, причем результаты тестирования репутационного показателя компании практически не зависят от человеческого фактора. Любая компания может зайти на сайт, ввести свои данные – добросовестно, чтобы понять, что она собой представляет.

Параметры репутационной составляющей заложены от 0 до 1 при условии, что 0,5 – это то, что принять во внимание никак нельзя, а вот все, что выше 0,6, уже говорит о репутации.

Можно попытаться ввести приукрашенные данные. Но в этом и заложена математическая ловушка. Модель соотносит такие показатели, как обороты, количество объектов, сроки ввода в строй, поданные иски и т. д. Обмануть программу может только разработчик, и то с трудом. Так что если при вводе хаотично приукрасить показатели, результат будет 0,5. Потому что программа учитывает и возможность обмана, и скрытые сведения, и многое другое. Для тех же компаний, которые заключили договор о сопровождении, мы проверяем достоверность предоставленной информации из открытых источников – на официальных сайтах надзорных, контролирурующих органов, в СМИ соответствующего региона – и тоже делаем соответствующие выводы.

Я понимаю, что появятся конкуренты, которые попытаются воспользоваться нашей методикой, программой. Поэтому мы программу патентуем сейчас. Пусть взламывают – судебные иски будут. А методика зарезервирована за нами с точки зрения даты появления ее в публичном пространстве. Пускай копируют, пускай видоизменяют. Таких компаний, как «Институт деловой репутации Goodwill», должно быть много.

– В чем принципиальная новизна того, что вводите вы?

– Принципиальной новизны здесь вообще никакой нет. Потому что в нашей недавней истории было такое понятие, как купеческое слово. Купец, который не вовремя поставил товар, не того качества, на рынке долго не существовал. Более того, существовало общепризнанное правило: договорились – ударили по рукам. Это было равносильно скрепленному договору. Купец всегда поставил для кого-то на достаточно длительных основаниях. Он вынужден был сохранять и беречь свое имя (сиречь репутацию), для того чтобы даже потомство его продолжило выступать в этом статусе.

Ситуация изменилась с началом обезличенных поставок. А система, которая сложилась в наши времена, предполагает, что чиновник отвечает за последствия своей работы сегодняшним днем. Но в объекте, который он заказал, вел по мере строительства, нет его будущей ответственности – так называемая репутационной составляющей.

Так вот репутация – двустороннее движение. Компания, которая строит, должна быть озабочена своей репутацией, чтобы получить заказ. А чиновник, который заказал и принял заказ, должен располагать данными о репутации застройщика. Реестры репутационные непременно должны быть.

– А должны ли сведения из таких реестров быть доступны государству?

– На мой взгляд, они обязаны быть доступны. В наше время Интернет позволяет руководителям и специалистам, которые пытаются решить те или иные спорные вопросы, определять пути развития, находить единомышленников, чтобы понимать, в верном ли направлении они идут. Так, о наших инициативах узнал губернатор Подмосковья Сергей Шойгу, который дал поручение одному из

главное, мы работаем на развитие саморегулирования.

– Один из вопросов, вызывающих многочисленные споры, – механизмы использования средств компенсационного фонда. Какова ваша позиция?

– Компенсационный фонд сегодня – смертельные деньги. Но деньги не могут не работать! Банковские структуры этого не допустят. Не допустят и люди из бизнеса, которые эти деньги видят. А потом, в конечном итоге, это деньги членов СРО. И нам бы, конечно, хотелось, чтобы система саморегулирования с помощью компенсационного фонда, с помощью страховых ли обязательств защищала своих членов. С одной стороны, компенсационный фонд должен быть подушкой безопасности для немедленных выплат, пока не разберутся страховые агенты. С другой стороны, фонд должен работать на строителя. За счет этих средств может приобретаться оборудование, может даже получаться прибыль на бирже, которая также будет направляться в нижние звенья СРО. А система страхования должна покрывать серьезные убытки или вред, нанесенный третьим лицам.

Есть межрегиональные саморегулируемые организации, которые, как пылесос, собирают всех, кто к ним желает поступить

членов правительства направить мне письмо с просьбой дать согласие войти в общественный совет при губернаторе МО в сфере строительства жилья и определить возможные формы сотрудничества с национальным центром «СпецРесурс». Обманутые дольщики – для них проблема из проблем, и для ее решения в Подмосковье предложили составить списки недобросовестных застройщиков. Я в ответном письме выразил мнение: это ошибочный путь, потому что недобросовестный застройщик – это не фамилия, это компания. И как только застройщик вышел на рынок и оказался в списке недобросовестных, что он делает? Или перемещается с этого рынка в другие регионы, или регистрирует другую компанию. Компания приходит на тот же рынок под другим именем.

Я предложил руководству Московской области объединить усилия. С одной стороны, есть застройщики, которые уже плохо себя зарекомендовали. С другой – те фирмы, которые пока еще «не пролетели»: это не означает, что завтра они не окажутся в числе недобросовестных. С третьей стороны, есть компании, которые, не будучи застройщиками, всегда качественно выполняли какие-то виды строительных работ. И если большое количество благополучных субподрядчиков уже подписали контрактные документы с застройщиком, который пока себя никак не проявил, можно предложить, что как минимум они будут работать без проблем. Далее мы подключаем контроль через банковские структуры, где находятся счета застройщиков. Выясняем, на что расходуются средства: на приобретение строительных материалов по заявленному объекту или на застройку, к примеру, гостиницы, которая совершенно к этому жилому дому не имеет отношения. Дальше – это уже инструментарий, который мы прорабатывали в русле решения проблемы обманутых дольщиков таким образом, чтобы исключить сами причины этого негативного явления.

Мы работаем на упреждение с точки зрения и репутационных показателей, и негосударственного строительного надзора, и дольщиков, и ФКС. Но самое

– Владимир Михайлович, а что собой представляют, по вашему мнению, так называемые коммерческие СРО?

– Сегодня правила, установленные государством, соблюдаются всеми саморегулируемыми организациями, раз все они остаются в реестре РТН. Законодатель так прописал рамки, что требования минимальны. Дальше саморегулируемые организации, с точки зрения государства, должны были бы ужесточить эти требования самостоятельно, чтобы повысить качество и безопасность строительства. На деле же появляется конкурентное преимущество не от того, что жестче контроль, а от того, что меньше денег СРО берет со своих членов. Но саморегулирование сегодня все еще настолько неустойчиво, что если мы начнем и между собой разбираться, кто плохо, кто хорошо, то это, в моем понимании, будет являться недобросовестной конкуренцией как минимум.

Сегодня действуют 3 вида СРО. Во-первых, региональные – условно прогубернаторские: губернатор сумел под своим крылом создать СРО в надежде решать комплекс строительных вопросов внутри региона. Это идея совсем

не работает, потому что для увеличения численности и объема членских взносов СРО начинают принимать строительные компании из других регионов.

Во-вторых, специализированные СРО. Они изначально закладывали свою организацию по этому профилю и могли позволить себе взять высокие членские, вступительные взносы. И это, как правило, компании, которые были дееспособными на рынке на момент вступления в СРО.

Наконец, есть межрегиональные СРО, которые, как пылесос, собирают всех, кто к ним желает поступить. И здесь проблема в том, что одни действуют как мошенники, а вторые удерживаются на минимальной планке выполнения требований закона и за счет этого повышают свои конкурентные преимущества. В этом есть и положительная сторона: они не дают возможности другим межрегиональным СРО завышать планку вступительных и членских взносов или диктовать изменение условий своим членам.

– Чего вы ожидаете от съезда Национального объединения строителей?

– Прежде всего хотел бы сказать: съезд – не цель, а лишь инструментарий и площадка для выработки программы, как и куда развиваться.

Я не прогнозирую на съезде никаких волнений, потому что строительный комплекс не готов к наличию альтернативы. Здоровое сообщество само вырабатывает себе оппонентов в хорошем смысле слова. А у нас система защиты любого уровня руководства – не допустить к себе в соратники тех людей, которые более активны, прозорливы, энергичны. А если бы в регионах появлялись яркие профессионалы, которые были бы готовы составить конкуренцию руководству НОСТРОЙ, разве это плохо? Но это возможно только в рамках устойчивой и понятной системы оппонирования.

– Каковы шансы на то, что философия участников саморегулирования изменится?

– Два года назад, когда мы так же избирали президента НОСТРОЙ, была очень яркая фигура оппонента – А.И. Вахмистрова. Это настоящий профессионал, человек, который может мыслить государственно, он свеж по духу, энергии и, более того, представляет город развивающийся, конкурирующий, в том числе с Москвой. Александр Иванович говорил: если приду в качестве президента НОСТРОЙ, хочу сделать то-то и то-то. Более того, получил более 30% голосов избирателей, он заявил, что готов оказывать всемерную помощь вновь избранному президенту в выполнении своих программных заявлений.

Теперь у нас от Северо-Запада появился кандидат, который во всеуслышание

справка

Владимир Михайлович Шахов

Членство в органах и комитетах: заместитель председателя Комитета по поддержке малого бизнеса. Дата рождения: 23.01.1950.

Название СРО: некоммерческое партнерство организаций строительной отрасли «Строительный ресурс».

Должность в СРО: первый вице-президент.

Образование: в 1972 году окончил ВВМУ им. П.С. Нахимова, в 1973 году – специальные офицерские курсы в городе Калининграде,

в 1995 году – НОУ «Детектив колледж «Возрождение» на базе юридической школы в г. Архангельске.

Трудовая деятельность:

– до 1995 года служил на различных офицерских должностях в ВМФ. По окончании службы занимался предпринимательской деятельностью, в том числе в сфере строительного бизнеса;

– в 2007-2009 годах занимал должность генерального директора Мурманской региональной СРО строительных подрядчиков «Соиздатели»;

– с 2010 года занимал должность директора по стратегическому развитию объединения некоммерческих партнерств «Главсоюз»;

– с 2011 года – президент Центра развития саморегулирования ОНП «Главсоюз»;

– с 2012 года является генеральным директором Национального ситуационного центра развития саморегулирования «Специальный ресурс».

Член Комитета по поддержке малого бизнеса Национального объединения строителей.

сказал, что не все ладно. Что аппарат начинает подменять хозяйственную деятельность политической, чего не делать не вправе. Субъекты предпринимательства, объединившись на какой-то площадке, должны заниматься отраслевым развитием, хозяйственной деятельностью и, может быть, только привнесением с помощью первых лиц (председателя совета, президента, вице-президента, и то по поручению снизу) неких политических сигналов для будущих решений на соответствующем уровне. Мне кажется, что это вполне вписывается в теорию управления.

Если бы часть сотрудников Национального объединения строителей «спустились» в округа и работали бы здесь на нас, они слышали бы и доносили наверх наши идеи. Только тогда решения совета были бы более практичны и более прозорливы. Сейчас, к сожалению, это несколько не так.

Кстати, такого рода идеи не только мне и моим единомышленникам кажутся правильными, своевременными и высказываются не первый год. Подобное содержится в программе Сергея Петрова. Подчеркиваю: менее важен субъект новой программы. Главное – воспользоваться этой программой, кто бы ни стал следующим президентом и членами совета на предстоящем съезде. Предложенная программа Сергея Петрова с новинкой, с пониманием аналитических причин необходимости перемен. И она говорит о том, что если мы ничего не предпримем, нас, саморегулируемые организации, как открыли, так и прикроют.

мнение



Сергей Зимин,
заместитель полномочного представителя
Президента РФ в СЗФО, заместитель председателя
Координационного совета по развитию
строительной отрасли СЗФО:

– В процессе развития СРО появились «коммерческие» СРО. Их так называют другие организации, которые сами себя считают добросовестными, так как исполняют все правила по обучению, подготовке, выдаче разрешений и т. д., то есть делают все то, для чего необходима СРО. А те, другие, работают просто: деньги – разрешение, деньги – разрешение. Это, вообще говоря, плохо, ведь они могут не проверять компании, не оценивать их добросовестность, выдавая им разрешение на работу. С другой стороны, такие СРО дают расщепку платежей в компенсационный фонд, расщепку по оплате взносов и таким образом сбивают цены на рынке услуг по саморегулированию. Никто не знает, что с этим делать, потому что они, в принципе, действуют в рамках закона.

Алексей Белоусов: «Петербург узаконит меры по защите прав дольщиков»

Комитет по строительству Санкт-Петербурга готовит изменения и дополнения в городской закон о мерах по защите прав дольщиков. О преимуществах и недостатках нового законопроекта «Строительному Еженедельнику» рассказал координатор Национального объединения строителей по Санкт-Петербургу, вице-президент НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга» Алексей Белоусов. ➔



– Насколько остро стоит в настоящий момент в Петербурге проблема обманутых дольщиков?

– Сегодня однозначно ответить на этот вопрос невозможно, поскольку в нашем законодательстве отсутствует такое понятие, как «обманутый дольщик». И в этом, пожалуй, заключается большая проблема. Этого достаточно, чтобы они заявили, что их ущемляют в правах. Хотелось бы отметить, что на процесс строительства влияют множество независимых напрямую от застройщика факторов – это юридически и технологически сложный процесс, следовательно, задержки, вызванные теми или иными причинами, случаются очень часто. С другой стороны, бывают совершенно патовые ситуации с дольщиками, когда недобросовестный застройщик прекращает финансирование объекта и «уводит» средства, собранные с граждан. По сути, такие случаи можно квалифицировать как мошенничество. Поэтому если говорить о тех людях, которые ждут ввода жилья, и тех, которые лишились последних денег по вине застройщика, – это две разные цифры.

– Проблема жертв долевого строительства уже много лет активно обсуждается общественностью, освещается в СМИ – по идее, обилие информации должно повысить бдительность граждан.

– Зачастую обманутые дольщики сами виноваты в своих бедах. К примеру, когда недвижимость продается на 30, а то и на 50% дешевле, чем в среднем по рынку, это причина задуматься, кто и почему

демпингует цены и кому это может быть выгодно. Факт слишком низкой цены должен остановить человека, планирующего покупку жилья. У нас же происходит наоборот: как только на рынке появляется объект с низкой ценой за «квадрат», люди выстраиваются сначала в очередь, чтобы отдать деньги застройщику, а затем в очередь с требованием их вернуть. Уроки финансовых «пирамид» мы проходили много раз, но так ничего и не усвоили. Покупая недвижимость, граждане должны интересоваться, что за компания строит дом, что у нее за плечами, ее историей, портфелем реализованных проектов, соблюдает ли она закон. Для примера могу сказать, что в Санкт-Петербурге у компаний, которые работают по 214-ФЗ, нет ни одного обманутого дольщика. Вот почему цена должна быть лишь последним критерием. Мне кажется, прежде всего нужно менять психологию покупателя, учить основам рыночной грамотности. Тогда не будет очередей в приемной для обманутых дольщиков, некому станет выходить с плакатами к Смольному. Мое мнение по этому вопросу таково: хочешь купить квартиру – изучи вопрос и реши, стоит ли экономия риска.

– Как изменится ситуация после внесения изменений в городской закон о защите прав дольщиков?

– Сейчас в Петербурге действует абсолютно пустой, рамочный закон о защите дольщиков, который, по сути, вообще ничего не декларирует. Он лишь демонстрирует намерения Смольного защищать дольщиков, но при этом не регламентирует порядок, механизмы этой защиты, не дает ясного представления о том, какие у власти есть финансовые

рычаги воздействия на недобросовестных застройщиков. Это один из тех законов, который был написан для спокойствия населения. Что же касается сегодняшней инициативы Комитета по строительству, здесь налицо попытка узаконить, ввести в нормотворческое русло те меры, которые предпринимаются городом для решения проблем дольщиков. В тот период, когда вопрос стоял особенно остро, городская администрация создавала на базе недостроенных объектов жилищно-строительные кооперативы, формирующиеся из людей, инвестирующих свои средства в стройку. Потом город передавал кооперативу участок, и будущие жильцы самостоятельно завершали строительство. Был еще один вариант – выставление городом участка со всеми обременениями на торги. Новый застройщик приобретал объект незавершенного строительства со всеми дольщиками «на борту», и далее их судьба зависела уже от другой компании.

Таким образом, внося изменения в закон о дольщиках, город законодательно закрепляет эти две схемы работы в случаях появления проблемных объектов. Конечно, это большой шаг вперед, поскольку любой объект, который оказывается в такой ситуации, переходит в собственность ЖСК или идет на торги уже не по желанию чиновника, а законодательно принимает на себя тот или иной статус. Важным нововведением этого закона является еще и то, что город наконец перечислил все суррогатные схемы, существующие в строительстве. В законопроекте отмечается, что под эти схемы попадают все, кто подписал соответствующие договоры, будь то договора по строительству, различного рода сертификаты или прочие, не имеющие реального веса

документы. Всех этих граждан относят теперь к категории обманутых дольщиков, которым город имеет право оказывать помощь. В то же время к недостаткам закона я бы отнес тот факт, что в нем городом не предусмотрено экономических способов оказания помощи обманутым дольщикам. На сегодняшний день бюджет города совсем не используется при решении проблем жертв долевого строительства. Считаю, что правительство Северной столицы стоит подумать о том или ином варианте бюджетного участия. Причем вовсе не обязательно это должны быть меры прямого финансирования. Можно выделить гражданам, жилищным кооперативам некие преференции. Например, если городские власти безвозмездно выделяют участок и проведут инженерную – это минимум 30% проекта. А далее дольщики, если у них есть желание довести дело до конца, получают возможность уже за гораздо более низкую цену достроить себе квартиру.

– Можно ли ожидать закрепления понятий «обманутый дольщик» или «недобросовестный инвестор» на законодательном уровне?

– Мне кажется, что такое определение должно быть дано на уровне федерального законодательства, потому что проблема дольщиков – это, разумеется, не проблема Санкт-Петербурга, она общероссийская. В то же время сделать это достаточно сложно, потому что существует много вариантов обмана дольщиков. Хотя думаю, что эту работу рано или поздно сделать придется – для упорядочивания отношений.

– Есть ли сегодня у города механизмы, которые могут применяться для давления на недобросовестного застройщика?

– Существующие на сегодняшний день механизмы, к сожалению, не работают. Преступники все время находят новые пути избежать санкций со стороны властей. Они строят пирамиду, собирают быструю прибыль и исчезают. Единственная действенная мера, которую нужно было бы применить в этом случае – прокуратура, суд и тюремный срок. А не лишение прав на аренду участка, как это пока происходит. Остается открытым вопрос: почему до сих пор ни один застройщик, обманувший дольщиков, не понес заслуженного наказания, ни одно дело не было доведено до суда? При этом компании, на счету которых есть не один проблемный объект, продолжают работать и инициировать новые сомнительные проекты. Возникает и еще один вопрос: должно ли строительное сообщество тратить собственные средства и ресурсы, оказывая помощь дольщикам, которые оказались в тяжелой жизненной ситуации по вине таких мошенников? Пока сообщество отключается на призывы пострадавших участников долевого строительства и в самых тяжелых случаях предоставляет им квартиры. В заключение отмечу, что за последнее время некоммерческое партнерство «Объединение строителей Санкт-Петербурга» выделило обманутым дольщикам 8 квартир.

ОРГАНИЗАТОРЫ



СПб ГУТ)))

15-16 ноября 2012 года

**Всероссийская конференция
"Контроль качества проектирования
и строительства сетей и
сооружений связи в России"**

Цель конференции – обсуждение вопросов трансфера технологий и знаний в условиях вступления России в ВТО, объединение усилий представителей власти, науки, бизнеса для разработки совместных предложений, направленных на обеспечение высокого качества проектирования и строительства сетей и сооружений связи.

Программа конференции:

15 ноября – пленарное заседание.
Место проведения: отель «Кемпински Мойка 22»

16 ноября – работа по секциям.
Место проведения: отель «Кемпински Мойка 22»,
СПб ГУТ им. М.А. Бонч-Бруевича (Мойка, 61),
Музей связи (Почтамтская, 7).

По вопросам участия обращаться:

тел.: +7 (812) 240-40-23; +7 (921) 951-80-83; +7 (812) 347-78-92

e-mail: vorobieva@lts.spb.ru; press@domostroitel.ru

Подробная информация на сайтах:

www.lts.spb.ru; www.sros.spb.ru; www.sut.ru

Генеральный информационный партнер:



Генеральный интернет-партнер:



Информационные партнеры:





интервью

Ирина Шиткова: «Специфика бизнеса – в частом изменении штата сотрудников»

В Петербурге появляется все больше обучающих программ в сфере недвижимости. По данным исследования NAI Besar, общее количество изучающих их студентов достигает 200-250 человек ежегодно. Генеральный директор компании «МТЛ. Управление недвижимостью» Ирина Шиткова рассказала корреспонденту «Строительного Еженедельника» Антонине Асановой о ситуации на рынке труда в сфере управления недвижимостью. ➔

– **Ирина Николаевна, расскажите о ситуации с персоналом на рынке управления недвижимостью, чувствуете ли дефицит специалистов?**

– Не могу сказать, что мы испытываем особенные трудности с поиском и подбором специалистов. Как и во многих отраслях, наиболее сложная ситуация – с закрытием вакансий технического персонала, в частности инженеров первой категории, отвечающих за эксплуатацию сразу нескольких объектов. К сожалению, даже техникумы и профучилища не полностью закрывают эти позиции. В основном на них работают люди с постсоветского пространства, молодежи в этой отрасли мало.

С административным персоналом проще. Это не очень высокооплачиваемые позиции, текучесть кадров высока, но менеджеры готовят множество техникумов, приходят студенты вузов.

Что касается управляющих, готовить их профессионально вузы – политех, Академия госслужбы – начали сравнительно недавно. Поэтому у специалистов, работающих в этой сфере, зачастую за плечами экономическое, строительное, техническое образование. Но если у человека в целом есть хватка, понимание ситуации, жизненный опыт, можно достаточно быстро понять специфику профессии. Неплохие управляющие получаются из отставных военных или амбициозных менеджеров по работе с арендаторами. Недавно был случай, когда сотрудница сделала такую карьеру после 3 лет работы на позиции среднего уровня. К сожалению, уже опытных специалистов на собеседования приходит мало. В основном это управляющие внутренних компаний, работавшие, например, с не востребованной по назначению недвижимостью предприятий. Они, к сожалению, не являются теми управляющими, которых хотят видеть собственники на своих объектах. Но все-таки профессиональные управляющие на рынке есть, и в среднем закрыть такую вакансию можно в течение месяца.

– **А какова специфика работы управляющего?**

– Позиция управляющего сложная в том смысле, что он стоит между интересами собственника, арендатора и самой управляющей компании. Для этой профессии требуется достаточно объемный, разносторонний багаж знаний. Это уже не управленец среднего звена. Он должен обладать техническими, экономическими знаниями, владеть документооборотом, быть хорошим психологом, продавцом: работа управляющего – в значительной степени работа с продажами, он продает свои услуги и собственнику помещений, и арендатору. Но самое важное – управляющий всегда работает на выезде и принимает очень много самостоятельных решений, отражающихся на репутации компании.



Именно поэтому на объекты внешнего управления я бы скорее предпочла взять человека без опыта работы в сфере недвижимости и попытаться его обучить. Если у человека уже есть опыт, контролировать его управленческие решения тяжело. Кроме того, специфика бизнеса – в частом изменении штата сотрудников. Когда расторгается договор на обслуживание объекта, персонал приходится увольнять – держать его невозможно. Если же мы заходим на объект, у нас, наоборот, появляются позиции.

– **Что может случиться, если взять на позицию управляющего недостаточно профессионального человека?**

– У нас были такие ситуации. Мы зашли на управление многоквартирным домом и взяли по рекомендации человека, курировавшего работу с многоквартирными домами в муниципальном органе управления. Но оказалось, что новый сотрудник не справляется, ему не хватило практики общения, он не смог найти общий язык с жильцами. Подобные просчеты при подборе управляющих могут вылиться в конфликты с собственниками, в масштабный отток арендаторов. Но самое страшное – неудачный опыт управления может нанести удар по репутации компании. И если восстановит ее за короткий промежуток времени не удастся, компания будет откинута назад. У нас очень маленький рынок, и мы с большим трудом завоевываем доверие собственников.

– **Как вы обучаете новых управляющих?**

– Новому человеку, пришедшему на позицию управления, мы выдаем план-зада-

ние на испытательный срок, три месяца, который пошагово описывает, чего бы мы хотели от этого человека каждую неделю. За обучением следит и помогает куратор. Если объект достаточно крупный, эта работа оплачивается в размере 10-15% от зарплаты нового управляющего.

– **А как обучаете уже работающий персонал?**

– Для управляющих у нас есть ежемесячные мастер-классы. Например, сейчас мы своими силами изучаем бизнес-энциклопедию управления недвижимостью, рассматриваем примеры, которые есть в городе, зарубежный опыт. К специализированным вопросам мы привлекаем специалистов других служб: технических, охраны, бухгалтерии. Поскольку в нашем управлении есть внешние объекты, на которых очень отличаются требования, отношения с собственниками, управляющие обмениваются опытом, проблемами. Примерно такие же мастер-классы проходят для специалистов среднего звена, родственных структур. Также делаем выездные мастер-классы в конкретных бизнес-центрах, проводим тренинги по продажам.

– **Переманиваете сотрудников из других компаний?**

– Нет, несмотря на то что на одном рынке работает много компаний, требования и миссии, режимы, регламенты у них очень отличаются. А управляющие – это достаточно амбициозные, состоявшиеся люди. И человек на собеседовании часто сам не дает возможности понять, что он готов работать в новой компании на новых условиях. У нас был опыт прихода

в бизнес-центры, которые ранее находились под управлением других компаний. И были случаи, когда к нам поступало предложение оставить позицию управляющего за человеком, который уже занимал эту должность. Но этот опыт оказался отрицательным. Поэтому мы стараемся не переманивать персонал, а готовить его самостоятельно под наши задачи.

– **Как мотивировать таких амбициозных сотрудников?**

– У нас стандартные способы мотивирования, зарплата средняя по рынку. Результативных сотрудников поощряем премиями, подарками, полисами ДМС и выездами за рубеж. Мы открыты креативным идеям любых сотрудников – готовы рассматривать предложения, воплощать их и делиться доходностью в случае внедрения финансово эффективного решения. Кроме того, периодически мы проводим ротацию управляющих и перемещаем особенно успешных на новые объекты в случае их появления.

– **Были случаи, когда управляющие основывали собственный бизнес?**

– Да, у нас есть такой опыт. Борются с этим невозможно. Можно только завоевывать новые объекты, составлять здоровую конкуренцию небольшим компаниям.

– **Сколько человек нужно для управления и обслуживания одного бизнес-центра?**

– В среднем в бизнес-центре площадью 3,5-5 тыс. кв. м работает 12-15 человек, включая администратора, менеджера по аренде, инженера, мастер-хауса, уборщиков, охранников. У нас минимизировано до невозможности число персонала на объектах. Хотя современные системы диспетчеризации, автоматизации, когда жизнеобеспечение всех систем здания поддерживает автоматика, а в случае сбоя какой-то системы на телефон инженера приходит смс, и он просто вызывает соответствующие службы, способны еще более оптимизировать штат обслуживающего персонала, заменить 5-6 человек одним сотрудником. Но это требует высоких первоначальных затрат от собственника при проектировании, строительстве и оснащении бизнес-центра. Пока у нас в обслуживании полностью автоматизированных объектов нет.

цифра

за 3 месяца

можно обучить управляющего с нуля

➔ дорожное строительство

Прямое зеркало

Антонина Асанова / Дефицит кадров в дорожной отрасли становится все более ощутимым. Компании кивают на молодежь, не желающую идти на «грязную» работу, тогда как эксперты советуют посмотреть на себя. ➔



Фото: Никита Кривошеин

В зависимости от позиции поиск сотрудника длится от одной недели до месяца

«С середины 2011 года спрос на персонал в дорожном строительстве прибавляет в среднем 10% в квартал, при этом количество резюме соискателей остается примерно на одном уровне, – приводит статистику руководитель пресс-службы HeadHunter по СЗФО Ольга Шматко. – Постепенно такая динамика увеличивает разрыв между спросом и предложением, снижая количество резюме, приходящихся на одну вакансию». В среднем в зависимости от позиции поиск сотрудника длится от одной недели до месяца, сообщают в ОАО «Мостострой № 6».

«Портфель заказов компании растет, и, соответственно, мы увеличиваем штат, стараясь не работать по договорам аутсорсинга», – подтверждает тенденцию начальник управления работы с персоналом ОАО «Мостоотряд № 19» Александр Горный.

В результате на рынке возрастает дефицит как квалифицированных кадров со специальным образованием и опытом работы, так и дорожных рабочих. «Сложнее всего закрыть вакансии монтажников по монтажу стальных и железобетонных конструкций, электрогазосварщиков, электромонтеров, квалифицированных водителей автотехники, машинистов кранов», – продолжает господин Горный. Что же касается инженерных кадров, прежде всего дефицит распространяется на узкопрофильных специалистов по направлениям: электрические сети, вентиляция, канализация, сообщают в «Мостострой № 6». Высок спрос и на опытных сметчиков и геодезистов.

В развитии такой ситуации виноваты сами компании, считают эксперты. «Специфика рынка в том, что из-за нестабильности объема работ, фактора сезонности большинство компаний нанимают персонал от объекта к объекту и выплачивают «серые» заработные платы, – говорит

генеральный директор рекрутинговой компании «АА Персонал» Сергей Романчук. – На рынке очень высокий процент использования низкоквалифицированной рабочей силы – мигрантов, людей из других регионов».

Без привлечения петербургской рабочей силы не обойтись, парируют руководители предприятий. «Рабочих среди петербуржцев найти сложно, поэтому мы привлекаем жителей других регионов России, – соглашается начальник отдела кадров ЗАО «ПО «Возрождение» Елена Чинарина. – Они работают вахтовым методом на протяжении многих лет. Безусловно, это затратно для компании, так как мы несем расходы по обеспечению проживания, питания и транспорта для иногородних».

«Отчасти это обусловлено историческим фактором – с 1990-х годов прекратилось строительство объектов в регионах, например в Тверской области, на Севере в г. Усинске и Ухте, и заказы смещались в Петербург и Москву, – объясняет Александр Горный. –

При этом специалисты в регионах остались, и мы чаще всего используем их для работы на строящихся объектах».

Более того, участники рынка не видят в привлечении иностранных работников ничего плохого. Это логичное разделение труда, считает председатель совета директоров «СМУ-53» Виктор Евдокимов, – работу с техникой стоимостью несколько сотен тысяч евро неквалифицированным рабочим компании все равно не доверяют, а тяжелый ручной труд можно перепоручить жителям других регионов. «Качество дорог зависит не от того, кто их строит, а от отношения руководства к работе компании», – уверен господин Евдокимов.

И вот тут-то игроки рынка и эксперты как раз и приходят к общему мнению: основная причина сложившейся ситуации – непрозрачность рынка. «Проблема в том, что главы компаний, специализирующихся на дорожном строительстве, зачастую ориентированы на сверхприбыль и экономят на заработной плате, не говоря уже о том, что некоторые компании работников обманывают, задерживают заработную плату и платят ее «по-черному», – считает Сергей Романчук. – К тому же в этом бизнесе очень высока коррупционная составляющая, а работы часто осуществляет шестой-седьмой подрядчик, у которого не остается средств на высококвалифицированную рабочую силу и качественные материалы».

Пока рынок труда играет на руку честным компаниям. «В компаниях, где заработная плата «белая» и выплачивается стабильно, нет проблем с поиском кадров, – говорит господин Романчук. – Они моментально закрывают вакансии. Тем же, кто обманывает работников, подбирать персонал очень трудно». Однако в ближайшее время ситуация вряд ли изменится к лучшему, опять сходятся во мнении все участники рынка.

МНЕНИЕ



Виктор Евдокимов, председатель совета директоров «СМУ-53»:

➔ Рыба гниет с головы. Отказ от советской системы обязательной ежегодной переподготовки руководителей предприятий привел к тому, что уровень их профессионализма стал крайне низким. Необходимо вернуть эти стандарты. Переучить руководителей дешевле, чем иметь дело с некачественной продукцией.

Охота на студентов

Антонина Асанова / Рынок дорожного строительства находится на подъеме. Но вузы готовят так мало необходимых специалистов, что компании вынуждены охотиться за выпускниками.

Чтобы хоть как-то справиться с кадровым дефицитом, компании вынуждены вкладывать значительные средства в развитие персонала. Обучение одного рабочего по программе учебного комбината обходится более чем в 30 тыс. рублей, сообщают в «СМУ-53». За первое полугодие в обучение рабочих дорожного строитель-

ства компания вложила 560 тыс. рублей. Тогда как в «Мостострое № 6» за последние 3 года различные программы обучения прошли свыше 1 тыс. человек, или около 30% персонала компании, сообщили в пресс-службе. Кроме того, большинство крупных компаний заявляют о том, что сотрудничают с профильными вузами – СПбГАСУ и ПГУПС. Однако выпуск студентов невелик. Например, архитектурно-строительный университет в этом году вручил дипломы 35 выпускникам по специальности «автомобильные дороги и аэродро-

мы» и 30 – по специализации «мосты и транспортные тоннели», хотя конкурс на эти специальности достаточно высок и составлял 6-7 человек на место.

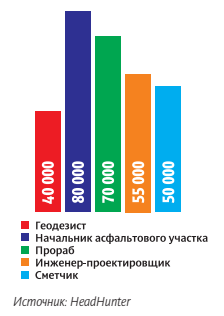
«Студентов старших курсов этих специальностей берут на практику, там они в большинстве своем и остаются работать, – сообщают в университете. – Если работодатель не побеспокоится заранее, на последнем курсе не трудоустроившихся выпускников АД и МТ уже нет».

«Мы «отлавливаем» перспективных студентов, организуем им стажировку на базе наших

предприятий. Как результат, около 15% сегодняшних руководителей в компании – наши бывшие подопечные», – делится стратегией начальник отдела кадров ПО «Возрождение» Елена Чинарина. Работодатели готовы не только беспокоиться, но и оплачивать обучение студентов в профильных вузах. «Если еще в начале 2000-х годов компании удавалось направлять на обучение за счет средств предприятия до 10 человек ежегодно, в основном это были дети наших работников, то в настоящее время их поток иссяк, – рассказывает начальник управления работы с персоналом ОАО «Мостоотряд № 19» Александр Горный. – И мы

готовы начать привлечение на такой основе сторонних молодых людей. Выпускники вузов, подготовленные за счет средств нашей организации согласно контракту, должны будут отработать в компании не менее 3 лет». Однако не стоит обольщаться положительными примерами, предупреждают эксперты, – отрасль дорожного строительства очень сложная и неоднородная. И можно привести как положительные примеры компаний, разрабатывающих собственные стандарты качества работ и активно обучающих персонал, так и назвать организации, до сих пор работающие с советской техникой и низкоквалифицированными сотрудниками.

Средние зарплаты специалистов дорожного строительства на сентябрь 2012 года



➔ квалификация

Универсальный рабочий

Антонина Асанова / Число рабочих, владеющих сразу несколькими строительными специальностями, начинает возрастать, констатируют тенденцию все эксперты рынка образования. Что удивительно, тенденция развивается и «снизу», со стороны рабочих, и «сверху» – по инициативе компаний. ➔

Собственно, новшеством универсализации рабочих мест и функций является только для достаточно крупных компаний, где производство строительных материалов и строительство поставлено на поток.

«Чем больше фирма, тем уже специализация рабочих, – говорит вице-президент Федерации образования строителей Борис Буданов. – В небольших и средних компаниях сотрудники в большинстве владеют несколькими специализациями, это связано с организацией работ».

Однако именно крупные строительные компании и начали перенимать опыт универсализации рабочих мест. «Нагрузка на всех специалистов в сфере строительства и ЖКХ неравномерно распределяется по году, а руководитель заинтересован в постоянном штате людей», – объясняет директор АНО «Северо-Западный учебно-производственный комбинат» Климент Кан. Соответственно, освоение рабочими и инженерами нескольких смежных специальностей приводит к более эффективному использованию рабочего времени. Эксперты приводят в пример финские компании «ЮИТ Санкт-Петербург» и «Лемминкяйнен Рус», также тенденция касается и крупных местных застройщиков, штат которых в большинстве состоит из российских граждан.

«Пока этот процесс находится в начальной стадии, однако компании уже приходят к пониманию, что один высокопрофессиональный рабочий может заменить 5-10 гастарбайтеров, и качество его работы выше, – говорит Борис Буданов. – Владея знаниями по смежным профессиям, человек будет работать так, чтобы остальным специалистам оставалось меньше работы». «Узкая специализация ведет к раздуванию штата и не является эффективным решением в условиях нехватки кадров», – согласен директор представительства Фонда развития строительства Finedu Finland Григорий Дементьев.

Несмотря на растущий спрос, по словам Бориса Буданова, внедрение учебных



Чем больше фирма, тем уже специализация рабочих

В небольших и средних компаниях сотрудники в большинстве владеют несколькими специализациями, это связано с организацией работ

стандартов, нацеленных на одновременное получение студентами нескольких специальностей, в Петербурге пока продвигается со скрипом. Пока распространность такой практики зависит лишь от стратегии руководителей учебных заведений. Например, в политехническом колледже Санкт-Петербургского государственного горного университета новой тенденции пока не заметили,

говорит его директор Алина Досканова, а в колледже строительной индустрии и горного хозяйства с несколькими специальностями выходят все 100% выпускников, утверждает директор Наталия Смирнова. Чаще всего в колледже совмещают смежные специальности: штукатуры, плиточники, облицовщиков, мастеров сухого строительства или бетонщиков и арматурщиков.

«Последние 3-4 года появилась тенденция, что студенты стараются получить как можно больше рабочих профессий, – говорит Наталия Смирнова. – Несмотря на то что такое обучение занимает больше времени, они передают информацию о его преимуществах по сарафанному радио, ведь получая несколько специальностей, выпускники смогут и лучше продать на рынке свой труд, и выбрать из большего количества работодателей. Кроме того, освоение большого числа специальностей помогает лучше осваивать теоретические специальные дисциплины».

Востребованность таких специалистов со стороны работодателей действительно очевидна, считают эксперты. «Результаты исследований показывают, что в финских компаниях, работающих на российском рынке, средний показатель эффективности работы сотрудников выше, чем в российских, то есть выше эффективность организации труда», – говорит Григорий Дементьев.

справка



Универсализация рабочих мест и знаний – один из принципов концепции «кайдзен», или бережливого производства, основанной на целенаправленной работе над устранением всех видов потерь. Первоначально такой подход, противоположный узкой специализации рабочих, зародился в Японии, на заводе Toyota, затем распространился на США и Европу, а с 2000-х годов начал развиваться в России. В массовом порядке универсализировать младший персонал принялись банки, крупные машиностроительные производства, однако до строительной отрасли это движение начало доходить только сейчас.

Подводные камни универсализации

Антонина Асанова / Обучение работников новым навыкам и специализациям по цепочке приведет к изменению самой кадровой политики компании, поэтому к внедрению универсализации нужно подходить расчетливо, подчеркивают эксперты.

Внедрение универсализации начинается с длительной и кропотливой аналитической работы. «Каждая компания должна сама оценить существующий потенциал, скрытые и явные потери и в результате создать собственную внутреннюю концепцию универсализации рабочих мест», – объясняет Григорий Дементьев. Однако все не так просто. Освоение рабочими новых навы-

ков может потребовать вложений не только в обучение, но и в приобретение оборудования, не говоря о повышении заработной платы специалистам, которое логично следует за повышением квалификации. Тогда как увольнение обученного сотрудника нанесет компании больший ущерб, а значит, организации придется следить за условиями труда и удержанием специалиста. Кроме того, внедрение универсализации потребует постоянного контроля и вовлеченности в процесс всех руководителей. А на плечи HR-службы ляжет непрерывный мониторинг, анализ эффективности процессов, производительности сотрудников, соотношения основного и вспомогательного персонала, что тоже повлечет

дополнительные расходы со стороны компании. «Процесс универсализации должен начинаться с указания, воли генерального директора, далее к выработке внутренней политики по созданию этой концепции подключаются все подразделения», – говорит Григорий Дементьев. Еще один момент, на который указывают специалисты, – универсализацию нельзя распространять на весь персонал. Далеко не все сотрудники, особенно старой закалки, готовы брать на себя новые функции и позитивно настроены к освоению новых профессий. Тогда как обучение, значительно увеличивающее нагрузку на сотрудников в течение нескольких месяцев, может происходить только

при наличии внутренней мотивации человека. Иначе, даже вкладывая значительные средства, компания не добьется ровно никакого результата. Все вышеперечисленное, на самом деле, не является аргументами против универсализации рабочих навыков, это лишь нюансы, которые работодателям необходимо учитывать, подчеркивают эксперты. Настоящим препятствием является убеждение большинства работодателей в том, что внедрение универсализации невыгодно. И в процессе изменения этого мнения будет сложно обойтись без государственной поддержки, считают специалисты. «Например, можно создать льготные налоговые условия или учредить специальные фонды, программы государственной

поддержки, – говорит господин Дементьев. – В Финляндии основные затраты на повышение квалификации и получение новых специальностей сотрудниками несет работодатель, но и государство частично оплачивает это обучение». Кроме того, подтолкнуть компании к повышению эффективности организации труда может и повышенный контроль к качеству со стороны государства. В компании «ЮИТ»

подсчитали, приводит пример господин Буданов, что стена, поставленная с отклонением на 3 см, приводит к дополнительным затратам 900 рублей на 1 кв. м на исправление ошибки. Как только российские компании начнут подсчитывать стоимость некачественной работы, контролировать и страховать качество строительства, востребованность обучения возрастет, уверен эксперт.

цифра

12-14 тыс. рублей – стоимость получения рабочей специальности

Развлечения с потенциалом

Денис Кожин / В среде профессионалов рынка туризма принято считать, что регионы северо-запада РФ обладают хорошим потенциалом для развития индустрии гостеприимства. Однако после кризиса развитие объектов инфраструктуры замедлилось. ➔

На загородном рынке развлечений и гостеприимства в Ленинградской области и Северо-Западного региона можно выделить три основных формата объектов: горнолыжные курорты с дополнительной рекреационно-развлекательной инфраструктурой и инфраструктурой для проживания; лечебно-санаторные объекты (пансионаты); туристические базы (размещение в коттеджах), предполагающие краткосрочное/длительное проживание с дополнительными услугами и инфраструктурой. «К общему недостатку большинства существующих загородных проектов в Ленобласти можно отнести их сезонную направленность на предоставление большинства рекреационных услуг», – говорит директор департамента маркетинга NAI Besar в Санкт-Петербурге Роман Уревич.

Если рассматривать первый тип объектов, то в настоящее время в Ленинградской области действуют следующие современные и наиболее востребованные горнолыжные центры: «Охта-Парк» (поселок Сяргги), курорт «Игора» (54-й км Приозерского шоссе), «Северный склон» (поселок Токсово), курорт «Снежный», «Красное озеро», «Золотая долина» (поселок Коробицыно), «Пухтолова гора» (Зеленогорск).

Наиболее востребованным и наиболее развитым по количеству услуг и объектов инфраструктуры на сегодняшний день можно считать курортный комплекс «Игора», который является полноценным круглогодичным курортом.

По оценкам экспертов NAI Besar, срок окупаемости данных проектов в среднем составляет 8-11 лет. Первым к решению задачи круглогодичного использования приблизился курорт «Игора». Он спроектирован как первый в Ленинградской области круглогодичный курортный комплекс, который сочетает в себе несколько элементов инфраструктуры активного отдыха и развлечений. Основными потребителями услуг таких комплексов являются семьи с детьми, корпоративные клиенты, активная молодежь.

Сегодня наиболее актуальными дополнительными услугами (помимо традиционных услуг размещения и организации питания), которые могли бы обеспечить приток посетителей, являются зимой горнолыжные курорты (несколько склонов и подъемников), крытые и открытые катки, прокат ватрушек и прочего инвентаря; летом – гольф-клубы, теннисные корты, организация отдыха



Сезон летнего отдыха на Северо-Западе длится недолго. Однако инвесторы активно вкладываются и в объекты, позволяющие активно отдыхать и зимой

на воде (рыбалка, прокат водных лыж, скитеров, лодок и прочего), SPA-зоны, трассы для беговых лыж, роликовых коньков и велосипедов, маршруты для пешеходных прогулок, развлечения для детей (детские площадки, аквапарки, парки аттракционов), площадки для спортивных игр (футбол, баскетбол, волейбол), прокат лодок, площадки для пейнтбола, организация конных прогулок и обучение верховой езде.

«Проанализировав существующее предложение, можно сделать вывод: чем более разнообразны предложения по организации досуга, тем больше спрос на аренду средств размещения в таких комплексах», – уверен господин Уревич.

До кризиса ситуация с развитием развлекательной инфраструктуры в Ленинградской области была в целом позитивной, развивалось много проектов. Однако после кризиса многие из них были заморожены. Сегодня этот сегмент показывает довольно неустойчивую доходность в силу ограничения возможности использования из-за сезонности.

Владислав Фадеев, руководитель отдела маркетинга департамента консалтинга компании GVA Sawyer, рассказывает:

«Среди наиболее заметных и успешных проектов в области можно выделить туристическую этнодеревню Верхние Мандрюги в Подпорожском районе. Здесь отдыхающим предлагают массу услуг и развлечений (ресторан, баня, музей водки, различные мастер-классы, охота, рыбалка, конюшни). Изюминка Верхних Мандрюг – это ремесленники (мастера), активно развивающие размещение в бревенчатых домах, к их услугам ресторан, баня, пляж и множество экоразвлечений (охота, рыбалка, сбор ягод и грибов). Помимо перечисленных комплексов в области функционирует небольшая аквапарк в Тихвине (две горки, бани, бассейн), несколько современных кинотеатров (Выборг, Тихвин, Всеволожск, Кириши). Но в целом развлекательная отрасль в Ленинградской области развита очень слабо, в большинстве городов она и вовсе отсутствует. При этом услуги ее очень востребованы, жители области вынуждены ездить в Санкт-Петербург либо изобретать варианты досуга своими силами».

Ирина Романова, директор загородного представительства АН «Итака», пессимистична: «Туристическо-развлекательных комплексов такого масштаба, как Мандрюги, где можно отдохнуть и летом, и зимой, в Ленинградской области больше нет. Все остальное – по большому счету, возможность разместиться за городом в более или менее комфортных условиях. Развлечения, как правило, дело рук самих отдыхающих. Максимум, что подобные базы предоставляют в летний период, – облагороженный выход к водоему. Такой отдых может себе позволить люди с невысоким доходом, да и затраты организаторов не выходят за рамки разумного».

цифра

8-10 лет –

срок окупаемости инвестиций в проекты инфраструктуры отдыха в Ленобласти

Успешны лишь 10% от всех проектов

Денис Кожин / Эксперты говорят, что ориентировочная стоимость строительства объекта развлекательной направленности составляет 800-1300 USD за 1 кв. м в зависимости от технической сложности.

Светлана Попова, аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент», отмечает: «Проекты создания в Ленобласти различных рекреационных центров (аквапарков, туристических баз и т.д.) регулярно возникают, но более 90% из них так пока и не реализованы. Для нашей экономики, которая из одного

кризиса плавно перетекает в другой, такие (пока инновационные) проекты не до конца понятны и прогнозируемы для инвесторов. Каждому инвестору приходится на свой страх и риск просчитывать экономику проекта, полагаясь на собственную интуицию. Поэтому реализовать успешные проекты удается немногим». Владимир Спарак, заместитель генерального директора АН «АРИН», считает, что главная проблема рынка развлечений в Ленобласти кроется в слабом развитии транспортной инфраструктуры, в частности дорог в области.

По этой причине многие жители Санкт-Петербурга и Ленобласти выбирают для отдыха Финляндию. «Кроме того, у нас есть проблемы с экологической ситуацией в наиболее популярных местах отдыха, которые зачастую плохо оборудованы и некачественно убираются», – огорчается господин Спарак. Исполнительный директор по коммерческой недвижимости ООО «КВС» Дмитрий Беляев указывает, что сейчас развиваются новые комплексы загородного отдыха, центры активного отдыха с развитой инфраструктурой

и широким спектром предоставляемых услуг: организация банкетов, фуршетов; SPA-услуги; спортивный досуг (волейбол, футбол, стритбол, теннис, пейнтбол); рыбалка; верховая

езда; прокат ватрушек, велосипедов и роликов. «Поскольку загородная инфраструктура в основном ориентирована все же на жителей Санкт-Петербурга, выбирающих из оживленного каменного города на природу к целебным хвойным лесам и чистым водоемам, в поисках

свежего воздуха, позитивных эмоций и активного времяпрепровождения в уединенной обстановке, то строить за чертой города еще один аквапарк или парк аттракционов при их наличии в городе представляется не совсем перспективной идеей», – продолжает Дмитрий Беляев.

МНЕНИЕ

Елена Прозорова, консультант отдела консалтинга и оценки Maris/Part of the CBRE Affiliate network:

➔ В последнее время в области создаются новые форматы развлекательных объектов. Одним из примеров является аквапарк VODA, который сочетает в себе отель, аквапарк, клуб и ресторан. В последнее время количество посетителей клуба увеличилось. Однако многих отпугивают высокие цены.

Инвестиции в будущее

Андрей Семериков / Сегодня практически каждый девелопер стремится прибавить к названию своего жилого комплекса приставку «эко», однако на самом деле энергоэффективные технологии используют единичные застройщики. Каковы перспективы «зеленых» технологий и насколько они реально позволяют сократить затраты в период эксплуатации здания, обсудили участники заседания круглого стола «Энергосберегающие технологии в жилых домах», организованного газетой «Строительный Еженедельник» и ООО «Примэкспо» в рамках выставки «Балтийская строительная неделя».



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



Валерий Грибанов:
– Задача сегодняшнего заседания круглого стола – понять, насколько глубоко в наше сознание проникла необходимость внедрения энергосберегающих технологий, когда наконец наступят времена реального использования этих технологий, а не просто рекламных заявлений. Сегодня на нашем рынке эти технологии активно внедряют скандинавские застройщики. Согласны ли вы с тем, что энергоэффективность зачастую является просто «фишкой», а не инструментом, который способен реально сделать жизнь в доме дешевле?

Ольга Семенова-Тян-Шанская:

– Соглашусь, что сегодня это часто используется девелоперами как маркетинговая «фишка», но работает это на самом деле не очень хорошо. Это происходит по той причине, что клиенты не способны воспринять в поле маркетинга целесообразность таких технологий. Гораздо больше покупателей волнуют планировка квартир, расположение дома, стоимость квадратного метра, нежели наличие в доме энергосберегающих технологий. У финских компаний, работающих на рынке Петербурга, просто есть привычка использовать определенные технологии в России в силу того, что эти же технологии используются в Финляндии. Так что финские строительные компании действительно применяют их. В частности, мы делаем сэндвич-панели, устанавливаем деревянные стеклопакеты толщиной 17 см. Дело в том, что в большинстве случаев строительная компания, построив дом, навсегда его покидает, а эксплуатацией занимается сторонняя управляющая компания. Что касается компании «Лемминкяйнен», то наши дома обслуживает собственная управляющая компания, и поэтому нам не все равно, какого качества будет дом. Что касается маркетинга, то, как показывает практика, наличие энергосберегающих технологий неинтересно покупателям квартир высокого ценового сегмента, так как зачастую им безразлично, сколько они будут платить за энергоресурсы. Покупателям же недвижимости массового спроса эти параметры, напротив, очень интересны.

Валерий Грибанов:
– Есть ли данные о том, какой процент строящегося в городе жилья возводится с применением так называемых зеленых технологий или позиционируется как энергоэффективное жилье?

Евгений Тесля:

– Сегодня практически все строящиеся жилые проекты прибавляют себе маркетинговую приставку «эко». На самом деле



Сергей Цыцин, генеральный директор, главный архитектор «Архитектурной Мастерской Цыцина»



применяемых энергосберегающих технологий там немного. «Зеленый» маркетинг развивается гораздо быстрее, чем сама энергоэффективность.

Надежда Калашникова:

– Эта доля ничтожно мала. Бизнес давно понял, что энергоэффективные технологии – это не только маркетинговый ход, но и возможность оптимизировать затраты. Основной причиной медленного внедрения этих технологий являются устаревшие СНиПы. К примеру, мы не можем делать стены более тонкими, как на Западе, так как это противоречит нашим строительным нормам. А ведь чем меньше толщина стен, тем больше квадратных метров можно построить.

Валерий Грибанов:

– Какую реальную экономию энергоресурсов можно получить при использовании энергосберегающих технологий?

Евгений Богданов:

– Если компания только строит дом и в дальнейшем не занимается его эксплуатацией, то никакого смысла применять энергосберегающие технологии нет. На рынке пока очень мало домов, которые эксплуатируются компаниями, связанными с застройщиками этих домов. В основном такая практика распространена в иностранных компаниях, и российских примеров пока немного. Мы как проектная организация понимаем, что сегодня застройщику интересна экономия на линиях подключаемых к зданию мощностей. Это, пожалуй, единственный стимул для



Ольга Семенова-Тян-Шанская, директор по продажам и маркетингу ЗАО «Лемминкяйнен Рус»



девелопера к использованию энергосберегающих технологий при проектировании своих объектов. Выгода очевидна: чем меньше запросим, тем меньше заплатим. Сегодня все наши заказчики интересуются правильным расчетом нагрузок. Что касается технологий, которые сегодня применяются, то наиболее эффективная из них – это система рекуперации тепла, которая наконец была согласована в госэкспертизе шведским застройщиком. Эта технология позволяет сэкономить порядка 30% энергоресурсов. Сегодня при строительстве жилых домов в основном применяется небольшой набор энергоэффективных технологий: конструктив ограждающих конструкций, стеклопакеты, механическая вентиляция. Эти решения дают лишь несколько процентов экономии.

Евгений Тесля:

– Шведский застройщик уже реализовал первую очередь квартир с системой рекуперации, но пока немного потребителей, чтобы оценить на практике это решение. В Екатеринбурге есть примеры работы системы рекуперации в жилом квартале «Академический» уже около года. Экономия тепла на объекте составляет порядка 30%. Однако у застройщиков при попытке использования системы рекуперации часто возникают проблемы с согласованием таких проектов.

Валерий Грибанов:

– Насколько со стороны девелоперов востребованы энергосберегающие технологии и насколько с точки зрения работы архитектора сложно внедрять такие технологии в проект?



Евгений Тесля, начальник отдела энергоэффективных и экологических решений и технологий ЗАО «БЮРО ТЕХНИКИ»



Сергей Цыцин:

– Прошедший в рамках форума PROEstate конкурс Green Awards показал, что если раньше в нем участвовали в основном концепции проектов, то сегодня на рынке уже появились реальные примеры построенных с применением «зеленых» технологий зданий. Мы сейчас делаем по заказу Фонда реконструкции ЖКК в Туле экспериментальный жилой дом с инновационными технологиями. Я считаю это хорошим симптомом. Если раньше с подобными задумками обращались только частные заказчики, то сегодня это наш первый государственный заказчик, который сформулировал свои задачи и сделал такой заказ. Это будет небольшой объект, где требуется уровень серебряного LEED. Очень хорошо, что здесь предъявляются серьезные требования к экономике проекта и не стоит цель построить его за любые деньги. Что касается развития «зеленых» технологий, то за последние три года с помощью таких круглых столов, дискуссий, информационных материалов все-таки произошло некое расшатывание сознания. Еще три года назад заказчики пугались, если проектировщик предлагал использовать такие технологии. Они думали, что такой проектировщик витает в розовых облаках и ему вообще нельзя доверять, потому что он фантазер. Сейчас у людей уже сформировалось некоторое понимание об этих технологиях и их экономике. Еще существует проблема, что некоторые архитекторы считают себя такими звездами, что опускается до инженерии им не нужно. Несмотря на негативные факторы, я прогнозирую интенсивное развитие «зеленых» технологий в ближайшие годы.

Валерий Грибанов:

– Насколько удорожает строительство внедрение таких технологий?

Сергей Свешков:

– Для начала необходимо понять, что и с чем мы сравниваем. Если сравнивать затраты на создание дома, который напичкан инженерным оборудованием, то большой разницы с расходами на строительство дома, построенного по «зеленым» технологиям, не будет. Комфортное и соответствующее требованиям сегодняшнего дня жилье по цене не отличается от жилья с сертификатом серебряного LEED.

Валерий Грибанов:

– Насколько я знаю, на энергоэффективность влияет даже то, по каким сторонам света ориентированы стены дома.

Сергей Свешков:

– Этот фактор действительно имеет влияние, но когда девелопер решает строить жилье в определенном месте, мы



Участники дискуссии пришли к выводу, что внедрение энергосберегающих технологий сегодня – это инвестиции в будущее

не может заставить его ориентировать здание определенным образом из соображений энергоэффективности, потому что для будущих покупателей большее значение имеет локация дома и вид из окон. Вопрос ориентации по сторонам света решается за счет установки автоматизированных жалюзи. Это решение добавляет лишь доли процента к общей стоимости проекта, но позволяет существенно сэкономить жителям.

Евгений Тесля:

– Есть альтернатива ориентированию здания по сторонам света. К примеру, если южная сторона дома имеет стеклянный фасад, то можно установить энергоэффективное стекло. Его стоимость отличается от обычного стекла не больше чем на 5-10%, а впоследствии на кондиционировании можно сэкономить порядка 20% электроэнергии.

Валерий Грибанов:

– Присутствует ли сегодня интерес со стороны потребителей массового сегмента? Насколько часто при обращении в строительную компанию люди интересуются наличием в доме этих технологий?

Юлия Ружицкая:

– Наша компания уже несколько лет позиционирует себя как девелопер, который возводит дома по новой энергосберегающей технологии. Обращаясь к нам, клиент уже знает, что мы строим именно такие дома. В прежние времена ГДСК строила панельные дома массовых серий, но сегодня мы ушли от этого и строим дома по энергоэффективной бесшовной технологии,

материал незаслуженно забыт и не востребован застройщиками. На сегодняшний день мы вышли на промышленный выпуск материала, и на этой выставке мы знакомим специалистов и потребителей с полистиролбетоном. Этот материал относится к классу легких бетонов, но превосходит по многим показателям (теплопроводности и звукоизоляции) основных своих конкурентов. В данный момент мы строим коттеджные поселки из этого материала. Его использование позволит конечным потребителям экономить до 30% на обогреве и кондиционировании.

Валерий Грибанов:

– Есть ли данные, сколько составляют теплотери в обычных домах и зданиях, построенных с применением энергоэффективных технологий?

Денис Лездин:

– Все объекты совершенно разные, поэтому однозначную оценку дать сложно. К тому же рынок телевизионных исследований зданий у нас, в отличие от Европы, только начинает развиваться.

Валерий Грибанов:

– Много ли в Санкт-Петербурге объектов, сертифицированных по этим европейским и американским системам?

Евгений Тесля:

– Сегодня лидирует система BREEAM, она менее жесткая, чем система LEED, и в меньшей степени развивает саму энергоэффективность зданий. В большей степени она оценивает социальную адаптивность зданий. В России всего порядка 5-7 проектов имеют такой сертификат.

Сертификация по BREEAM стоит порядка 3-4 USD за 1 кв. м. Услуги отечественных консультантов по LEED обойдутся в 6-10 USD за 1 кв. м, а иностранных – до 30 USD за 1 кв. м

которая позволяет сэкономить на энергопотреблении до 30%. Наши дома построены из сборного железобетона по бесшовной технологии, фасады изолированы утеплителем «Роквул» и покрыты несколькими слоями штукатурки. То, что фасад не имеет швов, делает нашу новую технологию более энергоэффективной по сравнению с нашим прошлым строительством. Наша управляющая компания, которая занимается эксплуатацией этих домов, отмечает, что экономия составляет порядка 30%. Кроме того, мы устанавливаем датчики температуры на фасад, что позволяет регулировать теплоподачу в доме в соответствии с температурой на улице. Интерес к таким технологиям действительно начинается с покупателей квартир массового сегмента, но сегодня наша компания пришла к решению, что мы будем строить дома по этой технологии в сегменте бизнес-класса. Речь идет о проекте на Петроградской стороне на проспекте Медиков.

Валерий Грибанов:

– У меня вопрос к господину Донику. Чувствуете ли вы рост интереса к энергосберегающим технологиям, и делаете ли вы какие-то шаги в этом направлении?

Андрей Доник:

– Наша компания изначально была ориентирована на производство строительных материалов с учетом вопросов энергоэффективности. Основное направление нашей деятельности – это производство стеновых материалов из полистиролбетона. Этот материал давно и успешно применяется в европейских странах, а также на Урале и в Сибири. На Северо-Западе этот

По системе LEED мы оценивали ряд проектов петербургских девелоперов, но сертификацию они не прошли. Сейчас в работе на рассмотрении находится много заявок на сертификацию проектов, и их количество год от года увеличивается.

Валерий Грибанов:

– Сколько сегодня стоит получить сертификат?

Евгений Тесля:

– Процедура сертификации по BREEAM стоит порядка 3-4 USD за 1 кв. м. Если говорить о стоимости услуг консультантов по LEED, то здесь вознаграждение работы отечественного специалиста составляет порядка 6-10 USD за 1 кв. м, а иностранного может доходить до 30 USD за 1 кв. м.

Валерий Грибанов:

– Сколько компаний сегодня занимаются сертифицированием объектов?

Евгений Тесля:

– Сегодня такие услуги предоставляют порядка 5-7 компаний.

Валерий Грибанов:

– Что дает владельцу объекта недвижимости наличие такого сертификата?

Сергей Цыпин:

– Наличие такого сертификата повышает культуру языка общения среди девелоперов. К примеру, если инвестор приходит в банк и просит проектное финансирование, то, показывая предварительную оценку энергоэффективности проекта, он повышает свои шансы на получение необхо-

димых средств. Банкиры в таком случае понимают, что проект стремится к определенному уровню качества, и склонны больше доверять такому девелоперу. Также, например, бизнес-центр, у которого есть сертификат, стоит на 10% дороже. В первых, благодаря снижению затрат на эксплуатацию, во-вторых, из-за большей привлекательности для иностранных компаний, для которых офис в энергоэффективном здании – это составляющая корпоративного стандарта и культуры.

Евгений Тесля:

– Наличие такого сертификата – это отчасти имиджевая составляющая проекта, но не стоит забывать, что все эти системы характеризуются в том числе и комплексный подход девелопера к своим проектам. Владелец нашей компании говорит, что можно просто построить здание, продать его и забыть, а можно по аналогии с киноиндустрией получить «Оскар», который останется на всю жизнь.

Валерий Грибанов:

– Объекты коммерческой недвижимости часто эксплуатируются компаниями, которые построили объект. В ситуации с жилой недвижимостью такая практика, скорее, исключение из правил. Возможно ли переломить эту ситуацию?

Евгений Тесля:

– В жилищном строительстве в принципе немного вариантов применения энергоэффективных технологий. Зачастую это энергосберегающие стеклопакеты, в ряде случаев, если удастся согласовать, то система вентиляции с рекуперацией и ряд решений по использованию воды. Все остальное, что можно применить из системы BREEAM и LEED, – это развитие и обустройство прилегающих территорий.

Валерий Грибанов:

– Интересуются ли покупатели загородного жилья наличием энергосберегающих технологий?

Виталий Токарев:

– Как на городском, так и на загородном рынке существует проблема непонимания потребителями того, что считать энергосберегающими технологиями. Покупатели загородной недвижимости высокого ценового сегмента не интересуются проблемами экономии ресурсов, но можно подойти к такому покупателю с другой стороны и сделать акцент на экологичности приобретаемого жилья. По нашей оценке, покупатель готов платить за энергосберегающие технологии, если понятен горизонт окупаемости таких вложений, и он составляет не более трех лет.

Валерий Грибанов:

– По словам многих экспертов, у нас не приживаются энергосберегающие технологии из-за относительно низкой стоимости энергоресурсов.

Евгений Тесля:

– Да, действительно, это так. К примеру, стоимость природного газа в России сегодня составляет 3-4 рубля в зависимости от города. В Германии, например, 4 года назад эта сумма составляла 30 рублей. Те энергоэффективные решения, которые работают в той же Финляндии, у нас внедряются с совершенно другой экономикой. К примеру, в России построить котельную в разы дешевле, чем устанавливать тепловой насос.

Валерий Грибанов:

– Подводя итог нашей встречи, можно сделать вывод, что внедрение энергоэффективных технологий – это инвестиции в будущее, ведь стоимость энергоресурсов в перспективе все равно придет в соответствие с мировыми ценами.



Андрей Доник, заместитель генерального директора ООО «Кингисепская ДомоСтроительная Компания»



Надежда Калашникова, директор по развитию Компании Л1



Юлия Ружицкая, руководитель направления недвижимости массового спроса ООО «Городская ДомоСтроительная Компания»



Евгений Богданов, генеральный директор проектного бюро RUMPU



Сергей Свешков, старший директор по развитию УК «Сангву ХАЙТЕК»



Виталий Токарев, генеральный директор ООО «Домостроев»



Денис Лездин, руководитель экзаменационного центра ЗАО «Техника. Тепловидение»



Небывалый урожай инноваций

Галина Вавилова / Организаторы седьмого конкурса новых материалов и технологий «Инновации в строительстве» зафиксировали рекордное число поданных заявок и победителей. Итоги конкурса были подведены в рамках 16-й Международной строительной выставки BalticBuild. ➔

Впервые в этом году в рамках конкурса было представлено 67 новых для российского рынка материалов и технологий. Часть из них – собственные разработки российских компаний, часть – адаптированные или впервые импортируемые продукты. Награды по присуждению жюри под председательством главы Комитета по строительству Петербурга Вячеслава Семеновича получили 19 инноваций.

«Целью конкурса является выбор наиболее интересных материалов и технологий на российском рынке, это колоссальный труд наших экспертов», – рассказала Елена Купцевич, руководитель отдела строительных выставок компании «Примэкспо», организатора конкурса. И в этом году выросло и число участников, и число победителей, также отмечает она.

Дипломы победителей распределяются по 8 номинациям: за инновации в строительных материалах и технологиях, инновации в области внутренней, внешней отделки или инженерного обеспечения зданий, за инновации в технологиях для подземных сооружений, а также инновации в области строительного оборудования и энергетической или экологической эффективности. Конкурсное жюри оценивает продукцию по 9 критериям: инновационности, актуальности, достоинств изделия, материала или технологии, энергетической эффективности, экологичности, безопасности и эстетичности, а также



Фото: Владимир Терег



Для представления победивших инноваций на BalticBuild был открыт специальный шоу-рум

учитывает технические характеристики и экономический эффект от применения, пояснили в Комитете по строительству, выступившем соорганизатором конкурса.

«Строительство – это очень динамичная, быстроразвивающаяся отрасль, где очень важны инновации и новые строительные материалы, поэтому мы всегда рады приветствовать и поддерживать кон-

курсантов в их начинаниях», – отметил начальник отдела мониторинга и стандартизации Комитета по строительству Сергей Сенченков.

Победители конкурса получили возможность представить свою разработку в рамках специального шоу-рума инноваций выставки BalticBuild, в этом году она прошла с 12 по 14 сентября. Кроме того,

победители смогут размещать знак конкурса в рекламных материалах номинированного продукта и рассчитывать на его продвижении. «Победа в конкурсе поможет продвижению нашей продукции, – не сомневается технический директор компании «Пирамида» Татьяна Куприянова. – В частности, участие в выставке позволяет нам выйти на новую аудиторию – о нашей продукции узнают не только строители, но и проектировщики».

Конкурс рассчитан не только на петербургский бизнес. В этом году 19 из 60 компаний приехали из других регионов: Челябинска, Новосибирска, Брянска, Нижнего Новгорода, Москвы, Тольятти, рассказала Елена Купцевич. При этом 15 участников номинируют собственную продукцию не в первый раз, участвуя в конкурсе из года в год. По словам участников и организаторов конкурса, российский рынок не насыщен и остро нуждается в новых технологиях.

«Если компания представляет новый материал или продукт с принципиально новыми свойствами, максимальный срок для выхода на рынок может составить полгода-год, – рассказал Виталий Бабкин, инженер-технолог ЗАО «Флотенк», одного из победителей конкурса. – Тогда как новые технологии, которые решают уже набравшие проблемы, практически сразу же на расхват. Единственное условие: разработкой и внедрением инноваций лучше всего заниматься компаниям, у которых уже есть деятельность, приносящая постоянный доход».

Продвижение инновационных продуктов, несомненно, нуждается если не в финансовой, то хотя бы в организационной поддержке, также выразили уверенность все присутствовавшие на конкурсе эксперты. Именно постоянное внедрение инноваций необходимо для стабильного развития строительной отрасли.

Безопасная кровля: цена вопроса последствиям!



Погода нашей страны любит преподносить неожиданные сюрпризы. А особенно хорошо это у нее получается в зимний период. Обильным выпадением осадков при резком похолодании и столь же быстрым потеплением у нас никого не удивишь. Однако такая непредсказуемость в поведении капризницы природы доставляет немало неприятностей. При резком потеплении возникает опасность в лавинообразном сходе снежной массы с кровельных покрытий. Это чревато повреждением кровельного материала, конструктивных элементов кровли (водостоки и т. д.), запаркованных рядом с домом автомобилей. Но что самое важное, могут серьезно пострадать находящиеся вблизи люди. Если посчитать, то на скате кровли площадью всего лишь в 40 кв. м может накопиться от 4 до 8 тонн снега (в среднем 100-200 кг на 1 кв. м вашей кровли). А теперь не сложно представить, что будет, например, с крышей вашего автомобиля, если вся эта масса упадет на него. Кроме того, без снегозадержателей мерзлый лед при падении царапает кровельное покрытие и близлежащие постройки.



Как это должно быть, или безопасная кровля

тют общий вид дома. На сегодняшний момент снегозадержатель является обязательным элементом безопасности кровли. Уникальная схема работы трубчатых снегозадержателей заключается в дроблении

снежной массы на мелкие порции с последующим их сходом между трубами и кровельным покрытием. Тем самым вы обеспечиваете не только сохранность своего имущества, но и безопасность себе и своим близким.



Последствия

справка

Преимущества снегозадержателей «Металл Профиль»:

- снегозадержатели уменьшают вероятность внезапного схода снежных и ледовых масс с кровли вашего дома;
- предотвращают возможный ущерб здоровью людей;
- предотвращают порчу стоящих рядом с домом автомобилей;
- предотвращают повреждение водосточных систем здания, кровли и элементов здания;
- упрощают обслуживание и при необходимости ремонт кровли.

Цены стоят при росте интереса

Денис Кожин / Интерес к земельным участкам в Ленобласти с ростом дефицита свободных для застройки территорий внутри Петербурга растет. Однако серьезного роста цен на областную землю не наблюдается, отмечают эксперты. ➔

Ленинградская область обладает большим земельным банком. Однако часть предлагаемых для освоения участков имеет статус земель сельскохозяйственного назначения. Их нельзя использовать под строительство жилья без изменения статуса, что весьма трудоемко. Кроме того, далеко не все выставленные на торги участки обладают утвержденными проектами планировки территорий, что также снижает их привлекательность. «Самый серьезный недостаток – подавляющее число участков выставляются на продажу без инженерной подготовки. Врезка в существующие сети проблематична из-за старых мощностей, не рассчитанных на новых потребителей. Поэтому на инвестора даже при демократичной цене на земли области по сравнению с петербургскими расценками возлагается достаточно серьезная финансовая нагрузка прокладки инженерии за собственный счет», – говорит генеральный директор ООО «КВС» Сергей Ярошенко.

Существенный объем прошедших в 2010-2011 годах сделок по земельным участкам на вторичном рынке произошел по земельным участкам в районах Девяткино, Мурино, Кудрово под цели жилого строительства. Так, в 2011 году строительная компания «Мавис» приобрела у «СВП-Инвест» 4 га в проекте комплексного освоения «Семь столиц» (Кудрово, квартал «Париж»), который разрабатывал Setl City. В течение 5 лет «Мавис» планирует там построить порядка 90 тыс. кв. м жилья класса комфорт/эконом.



Основными ценообразующими факторами для земель под коттеджную застройку являются: категория земли, размер участка, разрешенное использование, местоположение и особенности локального местоположения

Владимир Спарак, заместитель генерального директора АН АРИН, отмечает, что стоимость земель различных категорий, расположенных в одном и том же районе, может отличаться в разы. «Например, средняя стоимость земель поселений во Всеволожском районе составляет 1621 рубль за 1 кв. м, а земель сельхозназначения – 644 рубля за 1 кв. м. В Ломоносовском районе разница в цене еще больше – земли поселений стоят 1846 рублей за 1 кв. м, а земли сельхозназначения – 254 рубля за 1 кв. м».

Владимир Скигин, совладелец управляющей компании «Сателлит-Девелопмент», говорит, что по площадям участков, предлагаемым на рынке, картина примерно следующая: наибольшее количество предложений (около 60%) представлено участками площадью до 5 га (хотя суммарно от объема рынка они составляют не более 10%). Крупные участки от 20 га составляют более 60% от общего объема рынка, но предложение по ним наименьшее.

Павел Степанок, генеральный директор ООО «Вереск» (поселки «Остров», «Новое Сойкино»), отмечает: «Оптовый рынок земли активен лишь в сегменте уже переведенных земель. Площадь земельных участков в среднем достигает 5 га. Цена на такие земельные участки зависит от наличия генерального плана муниципального образования. Наибольшую динамику роста показывает Ломоносовский район из-за введения в строй южного полукольца кольцевой автодороги и активной работы с генпланами. В отдельных местах цена возросла в два раза».

Девелоперы к наиболее интересным участкам, которые находятся близко к Петербургу, относят Новодевяткино, Гатчину, Янино, Кудрово, Колтуши. Но и там необходимо строить сети и подключать их к имеющимся носителям. Поэтому у соседствующих застройщиков нет другого пути, кроме как объединяться и совместно обеспечивать свои участки инженерной инфраструктурой, считают аналитики.

Основными ценообразующими факторами для земель под коттеджную застройку являются: категория земли, размер участка, разрешенное использование, местоположение и особенности локального местоположения. Так, участок во Всеволожском районе будет дороже, чем в Тосненском. А участок во Всеволожском районе вблизи водоема дороже, чем расположенный далеко от воды.

Наибольшую динамику роста показывает Ломоносовский район из-за введения в строй южного полукольца кольцевой автодороги и активной работы с генпланами

«На земельном рынке Ленобласти за последние два года цены не претерпели существенных изменений. Если колебания стоимости и были отмечены, то они не превышали 5%. Наиболее дорогие и пользующиеся спросом участки в Ленобласти – под ИЖС. Что касается локаций, то наиболее дорогое предложение – на прибрежных к Курортному району территориях и в нем», – говорит директор департамента инвестиционных продаж NAI Besar в Санкт-Петербурге Андрей Бойков.

Владимир Скигин, совладелец управляющей компании «Сателлит-Девелопмент», говорит, что по площадям участков, предлагаемым на рынке, картина примерно следующая: наибольшее количество предложений (около 60%) представлено участками площадью до 5 га (хотя суммарно от объема рынка они составляют не более 10%). Крупные участки от 20 га составляют более 60% от общего объема рынка, но предложение по ним наименьшее.

Сравнение цен на земельные участки в некоторых районах Ленобласти (рублей за 1 кв. м)



КРУГЛЫЙ СТОЛ
7 октября 2012
в 16.00

Санкт-Петербург,
пр. Пятiletок, 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»

Модератор – Лидия Горборукова,
заместитель главного редактора газеты «Строительный Еженедельник. Ленинградская область»

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



Надзорный вопрос

Татьяна Крамарева / В аппарате полномочного представителя Президента РФ в СЗФО прошло совещание с участием руководителей госстройнадзора субъектов РФ на Северо-Западе, некоммерческих партнерств в сфере строительства, а также банковского сектора. Собравшиеся обсудили перспективы негосударственного строительного надзора (НСН). ➤

Соответствующий законопроект разработан Минрегионом. По словам Сергея Зимина, полномочного представителя Президента РФ в СЗФО, обсуждение проекта Федерального закона «О внесении изменений в Градостроительный кодекс РФ», предусматривающего введение НСН, началось на Северо-Западе летом нынешнего года. Ожидается, что документ будет рассмотрен Госдумой уже до конца осени. Более того, до 1 декабря нынешнего года, как прописано в проекте закона, правительство РФ должно установить порядок организации и проведения негосударственного строительного контроля, аккредитации, аттестации и перееаттестации на право его проведения, а также порядок ведения государственного реестра аккредитованных юрлиц. Пока предполагается, что законную силу поправки в Градостроительный кодекс обретут уже с 1 июня 2013 года.

По словам Владимира Ловцова, директора Департамента по экономической политике аппарата полномочного представителя Президента РФ в СЗФО пока законопроект оставляет у заинтересованных сторон – саморегулируемых организаций в сфере строительства, представителей структур государственного надзора – больше вопросов о механизмах действия НСН, чем дает ответов на них. Участников дискуссии интересовало, сможет ли НСН



Пока законопроект оставляет у заинтересованных сторон больше вопросов о механизмах действия НСН, чем дает ответов на них

применять какие-либо санкции к застройщику в случае выявленных нарушений; кто будет давать заключение по объекту, если заказчик расторг договор с негосударственной надзорной организацией; как должны быть предусмотрены расходы на ведение

негосударственного надзора в сметной документации заказчика; как будут регулироваться отношения с НСН, если застройщик решит все же получить заключение госэкспертизы; останутся ли и какие объекты в ведении только госстройнадзора. Особый блок вопросов и предложений составили кадровые. Кроме того, была высказана идея пригласить к дальнейшему обсуждению поправок в законопроект страховщиков.

По словам Александра Орта, председателя Комитета по качеству и безопасности в строительстве Координационного совета по строительству при полномочном представителе Президента РФ в СЗФО, национальным центром «Специальный ресурс» подготовлен свой вариант законопроекта о НСН. Негосударственный надзор необходим, поскольку дает застройщику альтернативу. При этом неверно оценивать отношения между застройщиком и негосударственной надзорной структурой как между покупателем и продавцом официального заключения. «Договор между застройщиком и структурой НСН будет определять условия надзора. Один должен качественно построить, а другой – направить по тому пути, чтобы строительство было качественным. Суть негосударственного надзора в том, чтобы не допустить нарушений в строительстве, влекущих фискальные последствия», – заявил Александр Орт.

Со своей стороны, Владимир Шахов, генеральный директор НП «Национальный центр «Специальный ресурс», аргументировал необходимость внедрения НСН тем, что эксперт государственного строительного надзора может посетить объект не более 4 раз за весь период строительства, вынужден вести несколько объектов одновременно, а главное, не отвечает персонально за итоги своей надзорной деятельности. «Отвечает государство. Обвалилось ли, некачественно ли построено здание – последует увольнение чиновника, понижение в должности, иные формы наказания, но от этого заказчик, застройщик, потребителю ни холодно ни жарко», – отметил господин Шахов. В то же время негосударственный строительный надзор, по его словам, предполагает и персональную ответственность эксперта, и материальную ответственность юрлица, направившего на объект аттестованного эксперта, за счет фондов, специально создаваемых в коммерческих

структурах в виде отчисления процента от прибыли, либо при участии системы страхования.

С точки зрения Юрия Курикалова, советника инвестиционного полномочного Президента РФ в СЗФО, надзор как основание для выдачи разрешения на ввод объекта в эксплуатацию, безусловно, необходим. Вопрос в его правовом статусе. «Первый вариант – формирование такого института на основе существующих форм строительного контроля, и законопроект, разработанный Минрегионом, как раз ближе к этой форме. Второй вариант – создание некой формы юридических лиц, возможно, этот статус будут даже приобретать СРО», – отметил Юрий Курикалов, подчеркнув: новый институт в любом случае должен быть финансово ответственным. «Должна быть заинтересованность и самого застройщика, и финансового института, который за ним строит, в результатах контроля. От государственного строительного надзора, когда он приезжает на объект, пытаются отделаться поскорее. Важно, чтобы при введении НСН такая ситуация была исключена», – уверен эксперт. По его мнению, вероятнее всего, НСН будет почти декларационным, но «отвечать рублем» за свои результаты. Государственный надзор должен сохраниться и выполнять «полицейскую функцию» – срочно останавливать незаконное строительство, как это практиковалось в дореволюционной России.

По словам заместителя координатора НОСТРОЙ по СЗФО Павла Созинова, по аналогии с экспертизой следует ожидать, что существенная часть объектов в любом случае останется поднадзорной только государственным структурам. Речь идет о категориях особо опасных и бюджетных объектов. «Интерес СРО к возможностям НСН, безусловно, есть. Другое дело, смогут ли СРО или аффилированные к ним юрлица обеспечивать надлежащий контроль, особенно если речь идет о разветвленных межрегиональных структурах. Мы привыкли к территориальной привязке надзора. Смогут ли СРО реально осуществлять контроль на удаленных территориях, сложно сказать. Пока же, как показывает практика, и собственный функционал межрегиональные СРО обеспечить в полной мере не могут», – сказал Павел Созинов.

Представители государственного строительного надзора, комментируя законопроект, высказывают опасения, что рынок НСН повторит участь структур негосударственной экспертизы. «Пока строительный надзор – это функция государства, направленная в первую очередь на контроль безопасности объекта капитального строительства и, как следствие, на защиту интересов граждан. Насколько добросовестно будут исполнять эти функции представители НСН за деньги застройщиков, которых и будут проверять? Что будут ставить во главу угла общества с различной ответственностью – прибыль или репутацию? Надеюсь, ответы на эти вопросы будут в законе. Одно могу сказать точно: мы будем активно участвовать в подготовке поправок к законопроекту, чтобы минимизировать возможные негативные последствия», – заявил Виталий Санаров, заместитель председателя Комитета госстройнадзора и госэкспертизы Ленинградской области. Наибольшие сложности, по его мнению, связаны с тем, что до принятия окончательной редакции законопроекта необходимо смоделировать множество ситуаций с проекцией на будущее, чтобы избежать «перекаса в сторону тех людей, для которых самое важное – извлечение сиюминутной прибыли». Виталий Санаров высказался за поэтапный переход к равным правам и равному присутствию государственного и негосударственного надзора в строительной сфере. Он отметил также, что сегодня дополнительным сдерживающим фактором в таком переходе остается необязательность проведения государственной экспертизы градостроительной документации.

некоммерческое партнерство

Региональное объединение

Саморегулирование

Энергоаудит

Строительные бизнес-проекты

Межотраслевая консолидация

www.nr-go.ru

С.-Петербург, Смольный пр., д. 2

РЕКЛАМА

СРО.С-10107122009 от 07.12.2009

«Парковочный» сегмент ждет своего часа

Ярослава Задорина / Сегодня вопрос паркингов активно обсуждается как со стороны инвесторов, так и со стороны администрации города. Однако реальных проектов крайне мало, девелоперы неохотно идут в данный сегмент, поскольку он не до конца понятен с точки зрения финансовой отдачи. ➔

«Если говорить о паркингах в центре города, то здесь ситуация еще сложнее, с учетом того, что большинство объектов имеют сохранный элемент ГИОП, девелоперам проще и понятнее реализовывать офисную или жилую функцию, нежели проводить реконструкцию здания под паркинг», — комментирует Андрей Бойков, директор департамента инвестиционных продаж NAI Besag в Санкт-Петербурге.

«На торгах Фонда имущества продавались земельные участки под строительство паркингов, но появятся ли там парковки и в какой срок, пока не известно», — объясняет Кирилл Акиншин, руководитель отдела консалтинга и оценки компании Maris/Part of the CBRE Affiliate Network.

Спрос на места в платных паркингах достаточно низкий, в Петербурге пока не сложилась традиционная для европейских городов практика платы за парковочное место. Во время как в любом европейском мегаполисе плата за парковку является нормой. По мнению экспертов, автомобилисты Петербурга морально не готовы на распространение этой практики на центр нашего города. Места в паркингах в центре европейских столиц выкупаются сразу на годы. Квартыри, расположенные в центральных районах, продаются или



Спрос на места в платных паркингах достаточно низкий, в Петербурге пока не сложилась традиционная для европейских городов практика платы за парковочное место

сдаются вместе с возможностью на ночь оставлять машину в паркинге расположенного неподалеку отеля или бизнес-центра. «Строительство паркингов имеет высокую себестоимость, а приобретение маши-

но-места пока не рассматривается большинством покупателей как вопрос первой необходимости. Отсюда низкая рентабельность подобных проектов», — замечает Алексей Бушуев, руководитель группы

менеджеров отдела продаж компании «Строительный трест». Непосредственно на строительные-монтажные работы приходится порядка 70% себестоимости.

«Место в паркинге занимает около 35 кв. м с учетом въезда-выезда. Соответственно, если это теплый паркинг, мы выходим на себестоимость строительства порядка 1000 USD за метр. Если же это паркинг в цоколе жилого дома, его себестоимость может составлять и большую сумму — до 70 тыс. USD. А дальше все просто: если это паркинг в элитном жилом доме, потребитель готов заплатить эти 70 тыс. Если же это бизнес-или тем более эконо-жилье, то эта цена сопоставима с половиной стоимости квартиры, и люди абсолютно не готовы платить», — анализирует ситуацию Владимир Скигин, совладелец управляющей компании «Сателлит Девелопмент».

Людмила Рева, директор ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate, отмечает, что срок окупаемости коммерческих парковок составляет 5-6 лет, при сдаче машино-мест в аренду срок окупаемости растягивается на 10 лет. Строительство 1 кв. м наземного многоуровневого паркинга обходится в 500-600 USD. На сегодняшний день в Петербурге стоимость аренды машино-места в паркинге составляет 3,5-6,5 тыс. рублей в месяц в зависимости от расположения и типа. В случае приобретения в собственность цена места в паркингах составляет от 500 тыс. до 1 млн рублей. В премиальных местах стоимость может доходить до 2 млн рублей.

цифра

35 кв. м —

место, которое в паркинге требуется выделить на одну машину с учетом въездов-выездов

Девелоперы за смену формата

Ярослава Задорина / С учетом возрастающего количества автомобилей в городе «парковочный» сегмент будет развиваться. Локомотивом данного развития должна выступать администрация города, дающая возможности для развития таких проектов в центре. По мнению аналитиков, если проекты паркингов будут сталкиваться с такими же проблемами по согласованию, как и другие рядовые проекты, то быстрого развития данного сегмента ожидать не стоит.

В Петербурге существует общегородская программа строительства парковок, включающая строительство подземных паркингов, перехватывающих и наземных автостоянок. По словам Андрея Бойкова, директора департамента инвестиционных продаж NAI Besag в Санкт-Петербурге, сейчас начали обсуждать формат автоматизированных парковок. «Данный формат позволяет размещать большое количество машино-мест на относительно небольшом объекте. Он уже зарекомендовал себя на Западе. Автоматизированные парковки являются практически основной формой паркинга в центре Нью-Йорка, которые

реализованы в виде многоуровневых сооружений с автоматизированными лифтами», — отмечает господин Бойков. Также одним из вариантов выхода из сложившейся ситуации была идея организации перехватывающих парковок, но эти меры пока не решают существующих проблем, так как в отличие от Европы, где такая схема успешно работает, у нас она не поддерживается развитой системой общественного транспорта. В таком случае перехватывающие парковки можно располагать не только у станций метро, но и в местах наиболее частых пробок, например у мостов через Неву, что сделало бы эту меру более эффективной. Стается открытым вопрос, за чей счет должны появляться такие парковки: для коммерческих инвесторов строительство перехватывающих парковок неинтересно, так как при значительных инвестициях в строительство услуга перехватывающей парковки должна быть дешевой. Возодить перехватывающие парковки должен либо город, либо инвестор, которому город предложит способы возмещения затрат или предоставит серьезные льготы по другим участкам.

«В прошлом году был предложен проект организации многоуровневых парковок в дворовых флигелях центра города. При реализации проекта главные сложности будут связаны с соблюдением охранных обязательств, которые распространяются на большинство зданий исторического центра. Это накладывает серьезные ограничения на возможность реконструкции и приспособления флигелей для нового использования. Помимо этого, в ряде случаев придется решать вопрос с собственниками земельного участка, на котором будут располагаться подъезды к таким паркингам. Далеко не всегда эта земля принадлежит городу. Идея была взята на вооружение Комитетом по строительству, который готовит программу комплексного решения паркингового вопроса», — рассказывает Людмила Рева, директор ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate. Для привлечения инвесторов в проект целесообразно применить широко распространенную в Европе практику концессии крупных строительных объектов, когда инвестор после окончания строительства получает права на управленческие объекты по долгосрочной программе на 50 и более лет,

а по ее окончании передает эти права городу. Как отметил Денис Радзимовский, генеральный директор, партнер S.A. Ricci — Санкт-Петербург, периодически появляются оригинальные предложения по организации паркингов. Например, плавучие парковки, парковки под магистралями и виадуками, реконструкция аварийных зданий под автостоянку. Подобные примеры есть в Москве.

справка

По данным Комитета по транспортно-транзитной политике, в центральных районах города нормативная емкость парковочного пространства превышена в 1,5-2 раза. Показатели обеспеченности машино-местами в центральных районах ниже, чем в среднем по городу, на 15-20%. Для решения этого вопроса предусматривается точечное, немассовое создание подземных паркингов в центральной части Санкт-Петербурга, на территории которой практически отсутствуют свободные земельные участки. Подземные паркинги планируют размещать в местах исторически сложившейся плотной застройки, на которых возведение плоскостных и высотных многоэтажных паркингов невозможно.

СТАТИКА
Фундамент современного города

Изготовление буронабивных свай несущей способностью до 400 тонн

Забивка ж/б свай различного диаметра

Инженерные изыскания

Проектирование свайных фундаментов

3АО «Статика Инжиниринг»
197341, Санкт-Петербург, Удельный пр., д. 5
тел. (812) 334-27-54, факс (812) 334-27-55
www.statica.ru, e-mail: info@statica.ru

РЕКЛАМА

6-7 октября 11⁰⁰-19⁰⁰ ВЫСТАВКА-СЕМИНАР ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ ЖИЛИЩНЫЙ ПРОЕКТ **ЛЕДОВЫЙ ДВОРЕЦ** метро «Пр. Большевиков»

ПРОГРАММА СЕМИНАРОВ

6 ОКТЯБРЯ (СУББОТА)

ЗАЛ «ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

- 12.00-14.00** Права и возможности граждан по участию в государственных жилищных программах
- 14.00-15.00** Риски граждан при покупке готового и строящегося жилья и способы их снижения
- 15.00-16.00** Квартиры и комнаты: рекомендации по покупке, продаже и аренде жилья
- 16.00-17.00** Новые дома: потребительские свойства и ценовые характеристики
- 17.00-18.00** Ипотека: рекомендации по выбору кредитных программ

ЗАЛ «РАЙОНЫ ПЕТЕРБУРГА»

- 12.30-15.30** Приморский, Выборгский, Калининский и Красногвардейский районы: обзор рынка недвижимости, социальная и транспортная инфраструктура
- 15.30-16.30** Какое жилье можно купить до 3 млн руб. в северных районах города?
- 16.30-18.00** Адмиралтейский, Василеостровский, Петроградский и Центральный районы: обзор рынка недвижимости, социальная и транспортная инфраструктура

ЗАЛ «ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

- 12.00-13.00** Как правильно выбрать и оценить загородный дом при покупке
- 13.00-14.00** Реклама загородной недвижимости в Интернете. Особенности осеннего сезона
- 14.00-15.00** Коттеджные поселки: обзор объектов, цены, инфраструктура
- 15.00-16.00** Как снизить риски при покупке загородного дома – от выбора объекта до регистрации собственности
- 16.00-17.00** Современный загородный дом: эксплуатация, охрана, ландшафтный дизайн
- 17.00-18.00** Квартира в области – альтернатива комнате в городе

ЗАЛ «ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

- 12.00-17.00** Обзор рынков зарубежной недвижимости: Финляндия, Черногория, Германия, Испания, Италия, Турция и Болгария

7 ОКТЯБРЯ (ВОСКРЕСЕНЬЕ)

ЗАЛ «ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

- 12.00-13.00** Цены на рынке готового и строящегося жилья: текущее состояние и прогноз
- 13.00-15.00** «Хрущевки», «брежневки» и «корабли»: планировки квартир, цены, советы покупателям
- 15.00-16.00** Новостройки в разрезе: как отделить реальность от рекламы и сделать правильный выбор?
- 16.00-17.00** Юридические особенности оформления сделок с родственниками
- 17.00-18.00** Ипотека: рекомендации по выбору кредитных программ

ЗАЛ «РАЙОНЫ ПЕТЕРБУРГА»

- 12.00-16.00** Невский, Московский, Фрунзенский, Красносельский и Кировский районы: обзор рынка недвижимости, социальная и транспортная инфраструктура
- 16.00-17.00** Какое жилье можно купить до 3 млн руб. в южных районах города?

ЗАЛ «ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

- 12.00-13.00** Где у проекта пульс? Как отличить «живые» проекты коттеджной застройки от «полудохлых»?
- 13.00-16.00** Северное направление (Карельский перешеек), Восточное направление (Всеволожский район), Южное направление (Ломоносовский и Гатчинский районы): обзор рынка загородной недвижимости и малоэтажного строительства
- 16.00-17.00** Коттедж под проценты: доступна ли ипотека на загородное жилье? Организатор: газета «Строительный Еженедельник. Ленинградская область»

ЗАЛ «ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

- 12.00-16.30** Обзор рынков зарубежной недвижимости: Латвия, Северной и Южной Америки, Болгария, Испания, Кипр, Франция и Черноморского побережья

ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ВЫСТАВКЕ:

32-701-32 www.gilproekt.ru

ВХОД СВОБОДНЫЙ

ОРГАНИЗАТОРЫ ВЫСТАВКИ:



Жилищный Комитет
Правительства
Санкт-Петербурга



БЮЛЛЕТЕНЬ
НЕДВИЖИМОСТИ



ВЫСТАВКА НЕДВИЖИМОСТИ

ПЕТЕРБУРГСКИЙ СКК

20-21 ОКТЯБРЯ

ГОРОДСКАЯ, ЗАГОРОДНАЯ, ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ И СТРОИТЕЛЬСТВО




Т. 600-92-92 NEDV-EXPO.RU

КОНКУРС ДОВЕРИЕ потребителя

РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ – 2012

ВЫБЕРЕМ ЛУЧШИХ ВМЕСТЕ!

6-7 ОКТЯБРЯ – ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ ГОЛОСОВАНИЕ НА ВЫСТАВКЕ «ЖИЛПРОЕКТ»

НОМИНАЦИИ: СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ, РИЭЛТОРСКОЕ АГЕНТСТВО, ИПОТЕЧНЫЙ БАНК

STROYPROBLEMA.RU



6-7 октября 11⁰⁰-19⁰⁰ ЛЕДОВЫЙ ДВОРЕЦ

метро «Пр. Большевиков»



ВЫСТАВКА-СЕМИНАР ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ ЖИЛИЩНЫЙ ПРОЕКТ

НА ВЫСТАВКЕ ВЫ УЗНАЕТЕ:

КАК БЕЗОПАСНО КУПИТЬ КВАРТИРУ В НОВОСТРОЙКЕ?

ГОРОДСКАЯ, ЗАГОРОДНАЯ, ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

ВХОД СВОБОДНЫЙ

www.gilproekt.ru

32-701-32

Стратегические медиа-партнеры: **СТРОИТЕЛЬНЫЙ @СН**



ОРГАНИЗАТОРЫ: ЖИЛИЩНЫЙ КОМИТЕТ ПРАВИТЕЛЬСТВА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА, БЮЛЛЕТЕНЬ НЕДВИЖИМОСТИ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР 2012: **ИТАКА**

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР: **ЦДС**

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СПОНСОР: 

Скандинавские краски заляются в промзоны

Татьяна Крамарева, Юлия Чаюн / Один из ведущих производителей лакокрасочных покрытий – норвежская группа компаний «Йотун» – начинает строить в Ленинградской области свой первый российский завод. Закладка первого камня намечена на начало октября на территории индустриального парка «Федоровское» в Тосненском районе Ленобласти.

«Йотун» уже приобрел в «Федоровском» два участка общей площадью почти 8,9 га. Торжественная церемония закладки первого камня и заливки первого блока в основание фундамента будущего завода состоится 2 октября, а ввести его в эксплуатацию планируется в I квартале 2014 года. Завод будет построен по типовому проекту, соответствующему европейским экологическим требованиям. Инвестиции в этот объект составят порядка 1,7 млрд рублей. Планируемая мощность предприятия – 12 млн л жидких красок и 3,6 тыс. тонн порошковых покрытий в год.

Примечательно, что в середине сентября было подписано еще одно соглашение о создании лакокрасочного производства в Петербурге. ЗАО «ВТБ Капитал Управление Активами» и ООО «Текнос», дочка финского концерна Teknos Group, подписали соглашение о покупке 5 га земли в первой очереди индустриального парка «Марьино». «Текнос» построит на этой территории завод по производству ЛКМ, запуск которого планируется на 2014 год. После реализации первого этапа проекта производители красок собираются перенести в «Марьино» два предприятия компании, уже работающие в Петербурге. Инвестиции в создание первой очереди

производства в «Марьино» «Текнос» оценивает в 15 млн EUR.

По данным аналитической компании «Инвесткафе», в 2011 году объем российского рынка ЛКМ составил 1,3 млн тонн в натуральном и 85,3 млрд рублей в стоимостном выражении, показав рост на 10 и 15% соответственно. «В 2012 году ожидается дальнейший рост, около 9-10% по объемам и 13% в стоимостном выражении. В основном производства располагаются в Санкт-Петербурге, Московской и Ярославской областях. Петербург является лидером по количеству производителей ЛКМ, среди них концерны «Тиккурила», «Акзо Нобель», «Киилто», «Босни» и другие, – говорит аналитик «Инвесткафе» Дарья Пичугина. – В целом рынок ЛКМ в России пока не заполнен, и он будет расти параллельно строительству. Кроме того, иностранным производителям проще организовать производство на территории страны сбыта, об этом говорит многолетняя практика рынка. Таким образом, проект кажется многообещающим».

По информации пресс-службы компании Tikkurila, на данный момент все большую популярность приобретают краски на водной основе – это тренд последних

пяти лет во всем мире и в России в том числе: «Основная причина этого – простота в использовании и экологичность данного типа красок».

По данным компании inFOLIO Research Group, производство водно-дисперсионных красок и грунтовок в 2010 году увеличилось на 21%, а в 2011 году – на 24,3%. Компания inFOLIO Research Group прогнозирует рост емкости рынка водно-дисперсионных ЛКМ до 510-530 тыс. тонн.

По данным аналитической компании ПКР, рынок ЛКМ Петербурга составляет 130 тыс. тонн. В пятерку лидеров входят компании «Тиккурила» (81,82%), «Кронс СПБ» (5,06%), «Петрохим» (2,41%), «Эмлак» (2,09%), НЛЗ (1,61%). На рынке порошковых покрытий практически монополистом является компания «Пигмент» (97%).

справка

Норвежская компания «Йотун» основана в 1926 году. Сегодня территория присутствия концерна включает 80 стран, в состав группы входят 70 компаний. «Йотун» располагает 38 производственными объектами. Совокупный объем продаж ГК «Йотун» в 2010 году составил 13,5 млн норвежских крон (более 23,5 млн USD). Компания разрабатывает, производит и продает различные лакокрасочные системы и продукты для защиты и отделки поверхностей. Покрытия «Йотун» востребованы в морском бизнесе, а также сегменте защиты промышленных объектов. ГК «Йотун» разрабатывает и производит морские, защитные, яхтенные и порошковые покрытия. Отметим, что, по данным самой группы, в сегменте морского бизнеса «Йотун» удерживает второе место в мире. Защитные покрытия этого производителя применяются в целом спектре отраслей, таких как энергетика, нефтегазовая промышленность, сооружение и обслуживание инфраструктурных объектов (аэропортов, мостов и др.). Российское подразделение ООО «ЙотунПэйнтс» присутствует на рынке с 1992 года. Компания располагает развитой филиальной сетью. Склады ООО «ЙотунПэйнтс» располагаются в Санкт-Петербурге, Екатеринбурге и Владивостоке.

цифра

1,7 млрд рублей – объем инвестиций в завод «Йотун»

Организатор: Ассоциация банков Северо-Запада

При поддержке: Комитет финансов Санкт-Петербурга

Соорганизаторы: Аппарат полномочного представителя Президента РФ в СЗФО
Региональное отделение ФСФР и СЗФО
Правительство Санкт-Петербурга
ГУ ЦБ РФ по Санкт-Петербургу

Генеральный информационный партнер:



Региональный проект IV БАНКОВСКАЯ НЕДЕЛЯ СЕВЕРО-ЗАПАДА

25—28 октября 2012 года



ЦЕЛИ ПРОЕКТА:

- 1 Анализ проблем социально-экономического развития региона, выработка предложений по их решению с использованием потенциала кредитно-банковской системы.
- 2 Выявление стратегических направлений развития кредитно-финансового сектора и повышение его роли в обеспечении устойчивого развития экономики Северо-Запада.
- 3 Анализ проблем взаимодействия кредитно-банковского и реального секторов региональной экономики.
- 4 Определение подходов к решению проблем финансирования малого и среднего бизнеса, включая инновационный.
- 5 Повышение финансовой грамотности населения региона.

В РАМКАХ ПРОЕКТА:

- 25 октября 2012 года**
Профессиональная конференция «Бизнес и банки Северо-Запада: обеспечение устойчивого развития»
Отель «Амбассадор» (пр. Римского-Корсакова, 5-7)
- 26 октября 2012 года**
Ярмарка финансовых продуктов для малого бизнеса
Конференц-зал Агентства прямых инвестиций (АПРИ) (ул. Зодчего Росси, 1-3 (второй этаж))
- 27-28 октября 2012 года**
Выставка финансовых услуг для населения
Семинары по повышению финансовой грамотности населения
ТРЦ «Гранд Каньон» (пр. Энгельса, 154)

Организационный комитет:
Ассоциация банков Северо-Запада
(812) 438-17-30, (812) 438-17-32; bogoslovskiy@nwab.ru, gluchshenko@nwab.ru
www.nwab.ru

РЕКЛАМА

СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

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

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

подписной индекс 14221

Понедельник – время читать «Строительный Еженедельник»!

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

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

РЕДАКЦИОННАЯ ПОДПИСКА

Название фирмы _____

Вид деятельности _____

Адрес доставки с индексом _____

Юридический адрес с индексом _____

КПП _____ ИНН _____

Телефон _____ Факс _____

E-mail _____

Ф.И.О. контактного лица _____

Количество экземпляров _____

Стоимость редакционной подписки на 12 месяцев – 5400 руб.

| | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| | | | | | | | | | | | |

2012 г.
2013 г.

РЕКЛАМА



ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОДУКТ КОМПАНИИ «ДЕКОР-СТРОЙ»

ВОДОСТОЙКИЕ ПАЗОГРЕБНЕВЫЕ ФИБРОПЕНОБЕТОННЫЕ ПЛИТЫ



Плиты из фибропенобетона предназначены для устройства перегородок в зданиях различного назначения. Индекс изоляции воздушного шума изделий составляет 43 дБ при толщине стены всего 80 мм.

Проведены испытания и получены протоколы по звукоизоляции ограждений, пожарной безопасности, сертификат соответствия. Документация представлена на сайте компании penobetona.ru.

ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

| | |
|--|------------|
| Номинальные размеры, мм | 600*300*80 |
| Средняя плотность в сухом состоянии, кг/м ³ | 1200 |
| Предел прочности при сжатии, МПа | 3,8 |
| Индекс изоляции воздушного шума, дБ | 43 |
| Водостойкость | 0,9 |



- **ВОДОСТОЙКОСТЬ** как у любого изделия на основе портландцемента
- Фибропенобетон относится к **НЕГОРЮЧИМ СТРОИТЕЛЬНЫМ МАТЕРИАЛАМ**
- Благодаря высокой точности заводского изготовления **УКЛАДКА ПЛИТ ПРОИЗВОДИТСЯ НА КЛЕЙ**. После возведения стена готова к оклейке обоями или малярным работам

ООО «ДЕКОР-СТРОЙ»

ПОБЕДИТЕЛЬ КОНКУРСА «Инновации в строительстве 2012»
Инновация в строительных материалах и технологиях для
внутренней отделки и оснащения зданий и сооружений

Почтовый адрес: 175202, Новгородская обл., г. Старая Русса, ул. К. Цеткин, д. 79
Телефоны: (81652) 5-28-48, 5-28-38

8 (812) 900-30-80



Общество с ограниченной ответственностью «СевЗапЭлектроСтройМонтаж»

ООО «СевЗапЭлектроСтройМонтаж» (ООО «СЗЭСМ») специализируется на выполнении электромонтажных работ в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, а именно:

1. Строительство и реконструкция эл. кабельных линий напряжением 0,4 - 10 кВ;
2. Строительство и реконструкция эл. воздушных линий ВЛИ-0,4 кВ;
3. Строительство и реконструкция эл. воздушных линий ВЛЗ-10 кВ;
4. Монтаж наружного освещения, в том числе с использованием светодиодных светильников;
5. Монтаж РТП, ТП, БКТП;
6. Электромонтажные работы в зданиях и сооружениях;

Проектирование систем внешнего и внутреннего электроснабжения;

Производство ПНР систем электроснабжения, автоматики на объектах строительства;

Проведение энергетического обследования предприятий (объектов) (энергоаудит);

Оформление энергетического паспорта предприятия с регистрацией в Минэнерго РФ.

Свидетельства СРО о допусках: № 0202.00-2010-7810500212-С-151 от 08.10.2010; № 1409 от 24.08.2010

**195112, РФ, Санкт-Петербург, Малоохтинский пр., д. 68, лит. А, офис 408
Тел./факс: (812) 333-47-66, e-mail: 3334766@mail.ru, www.szesm.ru**