

НОВЫЕ РУБЕЖИ

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

СПЕЦИАЛЬНЫЙ РЕСУРС НАЦИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР

РЕПУТАЦИЮ СТРОИМ ВМЕСТЕ

РЕКЛАМА

События

По итогам 2012 года объемы строительства в Петербурге снизились на 7,2%, заявил Анатолий Котов, глава Комитета по экономической политике и стратегическому планированию.

Стройкомплекс стал тормозом экономики, стр. 3



События

На этой неделе Главгосэкспертиза должна выдать положительное заключение по документации «Зенит-Арены». Чиновники заявили, что итоговая стоимость строительства будет существенно сокращена.

Стадион сбрасывает цену, стр. 4



Финансы и страхование, стр. 9-12 • Новости регионов, стр. 18



События

Вице-губернатору добавили работы

На прошлой неделе Законодательное собрание Петербурга утвердило Марата Оганесяна на посту вице-губернатора по строительству. Список его обязанностей будет существенно расширен. Участники девелоперского рынка ждут от нового куратора создания понятных правил игры и разморозки инвестиционной активности. (Подробнее на стр. 2) ➔

Изыскания

Гидрологические изыскания для ЗАО «ЛентИСИЗ», одной из крупнейших и старейших изыскательских организаций в Санкт-Петербурге, были и остаются важным направлением деятельности. О настоящем и будущем гидрологии в интервью «Строительному Еженедельнику» рассказали Антон Устинов, начальник отдела гидролого-экологических изысканий, и Ольга Ходкина, главный специалист этого же подразделения ЗАО «ЛентИСИЗ».

Гидрология не прощает небрежностей, стр. 6-7

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



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

РЕКЛАМА

РЕКЛАМА

РЕКЛАМА

Буронабивные СВАИ

Проектно-строительная организация
ООО «Основа»

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

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

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



ООО «ОСНОВА»

НОВЫЙ ОККЕРВИЛЬ

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

ОТДЕЛСТРОЙ

т. 777-0-500 www.7770500.ru

ОТДЕЛСТРОЙ
ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

КРУГЛЫЙ СТОЛ
СТРОИТЕЛЬНЫЙ

«Жилье как инструмент инвестиций.
Есть ли альтернатива для сохранения своих сбережений?»
10 апреля 2013 в 15.00 в рамках выставки «Интерстройэкспо»

ИНТЕРСТРОЙЭКСПО
Международная строительная выставка и форум

10-13 АПРЕЛЯ 2013
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ | ЛЕНЭКСПО

генеральный
информационный
партнер
СТРОИТЕЛЬНЫЙ

ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ



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

Издатель и учредитель:
Общество с ограниченной ответственностью
«Агентство Строительных Новостей»

Адрес редакции:
Россия, 194100, Санкт-Петербург,
Кантемировская ул., 12
Тел./факс +7 (812) 458-03-40
E-mail: se@stroypress.ru
Интернет-портал: www.asninfo.ru

Генеральный директор: Инга Удалова
e-mail: udalova@stroypress.ru

Главный редактор: Валерий Грибанов
e-mail: gribanov@stroypress.ru
Тел. +7 (812) 458-03-40

Заместитель главного редактора: Елена Шереметьева
e-mail: red@stroypress.ru
Тел. +7 (812) 458-03-40

Выпускающий редактор: Ольга Зарецкая
Тел. +7 (812) 458-03-40
e-mail: zareckaya@stroypress.ru

Над номером работали:
Антонина Асанова, Алеся Гриб, Лидия Горбукова,
Татьяна Крамарева, Никита Крючков,
Михаил Немировский, Владимир Тилес

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

Технический отдел: Дмитрий Неклюдов
e-mail: admin@stroypress.ru

Отдел рекламы:
Майя Сержанова (руководитель),
Ольга Бич, Валентина Борникова, Серафима Редуго,
Елена Савоскина, Людмила Трегубова,
Екатерина Шведова
Тел./факс +7 (812) 458-03-40
e-mail: reklama@stroypress.ru

Отдел подписки:
Елена Хохлачева (руководитель),
Екатерина Червякова
Тел./факс +7 (812) 458-03-40
e-mail: podpiska@stroypress.ru

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

Отдел дизайна и верстки:
Елена Саркисян, Роман Арипов

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», «Стиль бизнеса», публикуются на правах рекламы.

Газета «Строительный Еженедельник» зарегистрирована Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (РОСКОМНАДЗОР) при Министерстве связи и массовых коммуникаций Российской Федерации.
Свидетельство ПИ № ФС 77-53074.
Издаётся с февраля 2002 года.
Выходит еженедельно по понедельникам (специальны – по отдельному графику).

Типография: ООО «Парголовская типография»
194362, Санкт-Петербург, пос. Парголово,
ул. Ломоносова, 113.
Тираж 9000 экземпляров
Заказ № 54
Подписано в печать 22.03.2013 в 17:00



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



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



КАИССА
Лучшее электронное СМИ, освещающее рынок недвижимости (лауреат 2009 г.)



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



СТРОЙМАСТЕР
Лучшее СМИ, освещающее вопросы саморегулирования в строительстве (лауреат 2012 г.)

Вице-губернатору добавили работы

Николай Волков, Михаил Немировский / На прошлой неделе Законодательное собрание Петербурга утвердило Марата Оганесяна на посту вице-губернатора по строительству. Список его обязанностей будет существенно расширен. Участники девелоперского рынка ждут от нового куратора создания понятных правил игры и разморозки инвестиционной активности.

В поддержку кандидата голоса отдали 38 депутатов, 8 воздержалось, 1 проголосовал против.

Марат Оганесян заявил, что своей главной задачей в новой должности видит создание комфортного пространства для жизни в новых строящихся районах, где «необходимы большие общественные пространства». Он также отметил, что необходимо обязать девелоперов тратить 30% инвестиций на строительство социальной инфраструктуры. Строительство в историческом центре новый вице-губернатор посчитал возможным, но «ни о каком нововедении речи быть не может – возможно лишь воссоздание в тех пространствах границах которые сейчас есть», – уточнил господин Оганесян. Пообещал он и взаимодействовать с градозащитниками: «Я абсолютно открыт для человека и не собираюсь принимать решения, не выслушав все мнения. Но при этом я умею сказать «нет». Кроме того, на своем посту Марат Оганесян обещал ускорить работу над поправками в Генплан Петербурга. Вице-губернатор подчеркнул, что действующая комиссия по внесению поправок в Генплан работает неэффективно. Основные претензии к ней состоят в том, что она фактически не собирается на заседания. «Надеюсь, что в течение 9-10 месяцев нам удастся разрешить эту ситуацию и подготовить поправки», – заявил он.

Спустя два дня после утверждения господина Оганесяна на новом посту выяс-

нилось, что круг обязанностей вице-губернатора был существенно расширен по сравнению с должностной нагрузкой двух предыдущих замов. В частности, «строительный» вице-губернатор теперь непосредственно курирует и контролирует деятельность не только Комитета по строительству, КГА и Службы Госстройнадзора, но и дорожное строительство – в прямое ведомство Марата Оганесяна поставлен КРТИ. Помимо этого, господин Оганесян будет контролировать процессы строительства в работе всех профильных комитетов Смольного. В частности, он будет координировать работу Комитета по инвестициям (в вопросах строительства при реализации стратегических инвестиционных проектов). Комитет по энергетике и инженерному обеспечению будет отчитываться заместителю губернатора о строительстве головных инженерных сооружений и объектов инженерной инфраструктуры, а Комитет по промышленной политике и инновациям – о строительстве объектов промышленного назначения. В рамках работы с Комитетом по туризму чиновник будет регулировать вопросы строительства туристической и гостиничной инфраструктуры.

Участники рынка оптимистично восприняли назначение нового строительного куратора. «Воссоздается старая работоспособная модель взаимодействия между властями и строительным комплексом. Это позволяет надеяться на то, что будут четко

сформулирована градостроительная политика и определены правила игры», – считает Лев Гниденко, генеральный директор ЗАО «Ойкумена». Участники рынка сетуют на то, что до последнего времени велась политика «зажимания» строителей. По мнению генерального директора «ЮИТ Санкт-Петербург» Михаила Возиянова, действия, а точнее, бездействия властей ставили под сомнение тот факт, что городу нужно новое жилье. «Более чем в 10 раз было ограничено согласование проектов планировки. В 2011 году было согласовано более 200 проектов, в 2012-м, по данным Объединения строителей, – 21 проект. А по площади земли цифра снизилась в еще большей степени. Если мы говорим о градостроительной политике властей, то она в последнее время выражалась в сворачивании инфраструктурных проектов, уменьшении на порядок согласований развития новых территорий и фактически наличии моратория на строительство в центре», – сокрушается господин Возиянов.

цифра

8 ведомств

будут отчитываться перед новым вице-губернатором

вопрос номера

Кто должен курировать строительную отрасль – опытный чиновник или опытный строитель?

Александр Васильев, руководитель петербургского филиала ГСК «Реформа»:

– Опыт госслужбы, профильное образование, знание местного рынка – конечно, важные вещи, но, на мой взгляд, курировать строительную отрасль в первую очередь должен эффективный управленец. Сейчас необходим человек, который сможет организовать процесс и при этом готовый нести ответственность за результат.

Виктор Осокин, член совета директоров O2 Development:

– В Петербурге давно назрели проблемы, связанные с отсутствием инвестиционно-строительной политики, не менее остро стоит вопрос сохранения исторического центра. Огромный сектор развивается хаотично, иногда стихийно, у власти хватает времени решать только точечные и острые вопросы. С другой стороны, сами чиновники, отве-

чающие за градостроительные вопросы, признают непроработанным функциональное разделение комитетов и ведомств с часто меняющимися и пересекающимися зонами ответственности. Решить эти задачи возможно скорее опытному чиновнику, нежели знающему строителю, хотя новый вице-губернатор, насколько я знаю, богат и тем, и другим, и ко всему прочему имеет поддержку федеральных властей.

Аркадий Скоров, генеральный директор СК «Дальпитерстрой»:

– Я сам неоднократно задавался этим вопросом. С одной стороны, я знаю действительно опытных строителей, которые были удачными управленцами и чиновниками. С другой – от одного человека, на мой взгляд, тут мало что зависит. Нужна опытная команда, и команда эта должна быть однородная. Чтобы все члены этой команды находили между собой взаимопонимание. Именно несогласованность тормозит развитие строительного комплекса.

Михаил Зельдин, президент ГК «Аверс»:

– Вопрос из серии: из кого лучше готовить биатлонистов – из лыжников или из стрелков. Конечно, было бы идеально, чтобы в одной персоне эти стороны гармонично сочетались. Чтобы вице-губернатор не только чувствовал пульс строительного комплекса, но и принимал грамотные управленческие и политические решения. Полагаю, что если придет профессиональный строитель, умеющий слушать других, радующий за развитие города, то «подтянуть» навыки чиновника ему будет проще, чем чиновнику вникать в строительные нюансы.

Петр Кузнецов, директор ООО «Конфидент»:

– Выбирать между строителем и чиновником на важнейший для строительной отрасли города пост бессмысленно. Выбрать что-то одно – значит обречь строительный процесс на бесконечные пробуксовки. Городу обязательно нужен строитель, даже не так – градостроитель. Человек, который понимает,

как должен отстраиваться город в перспективе. С другой стороны, без опыта работы в системе государственной машины человек просто не удержится на посту. Марат Оганесян – большой «строительный» молодец, но опыта обращения в политических кругах у него мало. И на этом посту его ждет немало приключений.

Андрей Косарев, генеральный директор Colliers International Санкт-Петербург:

– В первую очередь это должен быть профессионал. В данном случае бэкграунд не столь важен – пришел ли человек из бизнеса или из властных структур. Важно, чтобы он понимал цели, стоящие перед городом, и эффективно проводил градостроительную политику, претворял в жизнь ключевые городские проекты. При этом он обязательно должен учитывать как социальные приоритеты, в том числе общественное мнение, так и экономические. Очень важно также наладить тесное взаимодействие городской администрации и строительного сектора.

Стройкомплекс стал тормозом экономики

Михаил Немировский / По итогам 2012 года на фоне прогрессирующей городской экономики объемы строительства в Петербурге снизились на 7,2%. Чиновники видят причину в некачественном госпланировании, а бизнес – в нежелании Смольного идти на контакт.

В 2012 году основные макроэкономические показатели развития Санкт-Петербурга сохранили положительную динамику. Экономический рост наблюдался на фоне негативных явлений, происходивших в мировой экономике – такое резюме на минувшей неделе представил на заседании в Смольном председатель Комитета по экономической политике и стратегическому планированию Анатолий Котов. По его словам, основной интегральный показатель – валовый региональный продукт (ВРП) города – составил 2 трлн 138 млрд рублей, что в сопоставимых ценах на 4,5% выше показателя 2011 года и превысил темпы роста ВРП по РФ. Локомотивом роста, как и прежде, выступает промышленность – индекс промышленного производства в январе-декабре 2012 года составил 104,3% по отношению к аналогичному периоду прошлого года. Рост производства, в частности, был обеспечен за счет значительного увеличения объемов изготовления продукции в сфере машиностроения. Подтянулась обрабатывающая промышленность, бурно развивался автокластер.

Программный провал

Вместе с тем, отметил чиновник, в ключевой для города отрасли – строительстве – произошло значительное снижение темпов экономического роста. Так, в 2012 году объем работ по строительству, выполненный организациями Петербурга, составил 345,6 млрд рублей, что соответствует только 92,8% к аналогичному периоду 2011 года. Темпы ввода жилья в Петербурге снизились на 4,8% – в городе введено только 2576 тыс. кв. м жилой площади против 2,7 млн кв. м в 2011 году. Свою лепту внесло и систематическое неисполнение городом своих адресных инвестиционных программ. В 2012 году общий объем капитальных вложений в АИП составил 95,20 млрд рублей. Реально израсходовано было только 60,4 млрд рублей, что составляет 63,5% общего объема финансирования, отмечает Анатолий Котов. В эксплуатацию было введено всего 22 объекта. Главными причинами провала реализации программы чиновник называет некачественную подготовку проектной документации и несовершенство системы государственного планирования. Исправить ситуацию, по его



Чиновники признались в систематическом неисполнении АИП

словом, призвана стратегия социально-экономического развития города до 2030 года, которая будет рассмотрена правительством в конце 2013 года. По мысли авторов концепции, этот документ наконец внесет ясность в сценарии городского развития и определит механизмы финансирования целевых программ. Наряду со снижением жилищного строительства уменьшалось и строительство нежилых фондов, подтверждает руководитель территориальных органов федеральной службы государственной статистики по Петербургу и Ленобласти Олег Никифоров. Он, однако, настроен более оптимистично, полагая, что снижение объемов стройки связано с повышением уровня строительных работ. Да и 2,5 млн «квадратов», по его мнению, неплохой результат по меркам федерального округа.

Впрочем, этот оптимизм не вполне разделяет вице-губернатор Сергей Вязалов. По его словам, прятаться за цифрой в 2,5 млн кв. м городским властям не совсем оправдано. «По данным статистичности, ВРП в области строительства падает у нас в городе в течение двух лет и снижает общегородской показатель продукта, – считает заместитель губернатора. – Согласен, есть городская проблема – мы уже второй год подряд не справляемся с АИП. Но есть же и частный

бизнес. Нужно разобраться, в какой мере на этот показатель повлиял город и бизнес. Выявить, в чем мы сами виноваты, а в чем проблема частных. Быть может, мы какими-либо административными барьерами подвели строительный комплекс?». Ответа на эти вопросы от членов правительства вице-губернатор так и не получил.

Вне контакта

Зато на него готовы ответить петербургские застройщики. «За долгие годы существования нашей страны государство аккумулирует все ресурсы для создания того самого ВРП. И в силу этих причин то, как эффективно работает власть, то, как она разумно расстается с имущественными ресурсами, направляет экономику, продает, привлекает инвесторов, и зависит уровень ВРП в той или иной отрасли. Видимо, в данной ситуации правительство делает что-то не так», – полагает директор по продажам ООО «Главстрой-СПб» Михаил Бузулуцкий. По его мнению, если у Смольного нет прямого ответа на вопрос, почему снижаются показатели, необходимо больше общаться с крупнейшими представителями строительного сектора, строить диалог, находить общую стратегию развития.

НОВОСТИ

➔ **ГК «ЦДС» приступила к реализации** четвертой очереди жилого квартала «Новое Мурино» общей площадью около 20 тыс. кв. м. В корпусе разместится 537 одно- и двухкомнатных квартир оптимизированных планировок площадью от 23,8 до 55,6 кв. м, спроектированных по концепции «БК-стандарт». Рядом с 26-этажным жилым домом будет построен паркинг, а на первых двух этажах разместится детское дошкольное учреждение. Завершить строительство компания планирует в IV квартале 2014 года.

➔ **ОАО «Метрострой» получило новый тоннелепроходческий комплекс.** В г. Швану (Германия) с фирмой Herrenknecht AG подписан акт о приеме тоннелепроходческого механизированного комплекса S-782, предназначенного для проходки горизонтальных тоннелей диаметром 10,4 м. Стоимость шита, как сообщила пресс-служба «Метрострой», составила 23 млн EUR. Договор с Herrenknecht AG на изготовление шита S-782 был подписан 16 апреля 2012 года.

Основное назначение данного оборудования – проходка двухпутных тоннелей метрополитена. Первый такой тоннель запланирован на участке Фрунзенско-Приморской линии от станции «Проспект Славы» до станции «Южная». Сегодня там уже ведется подготовка стартового котлована. Надо отметить, что в практике отечественного метрополитена опыт сооружения двухпутных тоннелей с использованием ТПМК с грунтопригрузом отсутствует. Петербургские метростроители станут в этой области первопроходцами. В перспективе ТПМК S-782 планируется задействовать при строительстве участка от станции «Улица Савушкина» до станции «Приморская». Шит также может быть применен при строительстве автодорожных тоннелей. Таким образом, новое оборудование станет очередным толчком в строительстве петербургского метро и тоннелестроения, позволив петербургским метростроителям еще раз подтвердить статус новаторов, сооружающих уникальные объекты. В ближайшие полгода будет проведена работа по демонтажу ТПМК и доставке всех его деталей из Германии в Санкт-Петербург, с тем чтобы ориентировочно в августе месяце начать монтаж, а ближе к концу года пройти первого в нашем городе двухпутного тоннеля метрополитена.

СТРОИТЕЛЬНЫЙ
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!

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

01.04.2013
Приложение
«Энергетика и инженерная инфраструктура»

Технологии и материалы:
Рынок тротуарной плитки

08.04.2013
Спецвыпуск к форуму
«Интерстройэкспо-2013»

Приложение
«Управление и рынок труда»

Технологии и материалы:
Металлопрокат для строительства

15.04.2013
Карта района:
Центральный район

Технологии и материалы:
Товарный бетон
Жилье

22.04.2013
Приложение
«Финансы и страхование»

Технологии и материалы:
Освоение подземного пространства
Редевелопмент промышленных территорий

РЕКЛАМА

По вопросам размещения рекламы обращайтесь: (812) 458-03-40

LSR ЛСР
Базовые

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

Щебень, песок, бетон - всё от производителя, доставка!



Формула успеха!

РЕКЛАМА

Стадион сбрасывает цену



Фото: Ильяна Кочетова

Завершение строительства арены можно ожидать на границе 2015-2016 годов

Михаил Немировский / На этой неделе Главгосэкспертиза должна выдать положительное решение по проектно-сметной документации строительства «Зенит-Арены». Чиновники заявили, что итоговая стоимость строительства будет существенно сокращена, в том числе за счет отказа от отделки общественных помещений и дисконта генподрядчика. ➔

О том, что стоимость строительства стадиона на Крестовском острове будет существенно снижена, заявил на прошлой неделе вице-губернатор города Марат Оганесян сразу после утверждения его кандидатуры на этом посту в ЗакСе. «Итоговая сметная стоимость будет серьезно отличаться от 44 млрд рублей в сторону уменьшения», – заявил журналистам господин Оганесян. По его словам, смета, утвержденная в Главгосэкспертизе, на данный момент составляет 27 млрд рублей, однако в ближайшее время она будет скорректирована. Об окончательных цифрах он говорить отказался. Понять, является ли это «имиджевым» заявлением свеженазначенного чиновника или реальным прорывом в вопросе оптимизации бюджетных расходов, можно будет в течение этой недели. «Либо в понедельник, 25 марта, либо в течение последней недели марта

мы выйдем на положительное заключение Главгосэкспертизы, – уточнил представитель службы заказчика, руководитель Фонда капитального строительства и реконструкции Петербурга Роман Складнев. – Проектно-сметная часть была сдана в Главгосэкспертизу в декабре 2012 года. На сегодняшний день все замечания, имеющиеся у заказчика и Контрольно-счетной палаты, устранены».

Отметим, что 27 млрд рублей – самая низкая сметная стоимость из озвученных городской администрацией. В январе 2013 года, после проверки обоснованности увеличения сметы объекта до 43,8 млрд рублей, глава Счетной палаты РФ Сергей Степашин заявил о возможности сокращения итоговой сметы строительства на 10 млрд рублей. В частности, 5 млрд рублей предложила вычеркнуть из сметы сама Главгосэкспертиза, еще 4,5-5 млрд рублей бюджетных средств правительство

Петербурга предложило сэкономить за счет отказа от строительства и отделки «непрофильных» для объекта помещений – общепита, торговых и общественных зон. Финансироваться эти работы, по мысли городской администрации, должны из внебюджетных источников. «На сегодняшний день такое решение есть. Общественные зоны и коммерческие площади будут

финансироваться за счет внебюджетных источников, контруктив и спортивная часть – за счет бюджета», – подтвердил на минувшей неделе Роман Складнев. По его словам, все работы по отделке непрофильных помещений уже выведены из экспертизы и не будут учитываться в итоговой смете объекта. Неофициально в Смольном уточнили, что все вопросы с общественными пространствами, в том числе вопросы финансирования, будет решать эксплуатирующая организация, то есть Газпром.

Еще одним немаловажным фактором, который скажется на итоговой стоимости новой арены на Крестовском острове, станет дисконт компании «Транстрой», генподрядчика строительства объекта. Скидку в 5 млрд рублей (около 30% госконтракта) структура Олега Дерипаски пообещала предоставить городу по итогам выигранного в 2008 году тендера. «Цена, за которую фактически будет построен стадион, будет складываться из итоговой сметной стоимости после Главгосэкспертизы, минус та скидка, которую мы предоставляем, – заявил заместитель генерального директора ОАО «Главстрой» Евгений Иванов. – То есть, буквально, какая бы цена ни вышла из экспертизы, когда мы подпишем договор, из этой цены вы можете смело вычитать 5 млрд рублей». По словам топ-менеджера, все изменения цены в ходе строительства обязательно предполагали наличие этой скидки, и этот факт во многом является залогом долгосрочных отношений компании с заказчиком. «Многие удивляются тому факту, что нас раз за разом оставляют на стройке. Причин может быть много, но основная причина в том, что если на стадион придет новый подрядчик, никакой скидки город уже не получит», – пояснил господин Иванов.

КСТАТИ

➔ Заинтересованные стороны вновь не пришли к единому мнению по вопросу сроков строительства стадиона «Зенит-Арена». Госзаказчик уверен, что объект будет сдан 20 октября 2015 года, генподрядчик предполагает завершить строительство арены к концу 2015 года, вице-губернатор Марат Оганесян, остророжничая, обозначил срок завершения в 2016 году. «Переноса чемпионата мира из Петербурга не произойдет. То, что здесь пройдут полуфинальные встречи, – это однозначно», – заявил чиновник.

Бетонщики сколотили новую ассоциацию

Никита Кулаков / Производители бетона и ЖБИ создают новую профессиональную ассоциацию в Петербурге. Ее рабочее название – «Бетон Северо-Запад». Учредителями выступили пять компаний: две из Группы ЛСР, «Метробетон», «Беатон» и ООО «Полипласт Северо-Запад». Главная цель, которую они декларируют, – контроль за качеством продукции сегмента.

Как сообщил гендиректор компании «Беатон» Михаил Мосин, ассоциацию «Бетон Северо-Запад» зарегистрируют в Петербурге до конца марта. Это будет некоммерческое партнерство, которое будет собирать со своих членов взносы в размере 25 тыс. рублей в квартал. «Членство в ассоциации будет своеобразным знаком качества», – говорит Михаил

Мосин. Ассоциация рассчитывает объединить минимум 30 крупнейших региональных компаний. «Строительный рынок сегодня активно развивается, и спрос на основные строительные материалы растет. На этом фоне особенно актуальным является вопрос повышения качества отечественных стройматериалов, внедрения новых технологий, разработки стандартов оценки выпускаемой продукции. Новое объединение будет принимать активное участие в решении этих вопросов», – комментирует заместитель генерального директора по развитию бизнеса Группы ЛСР Владимир Логин. Ассоциацию возглавит генеральный директор «Метробетона» Владимир Кондратенко. Получить его комментарий не удалось. Бетонщики региона знают о создании новой ассоциации. «Нас туда активно зовут. Но

мы думаем. Собрать бетонщиков в единую ассоциацию нелегко – интересы у всех разные. И лично я пока не понимаю, чего может добиться новая ассоциация на свободном рынке. А просто так «падать под ЛСР» не хочется. Ведь они в прошлом году обрушили бетонный рынок», – говорит генеральный директор «Ленстройдетали» Андрей Сабелин. «Мы слышали о планах создания новой ассоциации. Но приглашения вступить туда пока не получили», – сообщили в ООО «Такси бетон». «Если в новую организацию вступит значительное число основных игроков рынка и при этом она сможет без ангажированности контролировать качество работы всех ее членов, то это будет самая уважаемая ассоциация на рынке. К сожалению, на практике такое случается редко», – рассуждает руководитель компании «Решение»

Александр Батушанский. Сейчас бетонщики региона объединены в другую ассоциацию – «А-Бетон». Она была основана в 2006 году по инициативе главы холдинга «Ленстройдеталь» Владимира Филиппова. Но после его смерти летом 2010 года организация, по мнению самих бетонщиков, перестала серьезно влиять на рынок. Заговорили о расколе в руководстве ассоциации и ее формальном статусе. По мнению Алексея Белоусова, вице-президента Объединения строителей Петербурга, куда входит и Объединение производителей стройматериалов, ассоциация отрасли нужна. «Нужна была альтернатива «А-Бетону», который работает неэффективно», – говорит он. Исполнительный директор «А-Бетона» Эдуард Полонуер говорит, что конкуренция – благо для рынка. «О работе «Бетон Северо-Запад» будем судить по ее делам. Время покажет», – говорит он. На рынке Петербурга и Ленобласти, по данным компании «Решение», более 70 производителей

бетона. Лидером является фирма «ЛСР-Базовые» (около 16%). У трех компаний – «Беатон», «ТСК Бетон» и «Ленстройдеталь» – по 5-7% рынка. И еще 10 компаний имеют по 3-4% (в их числе «Метробетон»). Таким образом, учредители «Бетон Северо-Запад» контролируют на трети четверть регионального бетонного рынка. «Объем бетонного производства в 2012 году вырос на 20% и составил 5,9 млн куб. м. В этом году прирост не превысит 5%», – говорит Александр Батушанский. Мощности местных игроков более чем в 4 раза превышают потребности рынка. По этой причине конкуренция в сегменте очень высока. В прошлом году результатом конкурентной борьбы стал провал рынка по ценам. «Из-за действий «ЛСР-Базовые»,

которая пыталась увеличить рыночную долю, цены снизились на 30% и сейчас составляют 3 тыс. рублей за 1 куб. м», – констатирует коммерческий директор «Экопрома» Андрей Мукосеев. Эксперты говорят, что на фоне снижения цен стала конкурентной продукция заводов, которые мало внимания уделяют качеству. И беспокоятся, что могут повториться «аммиачные скандалы» 2011 года. Напомним, что эти скандалы разразились, когда в квартирах только что сданных домов разных строительных фирм обнаружилось превышение допустимой концентрации аммиака в 150-180 раз. По одной из версий, причиной стало применение противомозной добавки. Результаты экспертизы до сих пор не обнародованы.

цифра

более 70

производителей бетона работают на рынке Петербурга

Ипотека для ЖСК набирает популярность

Все больше банков выдают кредиты для покупки квартир в домах, строящихся по схеме жилищно-строительных кооперативов (ЖСК). Как отмечают эксперты, это говорит о том, что в глазах банкиров риски покупки квартиры по ЖСК сравнялись с рисками долевого строительства по ФЗ-214. ➔

Сейчас, по данным АРИН, по схеме жилищно-строительных кооперативов возводится более 40% строящегося жилья в Петербурге. Эксперты объясняют, что таким образом и застройщикам, и покупателям удобнее продавать и покупать квартиры. Право на регистрацию собственности члена ЖСК (покупателя жилья) дает справка от ЖСК о полной выплате паевого взноса и акт передачи квартиры. А реализуя жилье по договорам долевого участия, застройщику нужно регистрировать их в Управлении Росреестра. «На сегодняшний день срок регистрации составляет около полугода – в течение этого времени застройщик не может направлять деньги покупателя жилья в строительство», – поясняет руководитель Компании Л1 Павел Андреев.

Ранее банки с подозрением относились к кредитованию жилья, приобретаемого по схеме ЖСК. Но в последнее время готовность выдавать ипотеку демонстрируют все больше и больше финансовых учреждений. Количество объектов на первичном рынке Петербурга, которые реализуются по схеме ЖСК, растет, и банки на такой спрос не могут не реагировать. Обычно жилищный кредит выдается под поручительство застройщика. Но возможен и вариант с договором залога имущественных прав. Соответственно, «первопроходцы» получают преимущества у некоторых банков. Доля ипотеки на приобретение объектов по договорам паенакопления составляет около 20% в общей структуре выданных.



Квартиры в жилых комплексах «Лондон Парк» и «У метро «Звездная», продающиеся по схеме ЖСК, можно купить и с помощью ипотеки

«Мы сейчас сотрудничаем с ведущими банками города. Это ВТБ, Газпромбанк, Нордеа, Росбанк, банк «Санкт-Петербург» и т. д. И постоянно расширяем линейку кредитных продуктов от банков-партнеров. Это и кредит на новостройки под залог приобретаемого жилья, кредиты под залог имеющегося жилья. Выбор программы зависит от целей и потребностей клиента», – рассказывает Павел Андреев. По его словам, на сегодняшний

день цена ипотеки по ЖСК не отличается от кредита на квартиру по ДДУ. Ипотечный кредит можно получить для покупки квартир во всех объектах, которые возводит Компания Л1.

Как говорят эксперты, расширение возможности получить ипотечный кредит увеличивает интерес покупателей к квартирам в домах, построенных ЖСК. Дело в том, что схема покупки не является для большинства клиентов

определяющим критерием при выборе жилья в новостройке. Гораздо чаще клиенты обращают внимание на надежность застройщика, его опыт на рынке недвижимости и условия покупки. Да и по цене жилье с одинаковыми потребительскими характеристиками, продаваемое по схеме ЖСК и по договорам долевого участия, не отличается. А возможность получить ипотеку – это дополнительный плюс.

БЭСКИТ®
20 лет
экспертной деятельности

Мониторинг
состояния зданий и сооружений при строительстве (реконструкции)

Обследование
строительных конструкций и фундаментов

Геотехническое
обоснование
строительства

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

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

ОТДЕЛСТРОЙ
КУПИТ **ЗЕМЕЛЬНЫЕ**
УЧАСТКИ

под многоэтажное жилищное строительство в границах г. Санкт-Петербурга

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

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

SetiCity ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ «СЭТЛ СИТИ»

ПРИОБРЕТЁМ

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

ПОД СТРОИТЕЛЬСТВО
МНОГOKВАРТИРНОГО ЖИЛЬЯ
в административных границах Санкт-Петербурга

SetiGroup investor@setcity.ru т.: 33-55-111 (доб. 3363)

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



Гидрология не прощает небрежностей



Гидрологические изыскания для ЗАО «ЛентИСИЗ», одной из крупнейших и старейших изыскательских организаций в Санкт-Петербурге, были и остаются важным направлением деятельности. О настоящем и будущем гидрологии в интервью «Строительному Еженедельнику» рассказали Антон Устинов, начальник отдела гидролого-экологических изысканий, и Ольга Ходкина, главный специалист этого же подразделения ЗАО «ЛентИСИЗ». ➔



Антон Устинов, начальник отдела гидролого-экологических изысканий



Ольга Ходкина, главный специалист отдела гидролого-экологических изысканий



Ленинградский трест инженерно-строительных изысканий создан в 1962 году. Трест располагает богатыми архивами о поверхностных водных объектах преимущественно по Северо-Западному региону начиная с 1970-х годов. Здесь, несмотря на трудности первого постсоветского десятилетия, удалось сохранить кадры высокой квалификации. Наблюдая тенденцию преуменьшения значимости гидрологических изысканий заказчиками проектов, специалисты-гидрологи ЗАО «ЛентИСИЗ» напоминают: пренебрежение к качественно выполненным гидрологическим изысканиям может привести к неблагоприятным последствиям. Примеры тому – прошлогоднее наводнение в Краснодарском крае, деформации железнодорожного моста через р. Келес в результате размыва в Южно-Казахстанской области. Сильные ливневые дожди приводят и к размытию дорог, что произошло с трассой на о. Русский, строившейся для проведения саммита АТЭС. Вследствие размывов происходят также аварии на нефтегазопроводах. Напомним, в России построено около 5 тыс. трубопроводных переходов различного назначения.

– **Подход к гидрологическим исследованиям наверняка менялся со временем. В чем для вас самые существенные перемены?**

А.У.: Раньше были многочисленные поездки в разные регионы, мы много работали по южному региону, в частности на Северном Кавказе. Практически ЛентИСИЗом был охвачен весь район Большого Сочи – от Туапсе до Адлера. После 1995 года начали появляться организации, которые занимаются проектированием и изысканием под конкретные объекты, например проектирование автомобильных дорог, и объемы наших работ существенно сократились.

О.Х.: Чем это плохо для объектов? У нас база данных, богатая библиотека, высокая степень изученности района, качественные архивы (с 1998 года – в оцифрованном виде). Я читаю наши старые отчеты, и они мне кажутся намного более качественными, чем иные современные отчеты сторонних организаций. Изыскания под водозабор, под сброс, да под любой вид работ велись до полугода и дольше. Сейчас полевые работы нередко выполняются

в течение одного-двух дней, по упрощенной схеме.

А.У.: Стало уже повсеместной практикой проводить изыскания под строительство, забывая о гидрологии. Заказчики даже не закладывают средства в смету. И когда уже надо заносить проект в экспертизу, они понимают или им подсказывают, что не все изыскания выполнены и надо срочно провести гидрологические изыскания за малую цену, а главное быстро.

– **Чем именно чревато пренебрежение к гидрологии?**

А.У.: Серьезными разрушениями: размыванием берегов, мостовых опор. Некорректно выбранное место для прокладки дюкерного перехода – трубы, по которой будет осуществляться забор либо сброс воды, например на реке со сложным русловым процессом – приводит к аварийным размывам.

О.Х.: Неправильный промер глубин ведет к тому, что труба будет заложена выше или ниже требуемого, а это влечет либо деформацию (и заиливание), либо закладку оголовка выше необходимого (и в маловодный год он окажется над уровнем воды).

– **А какие гидрологические изыскания наиболее характерны для Санкт-Петербурга?**

А.У.: В последнее время мы сталкивались с изысканиями для строительства канализационных очистных сооружений (КОС) – это район Шувалово, Мурино, Коломяги. Делали изыскания для нескольких дюкерных пересечений на р. Охте (в районе Мурино).

– **Все ли спокойно в районах новой массовой застройки с точки зрения гидрологии?**

А.У.: Нет, не все. Например, недавно мы работали вблизи Шуваловского проспекта. Одна строительная организация обратилась к нам в связи с тем, что есть подтопление нового шоссе. Пока ищем решение данной проблемы.

↓ Некоторые крупные объекты, на которых работали гидрологи ЗАО «ЛентИСИЗ»

Объект	Сроки выполнения изысканий	Стоимость работ, тыс. рублей
Автомоби́лная Пу́лково – Стрельна	2003	600
Мост Лейтенанта Шмидта (реконструкция)	2004	600
ЗСД (Северный и Центральный участки)	2005	700
Мост через Малую Неву в районе о. Серный	2007	300
Мост через р. Волхов на подьезде к г. Кириши	2007	353
Мост через р. Сясь (капитальный ремонт)	2008	494
ВЛ 110 кВ, Выборгский район Ленобласти	2009	3000
Скоростная автома́гистраль Москва – Санкт-Петербург	2009	22600
ВЛ 330 кВ (ЛАЭС-2 – Пулковская – Южная)	2010	700

объекты ЗАО «ЛентИСИЗ»

➔ ЗАО «ЛентИСИЗ» выполняло гидрологические изыскания для многих резонансных проектов в Санкт-Петербурге. В начале 2000-х годов гидрологи треста работали на отдельных участках под строительство кольцевой автодороги – там, где были спроектированы переходы через такие водные объекты, как Охта и Нева. По словам Антона Устинова, начальника отдела гидролого-экологических изысканий треста, кольцевая автодорога запомнилась жесткостью сроков, отпущенных на выполнение изысканий. А в расположении нынешнего Вантового моста из-за неустойчивого льда особо сложными были промерные работы.

Осложняет гидрологические изыскания и неточная закладка проектировщиками мест пересечения с водными объектами. Например, в месте проектируемого перехода может оказаться остров.

При проведении изысканий на трассе Москва – Санкт-Петербург (2009-2010 годы), чтобы попасть на место запланированного пересечения с водным объектом, специалистам треста пришлось пересечь на вездеходах. Но даже спецтехника буксовала в самых дремучих местах, хотя этот участок будущей федеральной трассы находился совсем недалеко от Великого Новгорода.

– А муринская застройка проблема?

О.Х.: В Мурино за железной дорогой предполагается огромный район под застройку – на водосборе ручья, со строительством мостов. Мы провели обследования ручья, а дальше все зависит от опыта и знаний проектировщиков.

– Вашим специалистам-гидрологам опыта хватает?

О.Х.: Не всегда. Сейчас мало найдете гидрологов 45-50 лет. Как правило, люди нашей профессии либо уже в возрасте, либо 30-35-летние. А опыт-то должен передаваться по цепочке. Из-за экономического провала, когда в 1990-е годы не было работы, люди поменяли сферу деятельности, ушли от официальной профессии, перекаленифицировались, сейчас даже обратиться за советом особо не к кому.

– Каковы сегодня шансы на развитие рынка гидрологических изысканий?

О.Х.: Это будет зависеть от того, насколько важным считают их проведение проектировщики и, главное, заказчики. Эксперты требуют результаты гидрологических изысканий. Но сами эксперты, к сожалению, не всегда соответствуют требованиям, предъявляемым к специалистам такого ранга. Иногда по замечаниям экспертов понимаем, что в экспертизе далеко не все обладают необходимым уровнем знаний. К сожалению, это характерно не только для гидрологии. В геологии, экологии та же картина.

– Что скажете о доле гидрологии в общем объеме изысканий ЗАО «ЛентИСИЗ»?

А.У.: Сейчас мы вышли на стабильный уровень. Если год не особо загружен крупными проектами, мы выполняем в среднем 15 объектов. Сложно сказать, какую долю занимают они в общем объеме изысканий треста. Трудозатраты, знания у всех одинаковы. Что касается стоимости и важности изысканий – конечно, мы за то, что геологические изыскания очень важны. Но и гидрологические изыскания на конкретных объектах также немаловажны.

В последнее время в ЗАО «ЛентИСИЗ» сократилось количество комплексных изысканий. Понятно, что заказчики стремятся оптимизировать затраты. Но при этом забывают, что комплексные инженерные изыскания более качественны и в конечном счете обходятся дешевле.

О.Х.: Мы выполняем работы по определению возможности обеспечения потребностей в воде и организации различных видов водопользования (это как раз касает мостоводосборов и водозаборов). В числе решаемых нами задач – выбор мест размещения площадки строительства для предотвращения ее подтопления, инженерная защита от неблагоприятных метеорологических воздействий. Кроме того, мы выполняем изыскания под проектирование автомобильных, железных дорог (проектирование мостовых переходов), прокладку трубопроводов, дюкерных переходов.

– А какова динамика гидрологических изысканий в ЗАО «ЛентИСИЗ» в последнее время?

А.У.: Почему-то много заказов на гидрологические изыскания появляется осенью: промерные работы, работы на реках любят заказывать именно в период неустойчивого ледостава. Заказчик не понимает, что осенью условия неблагоприятные. Удлиняются сроки выполнения, плюс за счет эксплуатации оборудования в холода электроника работает очень неустойчиво. Например, электронные тахеометры надежны максимум до -20 °С. Между тем есть прекрасный летний сезон.

О.Х.: Наши изыскания неразрывно связаны с природными явлениями. Например, лучше увидеть половодье – значит, надо поработать весной. Промерные работы лучше выполнять со льда. Упускается подходящий момент, когда можно было приехать и увидеть все натурно.

– Полевые исследования остаются настолько важными?

А.У.: Без натуральных наблюдений никаким образом не обойтись. Уже потому, что есть районы малоизученные, где невозможно воспользоваться аналогами: в Новгородской, Псковской областях, на отдаленных территориях Ленинградской области.

О.Х.: Раньше изучением гидрологического режима рек занимались неотрывно, выпускались каждый год ежегодники, в которых находилась информация по постам. Но в 1990-е годы много постов гидрологических наблюдений, на которые мы завязаны, было закрыто. Сегодня, если у нас есть гидронаблюдения до 1990-х годов, этот ряд необходимо продлить. А как это сделать, если пост закрыт? Мы уже не видим тенденции изменения уровня воды. А сейчас, например, на водотоках Ленинградской области есть тенденция к его снижению. Из-за чего? Так ведь никто не ведет наблюдения. Раньше данные регулярно обновлялись в справочных пособиях. Теперь информацию можно только купить в том же Гидрометцентре.

– Получается, что перспективы вашей отрасли, мягко говоря, не вызывают оптимизма?

А.У.: Пока для проектирования требуются гидрологические изыскания, думаю, ничего плохого с нашей отраслью происходить не будет. Просто хотелось бы, чтобы гидрологию ценили, как она того заслуживает. Мы в этом заинтересованы, и это, на наш взгляд, важно для проектов.

– А какова цена типичного для Санкт-Петербурга контракта на гидрологические изыскания?

А.У.: Минимум – это 150-200 тыс. рублей. Все зависит от объема работы. Тот же сброс может располагаться на мелком ручье или канаве либо на р. Волхове.

О.Х.: Кстати, из-за острой конкуренции стоимость инженерно-гидрометеорологических изысканий падает. Но при этом снижается и качество: чем меньше цена контракта, тем больше необходимых пунктов будет исключено. Чаще всего исключается полевая сбор данных либо изыскания выполняются поверхностно, торопливо. Например, в зависимости от ширины реки делается определенное количество промерных точек, которое при удешевлении работ может быть сведено к минимуму. Сокращается количество проб воды, расходов воды, проведенных в поле.

А.У.: Камеральные работы при этом тоже страдают. Потому что пишем заключение просто по изученности района, без подробностей. Страдаем из-за того, что если хотим оттолкнуться от какого-то аналога, должны купить данные по нему. Например, показатели расхода воды за 10 лет. Но это в разы увеличивает смету. Так, на выписку материалов по расходам воды за 15 лет работы поста может быть потрачено 60-90 тыс. рублей. Заказчик соглашается на такое удорожание далеко не всегда.

– Как меняется территория вашего присутствия?

А.У.: Дальних объектов стало очень мало. А мы бы хотели на них работать – это интересно, это расширяет кругозор. Санкт-Петербург и Ленинградская область для нас районы хорошо изученные. С другой стороны, и здесь есть речки, на которых мало проводилось работ. Например, интересна р. Оредеж (мы как раз недавно там выполняли изыскания). Представляет интерес для гидролога и р. Вруда, протекающая в верхнем течении в зоне карста. Заикливаться на канавках, безусловно, нет желания. Хотелось бы заниматься именно гидрологией.

– Как меняется территория вашего присутствия?

А.У.: Дальних объектов стало очень мало. А мы бы хотели на них работать – это интересно, это расширяет кругозор. Санкт-Петербург и Ленинградская область для нас районы хорошо изученные. С другой стороны, и здесь есть речки, на которых мало проводилось работ. Например, интересна р. Оредеж (мы как раз недавно там выполняли изыскания). Представляет интерес для гидролога и р. Вруда, протекающая в верхнем течении в зоне карста. Заикливаться на канавках, безусловно, нет желания. Хотелось бы заниматься именно гидрологией.

190031, г. Санкт-Петербург, наб. реки Фонтанки, д. 113; тел. (812) 310-7567; факс (812) 310-1275



НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

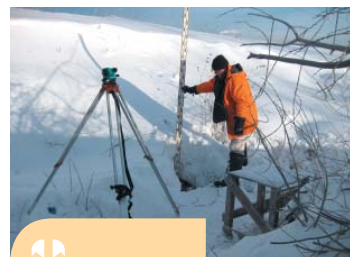
КСТАТИ

Стоимость гидрологических изысканий в общей смете изыскательских работ составляет от 10% на простейшей площадке для обоснования сброса до 25% при изысканиях под мостовые переходы. Стоимость гидрологических изысканий на линейных объектах зависит от количества переходов. Гидрологи ЗАО «ЛентИСИЗ» ведут работы как на совсем небольших канавах, так и реках Волхов или Невы шириной 300-400 м.

справка

В соответствии с нормативным документом СП 11-103-97 в задачи инженерно-гидрометеорологических изысканий входит:

- определение возможности обеспечения потребности в воде и организации различных видов водопользования;
- выбор мест размещения площадки строительства (трассы) и ее инженерной защиты от неблагоприятных гидрометеорологических воздействий;
- разработка генерального плана территории;
- определение условий эксплуатации сооружений;
- оценка воздействия объектов строительства на окружающую водную и воздушную среду и разработка природоохранных мероприятий.



Гидрологи ЗАО «ЛентИСИЗ» используют в работе электронные тахеометры и эхолот для промерных работ, нивелиры последних моделей и средства спутниковой связи располагают качественным программным обеспечением и современными средствами передвижения по воде (лодками небольшого тоннажа). С точки зрения технической и технологической оснащенности ЗАО «ЛентИСИЗ» старается идти в ногу со временем. «Может быть, мы не в лидерах, но по крайней мере не в отстающих», – убежден Антон Устинов, начальник отдела гидролого-экологических изысканий треста.

СРО Петербурга обсудили смету

Николай Волков / В Петербурге прошла последняя перед съездом НОСТРОЙ окружная конференция национального объединения саморегулируемых организаций в строительстве. Как всегда, больше всего споров вызвал финансовый вопрос – утверждение смет за прошлый год и на год текущий. ➔

В повестку дня окружной конференции НОСТРОЙ по Санкт-Петербургу было включено семь вопросов: отчет о работе Национального объединения строителей и исполнении сметы в 2012 году, о плане работы и смете Национального объединения строителей на 2013 год; о внесении изменений в устав Национального объединения строителей и о результатах деятельности рабочей группы юристов строительных СРО Санкт-Петербурга и пр.

В центре внимания участников конференции, как и в других федеральных округах, оказалась смета за 2012 год и проект сметы НОСТРОЙ на 2013 год. Так, по словам Ильи Пономарева, руководителя аппарата федерального объединения, средства на выполнение целевых программ и мероприятий использованы всего на 62,5%. С критикой исполнения сметы выступил член совета СРО НП «Объединение генеральных подрядчиков в строительстве» Владимир Бланк. По его мнению, непонятно, какой практический результат получают строители на выходе от потраченных средств. «Кроме того, непонятна, непрозрачна структура аппарата НОСТРОЙ, где зарплаты в среднем в несколько раз выше, чем даже у чиновников, не говоря уже о средних по отрасли», – заявил он. Также было заявлено о недопустимости расходования средств на непрофильные мероприятия, такие как футбольные турниры, лыжные забеги и проч. Но с учетом того, что все работы выполнялись еще при предыдущем руководителе аппарата, окружная конференция приняла к сведению отчет о смете.

Объединение сократит штат

Много вопросов вызвала и смета на будущий год. В частности, в предварительном проекте сметы на текущий год, представленном участникам конференции, расходная часть в очередной раз перерепела изменения и в настоящий момент равна 851 млн 880 тыс. рублей. По словам Ильи Пономарева, в текущем году НОСТРОЙ планирует активизировать разработки в области технического регулирования и подготовки соответствующих технических регламентов. Также предполагается развитие нормативно-технической базы, соответствующей европейским нормам и стандартам, и сокращение на 15-20% штата аппарата НОСТРОЙ. Кроме того, планируется выделить около 100 млн руб-



В центре внимания участников конференции оказалась смета за 2012 год и проект сметы НОСТРОЙ на 2013 год

лей на «резерв совета». По словам Ильи Пономарева, он необходим для реализации оперативных разработок, не попавших в основную смету.

Главный вопрос, который возник у делегатов окружной конференции, – неправильный подход к формированию сметы. «Сейчас она формируется по принципу «надо расходовать все, что

Для решения проблем объединения необходимо досрочно прекратить полномочия членов ревизионной комиссии, выбрать новую и провести полную ревизию деятельности НОСТРОЙ за последние годы

получено по доходам». Необходимо разделить бюджет на две части: административный и направленный на разработку необходимой строительному комплексу документации – регламентов, СНиПов и т. д., – заявил Владимир Бланк. По его мнению, объем сметы надо сократить до фактически выполненной в 2012 году и на получившуюся разницу сократить взносы компаний.

После долгих дискуссий участники конференции решили принять оба документа к сведению и рекомендовать на

съезде НОСТРОЙ принять проект сметы на 2013 год с рядом исправлений и дополнений. В частности, аппарату рекомендовано привести смету в соответствие с Градостроительным кодексом РФ и исключить из нее нецелевые расходы НОСТРОЙ. Также участники конференции обратили внимание на неясность статей расходов и выразили желание увидеть

их в более детализированном виде вкуче с детализированным планом работы национального объединения на текущий год и его штатным расписанием.

В ожидании ревизии

Также к делегатам окружной конференции обратился координатор НОСТРОЙ по Северо-Западному федеральному округу, заместитель председателя Комитета Государственной Думы по земельным отношениям и строительству Сергей

МНЕНИЕ



Александр Вахмистров, вице-президент совета НОСТРОЙ:

➔ – Мы всегда проводим окружную конференцию накануне съезда. И предстоящий барнаульский съезд – абсолютно рядовой, рабочий, тут не нужно искать каких-то скрытых интриг. Будет представлен отчет за прошлый год и озвучены планы на текущий. Что касается окружной конференции, то она прошла в целом успешно. Безусловно, у участников конференции есть вопросы к национальному объединению, к совету НОСТРОЙ и ко мне в частности. Сейчас в объединении произошли и кадровые изменения, сменился начальник аппарата. Мы надеемся, что впредь о деятельности аппарата будет больше информации, все будет более прозрачно.

Петров. Так, по его мнению, предложенная НОСТРОЙ повестка дня съезда «не отражает всей глубины проблем объединения, требующих неотложных, экстренных решений». Для решения проблем необходимо досрочно прекратить полномочия членов ревизионной комиссии, выбрать новую независимую комиссию и провести полную ревизию деятельности НОСТРОЙ за последние годы. Кроме того, необходимо уменьшить в два раза размер отчислений на нужды НОСТРОЙ и разделить их на текущие, за счет которых будет финансироваться только содержание аппарата, затраты совета и затраты на проведение съездов, и целевые, за счет которых будут финансироваться целевые программы НОСТРОЙ, утверждаемые съездом.

Несмотря на критику, Илья Пономарев положительно оценил состоявшуюся конференцию. «Наша цель именно в дискуссии, в обсуждении всех аспектов жизни НОСТРОЙ. Поэтому я считаю, что конференция прошла удачно», – заявил он. Однако господин Пономарев отметил, что говорить об изменении подходов к смете неконструктивно. «Во всем мире бюджеты формируются не исходя из нужд, а исходя из собранных налогов. Вот и у нас заявок от комитетов НОСТРОЙ было более чем на 1 млрд рублей, которые пришлось сокращать и урезать», – пояснил он.

МНЕНИЕ



Олег Бритов, исполнительный директор Союза строительных объединений и организаций:

➔ – Конференция прошла хорошо и спокойно. Был выказан кредит доверия новому руководителю аппарата объединения, приняты решения, за которые проголосовало большинство делегатов конференции. Отмечу, что настрой руководства объединения не был агрессивным, но деловым. Состоялся конструктивный диалог. Ждем, что в Барнауле будут приняты те ключевые решения, которые позволят пройти болезнь роста и, как следствие, дальше успешно развивать институт саморегулирования.

МНЕНИЕ



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

➔ – Конференция в целом прошла конструктивно. Всем дали высказаться. Все имеющиеся вопросы и позиции были озвучены. Конечно, есть существенные претензии к обоснованию расходов НОСТРОЙ, да и доходную часть сметы нам, к сожалению, не представили. И в данном случае речь идет не о размере членских взносов, а об эффективности использования почти миллиарда денег строителей, которые должны быть направлены на решение задач, поставленных перед саморегулированием государством. Думаю, если механизм повышения эффективности НОСТРОЙ не будет найден на предстоящем Всероссийском съезде, то строители и их саморегулируемые организации будут искать другие возможности конструктивного взаимодействия с госорганами и другие пути решения стоящих перед ними задач.



 интервью

Светлана Струкова: «Девелоперский бизнес будет драйвером роста банковского сектора»

О результатах работы Банка БФА за 2012 год, планах по наращиванию корпоративного и розничного портфелей, а также о подходах к кредитованию девелоперских проектов «Строительному Еженедельнику» рассказала Светлана Струкова, заместитель председателя правления Банка БФА. ➔

– Как бы вы охарактеризовали итоги работы банковского сектора за 2012 год?

– В прошедшем году основной тенденцией развития банковского сектора стал стремительный рост потребительского и ипотечного кредитования. Корпоративное кредитование также продемонстрировало рост на 12,7% в среднем по отрасли, при этом структура рынка существенно не менялась.

– С какими показателями банк завершил 2012 год? Какова динамика?

– На начало 2013 года активы банка выросли на 111% и составили 56,5 млрд рублей. Собственный капитал вырос на 15% и превысил 7,1 млрд рублей. Кроме того, банк существенно нарастил объем кредитного портфеля: за год он вырос на 128% и достиг 25,3 млрд рублей. Такие показатели прироста связаны с разработкой специальных продуктов для кредитования компаний строительной отрасли и развитием финансирования лизинговых операций, а также с постепенным увеличением норматива кредитования на одного заемщика, который на сегодняшний день составляет 1,65 млрд рублей. Эта мера позволила привлечь для кредитования более крупных заемщиков и обеспечила высокие темпы роста кредитного портфеля.

– В прошлом году банк вышел на рынок розничного кредитования. Какие результаты показал этот сегмент?

– В 2012 году банк более чем в три раза увеличил объем привлеченных средств частных клиентов – по итогам года он составил 5,2 млрд рублей. Портфель ипотечных кредитов на конец года превысил 390 млн рублей. В марте 2013 года ипотечный портфель вырос уже до 640 млн рублей.

– Сколько объектов на сегодняшний день аккредитовано в вашем банке?

– Сейчас ипотечные программы банка действуют для шести строящихся объектов.

– Планирует ли банк наращивать ипотечный портфель?

– В прошлом году мы запустили ипотеку как сопутствующую услугу для корпоративного бизнеса. Но в процессе работы стратегия поменялась, было принято решение более активно развивать ипотечное кредитование в связи с высоким спросом и ростом рынка. Банк рассчитывает как на приобретение ипотечных портфелей, так и на рост собственного портфеля ипотечных кредитов в результате расширения списка аккредитованных объектов и упрощения процедуры аккредитации крупных застройщиков. Мы стремимся сделать наш продукт более технологич-



ным и удобным, чтобы привлечь клиентов, заинтересованных в высоком уровне сервиса. В этом году мы также намерены запустить программы ипотеки на вторичном рынке недвижимости.

– Предоставляете ли вы ипотеку на объекты, находящиеся на стадии нулевого цикла?

– Предоставляем на объектах, строительство которых финансируется банком. Если мы кредитруем корпоративного клиента, который вложил не менее 20% собственных средств в проект, мы готовы выдавать ипотеку на ранних стадиях строительства, понимая, что при менее активных продажах мы будем финансировать корпоративного клиента, а при более активных продажах и выдаче ипотеки риски по корпоративному кредиту будут снижаться и переходить в сегмент розничного кредитования. В том случае если финансирование строительства ведет не наш банк, при аккредитации объекта мы учитываем степень реализации проекта, которая должна составлять не менее 20%.

– Насколько активно вы сегодня взаимодействуете с девелоперами? На каких условиях готовы кредитовать девелоперские проекты?

– В прошлом году мы разработали специальные условия кредитования застройщиков. Банк финансирует заказчиков, застройщиков и генподрядчиков, которые участвуют в строительстве или реконструкции жилой недвижимости и коммерческой недвижимости, входящей в состав жилых объектов, возводимых в соответствии с тре-

бованиями 214-ФЗ. В качестве залога по кредиту выступает земельный участок, на котором ведется строительство. Основные условия данной программы – это максимальная открытость заемщика и постоянный мониторинг процесса строительства со стороны банка, а также минимальная доля участия потенциального заемщика собственными средствами в реализации проекта на момент принятия банком решения о финансировании не менее 20% от стоимости реализации проекта.

– А каковы требования к финансированию проектов коммерческой недвижимости?

– Регламент по финансированию инвестиционных проектов выйдет в текущем году. Требования будут несколько схожи с кредитованием строительства жилья. Однако в этом сегменте кредитования более важен индивидуальный подход к рассмотрению заявок. Банк обращает особое внимание на срок окупаемости проекта, источники обслуживания долга по кредиту и его возврату, так как экономика проекта финансирования гостиницы и, например, бизнес-центра будет совершенно разной, и, соответственно, сроки окупаемости и вероятность возврата средств будут различаться.

– Являются ли уже принятые требования более жесткими по сравнению с теми, которые были до кризиса?

– Кризис, безусловно, наложил отпечаток на требования, предъявляемые к заемщикам. Сейчас существенную роль играет не столько абсолютная обеспеченность кредита залогами, сколько финансовое

положение заемщика и прогнозируемая способность погашения кредита.

– Какие продукты вы запустили в 2012 году?

– В рамках розничного направления бизнеса в прошлом году помимо ипотеки мы запустили новые продукты – эмиссию зарплатных пластиковых карт и интернет-банкинг. В этом году планируем запуск кредитных карт. По направлению обслуживания корпоративных клиентов помимо программы финансирования девелоперов мы стандартизировали продукты по кредитованию лизинговых компаний, была выпущена линейка долгосрочных депозитов с различным периодом начисления процентов. Из наиболее значимых для банка событий можно также отметить открытие филиала в Москве, получение международного кредитного рейтинга и укрепление позиций в сотне крупнейших банков страны.

– Какие планы у банка на 2013 год?

– Приоритетным направлением для нас будет оставаться обслуживание крупного бизнеса. Мы рассчитываем, что открытие филиала в Москве и активное привлечение крупных компаний Северо-Западного и столичного регионов будет способствовать реализации наших планов по росту корпоративного кредитного портфеля в 2013 году.

– Планируете ли вы выходить и в другие регионы?

– В этом году не планируем.

– Каковы перспективы банковской системы в 2013 году?

– Я считаю, что рост отрасли не будет таким бурным, как в 2012 и 2011 годах. Тем не менее при отсутствии спорных законопроектов, например законопроекта о подоходном налоге на проценты по вкладам свыше 1 млн рублей, банковский сектор покажет позитивную динамику, так как доверие к банковской системе растет. Драйвером роста будет и девелоперский бизнес. Появилось много новых строительных проектов, которые требуют банковского финансирования. Данные за первые месяцы года показывают, что цены на жилье растут, как и продажи строящейся недвижимости.

цифра

на 111%

выросли активы Банка БФА за 2012 год

ипотека

Брокеры наращивают долю

Ирина Ахматова / Рынок ипотечного кредитования второй год подряд демонстрирует рекордные показатели роста. Вслед за ним возвращается и спрос на услуги кредитных брокеров. Так, доля брокерских продаж по ипотеке доходит сегодня до 30%. ➔

«В настоящий момент в городе насчитывается порядка 150-200 кредитных брокеров. Однако с учетом специализированных подразделений, созданных при автосалонах, строительных компаниях и т. п., эта цифра возрастает в несколько раз. Порядка 20% агентств недвижимости имеют в штате ипотечных брокеров», – рассказывает Владимир Цой, ведущий специалист отдела ипотечного брокериджа **корпорации «Адевкс. Недвижимость»**.

Ирина Захарова, директор центра профессионального образования и сертификации **Ассоциации банков Северо-Запада**, считает, что рынок кредитных брокеров все еще находится в стадии становления.

«Строящийся дом может быть аккредитован более чем в трех банках. И если у застройщика ведется строительство жилого комплекса или нескольких домов в разных районах города, возникает необходимость работы брокера или отдела ипотечного кредитования для подбора и одобрения кредита на покупку квартиры у этого застройщика», – рассказывает Мария Иванова, руководитель департамента ипотечного кредитования **агентства недвижимости Home estate**.

Сергей Степанов, директор по продажам **компании «Строительный трест»**, говорит, что в компании работает собственный отдел ипотечного консультирования, специалист которого владеет информацией по всем объектам компании и всему спектру программ, предлагаемых банками-партнерами. «По результатам прошлого года порядка 40% от общего объема покупателей «Строительного треста» воспользовались ипотекой. Из них только 10% клиентов приходят с готовым одобрением, выбрав именно наш объект из множества аккредитованных тем или иным банком. 90% покупателей, нацеленных на получение ипотеки,



Доля ипотеки, взятой с помощью брокеров, колеблется от 15 до 30%

приходят в «Строительный трест», заинтересовавшись конкретным жилым комплексом», – отмечает господин Степанов.

В структуре продаж жилья ипотека сегодня занимает свыше 30%, говорят эксперты. Доля ипотечных кредитов, оформленных с помощью брокеров, по разным оценкам, составляет от 15 до 30%.

Если речь идет об ипотеке на вторичном рынке, то доля кредитов, взятых с помощью брокеров, составляет порядка 15-20%, подсчитала Виктория Полякова, руководитель отдела ипотечного кредитования **агентства «Петербургская недвижимость»**.

Мария Иванова считает, что брокерская доля кредитов составляет не менее 30% от общего объема кредитов.

«В нашем департаменте за 2012 год доля ипотечных сделок составляла 40-50%. В феврале 2013 года эта доля снизилась до 35-37%, но мы рассчитываем на восстановление показателей», – говорит Елена Дятел, руководитель ипотечного направления **NAI Becar**.

Участники рынка уверены, что спрос на услуги кредитных брокеров вслед за ростом рынка розничного кредитования будет продолжаться увеличиваться.

Приятно отметить, что помимо рынка растет сплоченность профессионального сообщества ипотечных брокеров, приходит понимание важности престижа профессии, говорит Виктория Полякова. «Например, многие наши коллеги поня-

МНЕНИЕ



Владимир Цой, ведущий специалист отдела ипотечного брокериджа корпорации «Адевкс. Недвижимость»:

– Доминирование госбанков на рынке российской ипотеки является основной проблемой, сдерживающей развитие ипотечного кредитования и брокерских услуг в стране. Доля государственных банков, куда заемщики, как правило, обращаются напрямую, на рынке составляет более 70%, соответственно, остается около 30% из потенциальной целевой аудитории брокеров. Эта проблема станет стимулом для брокеров. Будут прорабатываться либо новые варианты сотрудничества с госбанками, либо брокеры станут общаться с коммерческими кредитными организациями.

ли негативное влияние на рынок практики «откатов» банков. Она заключается в том, что банки выплачивают вознаграждения брокерам за приведенных клиентов. Соответственно, недобросовестный брокер ведет клиента не в тот банк, где он получит кредит на выгодных для него условиях, а в тот, где ему больше заплатят. Клиенты, получившие такую «услугу», будут негативно настроены к брокерам вообще, – поясняет госпожа Полякова. – Хорошо, что и банки в последнее время поняли пагубность практики «откатов» и переходят на систему скидок (до 1% годовых) для клиентов крупных риэлторских и брокерских компаний».

Заплати и сэкономь

Ирина Ахматова / Услуги ипотечных брокеров зачастую не бесплатны, но эксперты утверждают, что с помощью такого специалиста заемщик может сэкономить до 700 тыс. рублей.

Размер вознаграждения у ипотечных брокеров в разных компаниях составляет 1-3% от суммы кредита и зависит от сложности одобрения, говорит Виктория Полякова, руководитель отдела ипотечного кредитования агентства «Петербургская недвижимость». «Стоимость услуг ипотечного брокера может составить либо фиксированную сумму (от 5 до 30 тыс. рублей), либо процент от суммы кредита

(от 1 до 5%). Правда, в некоторых агентствах недвижимости услуги ипотечного брокера можно получить бесплатно, при условии что заемщик будет искать и приобретать ипотечное жилье с помощью этого агентства», – рассказывает Владимир Цой, ведущий специалист отдела ипотечного брокериджа **корпорации «Адевкс. Недвижимость»**. Мария Иванова, руководитель департамента ипотечного кредитования **агентства недвижимости Home estate**, говорит, что в их компании комиссия составляет 1% для физических лиц, и 2% – для заемщиков – юридических лиц. «Услуги ипотечного брокера на первичном рынке бес-

платны. На вторичном рынке комиссия специалиста составляет 2% от общей стоимости кредита (минимум 30 тыс. рублей). Первичная консультация всегда бесплатна как на первичном рынке, так и на вторичном», – сообщает Оксана Викулова, руководитель отдела ипотечного кредитования **АН «Итака»**. Елена Дятел, руководитель ипотечного направления **NAI Becar**, отмечает, что услуги ипотечных менеджеров в агентстве предоставляются бесплатно. «В последнее время бесплатное предоставление услуг ипотечных менеджеров на первичном рынке стало очень популярно, сегодня большое количество

компаний работают по этому направлению. К платным услугам кредитных брокеров в основном обращаются либо бизнесмены, у которых мало времени и они готовы оплачивать эти услуги, либо люди, у которых уже были проблемы с получением кредита», – поясняет госпожа Дятел. Участники рынка утверждают, что с помощью ипотечных брокеров заемщик может существенно сэкономить. «Во-первых, при обращении к брокеру клиент экономит свои средства за счет правильно выбранной кредитной программы: предпочтения для клиента, обратившегося в банк через брокера, в виде снижения процентной ставки по кредиту от 0,5 до 1% годовых. Во-вторых, получает экономию времени за счет ведения дела кредитным

брокером», – объясняет Владимир Цой. Оксана Викулова согласна с коллегой: «Например, если агентство предлагает скидку 1% по процентной ставке (к примеру, не 13,5%, а 12,5%), то заемщик экономит за все время выплат кредита (в среднем 7-10 лет) примерно 500-700 тыс. рублей». «Сэкономить можно сотни тысяч рублей. Конечно, все зависит от условий кредитования (суммы и срока кредита, размера первоначального

взноса и т. д.). Например, при кредите в 2 млн рублей, взятом на 15 лет с первоначальным взносом 300 тыс., с помощью брокера возможно снизить ежемесячный платеж на 2,5 тыс. рублей в месяц, то есть сэкономить за весь срок кредитования 300 тыс. рублей. Если на тот же срок и с тем же первоначальным взносом взять в кредит 3 млн рублей, то экономия составит уже 504 тыс. рублей», – подсчитывает Виктория Полякова.

цифра

до **700** тыс. рублей

можно сэкономить с помощью кредитных брокеров

ДОЛГИ

Охотники за долгами

Алена Шереметьева / Объем просроченной банковской задолженности жителей Петербурга, переданный коллекторским агентствам в 2012 году, вырос по сравнению с 2011 годом на 40% и составил 21 млрд рублей. Рынок развивается, и его участники настроены на дальнейший рост.

«Рынок коллекторских услуг в Северо-Западном регионе динамично развивался в течение 2012 года во многом благодаря появлению новых микрофинансовых организаций. Их количество увеличилось на 206% с 2011 года и продолжает расти в геометрической прогрессии. Банки, опираясь на опыт аналогичного взаимодействия на Западе, все смелее идут на сотрудничество с коллекторскими агентствами, видя, будучи уже уверенными в выгодах совместной работы», – рассказывает Федор Казаков, генеральный директор **Агентства финансовой и правовой безопасности**.

Максим Богомолов, директор по развитию бизнеса **агентства взыскания «Филберт»**, считает, что в 2012 году рынок взыскания долгов сократился на 8-10%. «Это произошло в первую очередь из-за снижения уровня кредитования в недавнем прошлом. Надо понимать, что рынок взыскания долгов реагирует на эти изменения с запозданием. По мере роста объемов кредитования будет расти и наш рынок, думаю, к 2013-2014 годам он достигнет пика», – поясняет господин Богомолов.

«Увеличение долгов в работе агентств сопровождается ростом самих операторов рынка. Совершенствуются операционные модели, осуществляются серьезные инвестиции в ИТ, системы телефонии. На сегодняшний

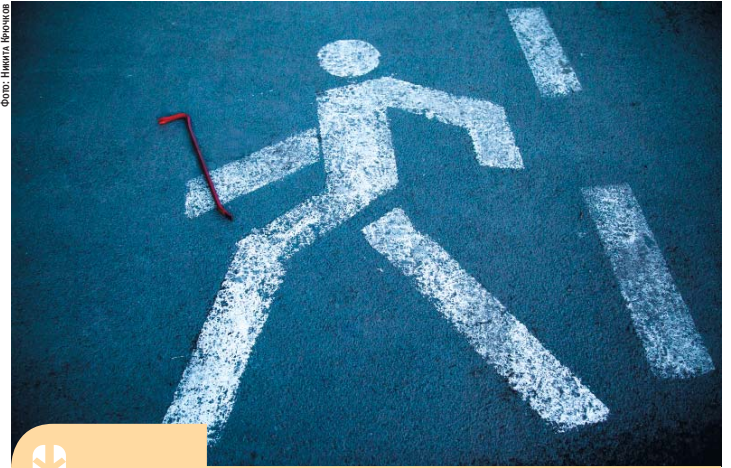
день профессиональный коллекшн – это сложный и высокотехнологичный бизнес, включающий многофункциональные контакт-центры, мощные ИТ-платформы, аналитические службы, серьезные системы защиты конфиденциальной информации и т. п. Это требует больших капиталовложений (миллионы долларов США)», – отмечает Сергей Шпепер, старший вице-президент **Национальной службы взыскания**.

В количественном отношении петербургский рынок сформировался в 2007-2010 годах, говорит господин Шпепер.

Максим Богомолов отмечает, что на коллекторском рынке Петербурга работают все 30 федеральных агентств, а также около 5 крупных местных компаний. В целом рынок перенасыщен и свободных мест нет, уверен эксперт.

Илья Злуницын, региональный директор **Северо-Западного филиала Росбанка**, согласен с коллегой: «Рынок коллекторских услуг можно назвать насыщенным, но несмотря на это у каждой компании есть своя ниша. Мелкие же игроки отсылаются еще несколько лет назад».

Федор Казаков, напротив, полагает, что коллекторских агентств в Петербурге значительно меньше, чем финансовых структур, нуждающихся в их деятельности. «В Северо-Западном регионе можно выделить трех



Рынок взыскания долгов в 2013-2014 годах достигнет пика

крупных игроков – это **Балтийское коллекторское агентство, Sequoia и «Пристав»**. Два последних игрока все-таки ориентированы преимущественно на Центральный регион, а вот Балтийское коллекторское агентство – общепризнанный лидер на Северо-Западе», – рассказывает господин Казаков.

Оценивая коллекторский рынок, можно выделить те сегменты, где долговые агентства активно работают. К таким секторам традиционно можно отнести банковский сектор, телекоммуникации, страхование, перечисляет Сергей Шпепер.

По оценкам Национальной службы взыскания, объем просроченной банковской задолженности жителей Петербурга, передаваемый в работу коллекторских агентств в течение 2012 года, составил порядка 21 млрд рублей. По сравнению с 2011 годом данный показатель вырос на 40%, или на 6 млрд рублей.

Банки работают с коллекторскими агентствами по двум схемам: продажа долговых портфелей и агентский договор.

«По агентской схеме банки передают относительно «молодую» задолженность. Продается же задолженность со сроках, граничащих с истечением исковой давности, то есть около трех лет», – объясняет господин Шпепер.

Максим Богомолов говорит, что по агентской схеме банки сейчас работают чаще, и соотношение с цессией – примерно 60/40. В течение этого года доли цессии и агентской схемы могут сравняться, уточняет господин Богомолов.

Федор Казаков, напротив, считает, что банки предпочитают работать по схеме продажи долговых портфелей. «Их можно понять: продал долги – вздохнул свободно, деньги вернулись в оборот достаточно быстро. Но более дальновидные финансовые институты работают по агентскому договору. В этом случае перед банком открывается долгосрочная перспектива вернуть большую сумму задолженностей и в зависимости от процентной ставки, указанной в договоре, получить более значительную прибыль, чем в случае продажи долга», – поясняет господин Казаков.

цифра

21

млрд рублей – объем просроченной банковской задолженности жителей Петербурга, переданный коллекторам в 2012 году

В ожидании регламента

Алена Шереметьева / Основная проблема рынка коллекторских услуг – отсутствие законодательной базы, отмечают эксперты. Ожидается, что принятие закона «О коллекторской деятельности» сделает этот рынок более структурированным и прозрачным.

«Большинство граждан считают, что «частные приставы» работают в так называемой серой зоне, но коллекторы уже сами по себе являются организованным сообществом, с профессиональными объединениями», – говорит Федор Казаков. Коллекторские агентства работают исключительно в рамках правового поля, утверждает Сергей Шпепер. «Наша

деятельность регулируется Гражданским кодексом РФ, законами «О персональных данных», «О кредитных историях», рядом нормативных актов. В настоящее время идут активные дискуссии вокруг проекта специального закона, регулирующего коллекторскую деятельность, а также закона «О банкротстве физлиц», – отмечает господин Шпепер. «Сложилось мнение, что рынок коллекторских услуг недостаточно урегулирован. Так, Роспотребнадзор считает, что до принятия соответствующего отраслевого законодательства деятельность коллекторских агентств в отношении граждан-должников является незаконной в целом», – рассказывает Нина Боер, директор

Санкт-Петербургского офиса адвокатского бюро г. Москвы «Семеняко, Гриб и партнеры». – Действия, предпринимаемые для защиты интересов потребителей – физических лиц, привели к тому, что под ударом оказалась самое прозрачное и законопослушное направление коллекторской деятельности – взыскание задолженности в судебном порядке. Таким образом, был достигнут эффект, противоположный ожидаемому, – законной деятельности коллекторов созданы препятствия, а агрессивное взыскание задолженностей остается по-прежнему вне контроля со стороны государства». Несмотря на законодательные сложности, коллекторский

мнение

Нина Боер, директор Санкт-Петербургского офиса адвокатского бюро г. Москвы «Семеняко, Гриб и партнеры»:

«В отношении этой отрасли сложилась противоречивая правоприменительная практика. В конце июня 2012 года Верховный суд РФ принял постановление, согласно которому банки могут продавать долги граждан только финансовым организациям, имеющим банковскую лицензию. При этом позиция Верховного суда РФ противоречит позиции Высшего арбитражного суда РФ, который считает возможным уступку долгов банками иным организациям совершенно законной. Непоследовательное применение судами норм как гражданского, так и процессуального права создает правовую неопределенность, которая негативно сказывается на всех участниках рынка, в том числе и на должниках.

рынок Петербурга активно развивается и имеет хорошие перспективы роста.

«Пока у банков есть планы по продаже кредитов, будут нужны и коллекторы. Даже если прекратится рост объемов кредитования, определенная доля просроченных и невозвратных кредитов останется», –

полагает Илья Злуницын. «Предполагается появление новых коллекторских агентств, возможно, объединение существующих. Вероятно, расширится спектр услуг, предлагаемых агентствами. Например, АФПБ уже помимо юридических консультаций и проверки контрагентов ока-

зывает помощь в получении лицензий и прохождении государственных проверок», – отмечает Федор Казаков. Основными драйверами роста будут увеличение объема кредитования физлиц банками, а также законодательная определенность, считает Максим Богомолов.



Ненадежный вексель

Денис Кожин / Сегодня для привлечения средств дольщиков у строителей существуют две основные схемы – договор долевого участия и жилищно-строительный кооператив. Обе схемы работают в рамках 214-ФЗ. Однако существуют и иные способы привлечения средств, например через векселя. Но сегодня доля таких схем ничтожно мала – они вызывают у потребителей меньше доверия. ➔

Вексельная схема устроена следующим образом: застройщик заключает с покупателем предварительный договор о намерениях, в котором прописаны характеристики квартиры, условия, сроки ее получения и предполагаемая дата заключения основного контракта. Отдельно заключается вексельный договор, по которому застройщик продает покупателю вексель за сумму, равную стоимости выбранной квартиры. Когда подходит срок погашения векселя, продавец обменивает ценную бумагу на квартиру. Для покупателя опасность состоит в том, что по договору о намерениях застройщик не несет никаких обязательств – речь идет именно о намерении, а не об обязательстве передать квартиру покупателю. К тому же в вексельном договоре указывается лишь стоимость векселя, срок его погашения, кому и кем он выдан. Юридически к выбранной квартире этот документ отношения не имеет, то есть компания может просто выплатить деньги, и обязать ее предоставить покупателю именно квартиру нет возможности.

Наиболее выгодна данная схема для застройщика, поскольку она дает возможность получить средства сразу, но отсро-

чить период налогообложения на юридическое лицо. Вексельная схема вполне законна. Согласно ФЗ № 48 «О переводном и простом векселе» любая российская фирма или гражданин могут выдать вексель.

Финансовый директор группы компаний ААГ Станислав Кривенков вспоминает, что вексельная схема приобретения жилья получила свое распространение после принятия в 2004 году закона об участии в долевом строительстве многоквартирных домов (ФЗ-214). «Тогда, в 2005 году, застройщики стали активно разрабатывать и использовать самые разнообразные юридические схемы продаж, позволяющие им действовать в обход ФЗ-214. В том числе была разработана так называемая вексельная схема, основная идея которой заключалась в том, чтобы отделить договор, по которому приобретается квартира (обычно использовалась форма предварительного договора купли-продажи) от фактического привлечения денежных средств, которое оформлялось векселем, эмитированным застройщиком либо аффилированным с ним лицом. Преимущества такой схемы для застрой-

щика вытекали из формального отсутствия факта привлечения денежных средств. Таким образом, у застройщика появлялась возможность ухода от ответственности за нарушение требований 214-ФЗ, предусмотренной КоАП. Покупатель, имея на руках «формально» не оплаченный договор на приобретение квартиры, не имел возможности требовать от застройщика санкций за срыв сроков его исполнения, а мог требовать лишь погашения векселя. Однако впоследствии благодаря комплексу таких факторов, как внесение изменений в сопутствующее законодательство, действия надзорных органов, использование

схем продаж, прямо не предусмотренных законодательством, практически сошло на нет», – говорит Кривенков.

Сергей Ильягуев, генеральный директор компании «Источник», входящей в холдинг SEZAR GROUP, полагает, что на сегодняшний день вексельная схема нецелесообразна, поскольку она не дает никаких гарантий для покупателя. «После внесения изменений в законодательные акты, прежде всего в Федеральный закон № 214, который говорит о недопустимости заключения предварительных договоров купли-продажи на этапе строительства, покупка векселя вовсе не фиксирует за его владельцем права на собственность – только возможность получить назад свои деньги без учета рыночных изменений и инфляции. Такие риски покупателю не нужны», – объясняет господин Ильягуев.

Светлана Денисова, начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент», добавляет: «Вексельная схема практически ушла из оборота. Ее использовали, когда квартирами рассчитывались с поставщиками самых разных товаров и услуг для стройки. Например, за рукавицы строительная компания могла отдать квартиру, тем самым она служила средством платежа и способом страховки обеих сторон на этапах сделки».

справка

➔ Сейчас продажи жилья осуществляются в основном путем заключения договора долевого участия в строительстве согласно требованиям 214-ФЗ, а их доля составляет более 70% в общем объеме сделок. Вторым по популярности способом осуществления продаж является организация жилищно-строительного кооператива. Что же касается прочих способов продаж, включая разнообразные вексельные схемы, то их доля весьма незначительна и не превышает 5% в общем объеме сделок.

КРЕДИТОВАНИЕ ДЕВЕЛОПЕРОВ

Финансирование крупного бизнеса



Кредитование застройщиков жилой недвижимости

Специальные условия:

- выгодные условия кредитной линии
- короткие сроки рассмотрения кредитной заявки
- размер кредита до 60% от общей суммы затрат на строительство
- аккредитация объекта по ипотечным программам Банка БФА



(812) 458 54 54

(495) 662 63 63

bfa.ru



Деловая программа XIX Международного строительного форума «Интерстройэкспо»

Дата и место проведения: 10-13 апреля, Санкт-Петербург, ВК «Ленэкспо». 10.00-18.00 – экспозиция открыта для посещения, павильоны № 4, 7, 8а, открытая площадка

Время проведения	Название мероприятия	Место проведения
10 апреля, среда		
10.00-13.00	XIII Международный конгресс по строительству IBC-2013 Круглый стол «Отказ от экспертизы проектной документации: мифы и реальность»	павильон № 7 зал 7.3
10.00-18.00	XV специализированная конференция: «Эффективные системы отопления, вентиляции, кондиционирования воздуха и теплоснабжения»	павильон №7 зал 7.2
11.00-17.00	Практикум по всем этапам загородного строительства «Проектирование загородного дома и его ландшафта – грамотный подход»	павильон № 4 стенд R15
14.30-16.30	Конференция «Качество – главный показатель формирования цивилизованного рынка бетона и железобетона. Новый подход к системе контроля качества»	павильон № 7 зал 7.3
15.00-16.00	Круглый стол «Жилье как инструмент инвестиций. Есть ли альтернатива для сохранения своих сбережений?». Организатор: газета «Строительный Еженедельник»	павильон №7 зал 7.4
11 апреля, четверг		
10.00-18.00	XIII Международный конгресс по строительству IBC-2013. Тема конгресса: «Стратегия развития строительного комплекса России и стран Балтийского региона: курс на интеграцию»	
10.00-12.30	Пленарное заседание «Эффективная градостроительная политика – залог повышения инвестиционной привлекательности строительного комплекса России»	павильон № 7 зал 7.2
12.45-14.45	Заседание Комитета Национального объединения строителей (НОСТРОЙ) по жилищному и гражданскому строительству	павильон № 7 зал 7.5
14.30-15.30	Стартовый семинар «Презентация планов реализации направлений международного проекта LENEDU». Знакомство с проектом строительного сообщества Ленинградской области и представителей образовательных учреждений	павильон № 7 зал 7.4
14.30-17.30	Круглый стол: «Изменение системы имущественной ответственности субъектов инвестиционно-строительного комплекса»	павильон № 7, зал 7.3
15.00-17.30	Конференция «Строительный контроль и управление качеством в строительстве в условиях ВТО»	павильон № 7, зал 7.2
10.00-14.00	Открытый круглый стол «Петербург – яркий город, яркий мир» – современные решения по формированию среды»	павильон № 7, зал 7.4
10.15-13.00	Круглый стол «Металлопрокат и трубы для строительного комплекса Санкт-Петербурга и Ленинградской области»	павильон № 7 зал 7.3
12.30-13.00	Церемония официального открытия XIX Международного строительного форума «Интерстройэкспо»	павильон № 7

12 апреля, пятница

10.00-13.00	XIII Международный конгресс по строительству IBC-2013. Тема конгресса: «Стратегия развития строительного комплекса России и стран Балтийского региона: курс на интеграцию»	
10.00-13.00	Панельная дискуссия «Малозэтажное строительство: современные технологии, комплексный подход в развитии территорий»	павильон № 7 зал 7.3
10.00-13.00	Панельная дискуссия «Управление застроенными территориями: сохранение исторического центра, повышение энергоэффективности, комфорта и безопасности проживания, а также продление срока эксплуатации зданий и сооружений»	павильон № 7 зал 7.2
10.00-12.00	Конференция «Состояние и пути развития малого и среднего строительного бизнеса в Санкт-Петербурге»	павильон № 7 зал 7.4
12.30-14.30	Семинар «Технологии и материалы для герметизации деревянных домов»	павильон № 7 зал 7.4
12.00-16.00	Демонстрационное шоу автоспецтехники	демонстрационная площадка у павильона № 7
14.00-17.00	Конференция Docke	павильон № 7 зал 7.2
15.00-17.00	Тренинг «Рост прибыли с помощью инструментов брендинга»	павильон № 7 зал 7.4

13 апреля, суббота

10.00-18.00	Консультации по вопросам ландшафтного дизайна	павильон № 4 стенд P01
11.00-17.00	Практикум по всем этапам загородного строительства. Технологии уюта, или Сам себе дизайнер	павильон № 4 стенд R15
11.30-17.00	Консультации по вопросам планировочного решения квартиры, расстановки мебели, концептуального решения пространства в малогабаритной квартире, декорирования помещения	павильон № 4 стенд S29
14.00-16.00	Семинар «Применение новых инженерных решений в архитектуре и интерьерах»	павильон № 4 стенд R15

Внимание! В программе возможны дополнения и изменения.

Дополнительную информацию об участии в мероприятиях вы можете получить в оргкомитете: ООО «Примэкспо Северо-Запад».

Тел.: +7 (812) 380-60-14, 380-60-04, факс: +7 (812) 380-60-01, e-mail: build@primexpo.ru, www.interstroyexpo.com



4 апреля 17⁰⁰-21⁰⁰ театр-фестиваль **БАЛТИЙСКИЙ ДОМ** метро «Горьковская»

ВЫСТАВКА-СЕМИНАР ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ ЖИЛИЩНЫЙ ПРОЕКТ

НА ВЫСТАВКЕ ВЫ УЗНАЕТЕ:

КАК УЛУЧШИТЬ ЖИЛИЩНЫЕ УСЛОВИЯ?

ГОРОДСКАЯ, ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

ВХОД СВОБОДНЫЙ

www.gilproekt.ru
32-701-32

Стратегические медиа-партнеры: СТРОИТЕЛЬНЫЙ АСН

Организаторы: ИТЭ GROUP PLC, UFI, АСН

Генеральный партнер: СТРОИТЕЛЬНЫЙ

Генеральный спонсор: ИТАКА

Спонсоры выставки: ИТЭ GROUP PLC, UFI, АСН, ИТАКА, ВЕСТНИК

www.interstroyexpo.com

ИНТЕРСТРОЙЭКСПО
Международная строительная выставка и форум

10-13 АПРЕЛЯ 2013
Санкт-Петербург
Место проведения: Ленэкспо

ГЛАВНАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ ВЫСТАВКА СЕВЕРО-ЗАПАДА

В рамках форума: **IBC МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНГРЕСС ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ**

Получите электронный билет на сайте www.interstroyexpo.com

Организаторы: примэкспо, ИТЭ GROUP PLC, UFI, АСН

Генеральный информационный партнер: СТРОИТЕЛЬНЫЙ

Генеральный медиа-партнер: Стройка ГРУППА ГАЗЕТ

Деловой партнер: СТРОИТЕЛЬНЫЙ

Генеральный отраслевой партнер: Ктостроит.ру

Интернет-партнер: АСН

Стратегический партнер: ВЕСТНИК

Инновационные консерваторы

Алексей Костылев / За последние несколько лет рынок гидроизоляции оказался едва ли не в большей мере, чем другие отрасли комплексного строительства, подвержен тенденции поиска новых технологий и материалов. ➔

Однако в основном тенденция эта распространяется лишь на самих производителей гидроизоляционных материалов, в то время как заказчики и проектировщики предпочитают доверять свой выбор пусть менее качественным, но более дешевым и уже зарекомендовавшим себя на рынке товарам.

Если несколько лет назад емкость рынка составляла около 800 тыс. тонн в год, то сейчас эксперты затрудняются назвать точные показатели. Виной тому служит сложная и запутанная классификация товаров, не позволяющая выводить конкретные показатели в отрыве от производства других строительных материалов. Но если подойти к вопросу классификации в общем, то из трех основных видов гидроизоляции – гидроизоляции проникающего действия, поверхностной и оклеечной гидроизоляции – лидирующее положение в отрасли еще с советских времен занимает поверхностная гидроизоляция. Сразу несколько крупных игроков представляют Северо-Запад в этом сегменте. Это, в первую очередь, компания «Технониколь», также «Гидротекс» и «Растр». Причем каждый из игроков специализируется на выпуске определенного вида гидроизоляции, несмотря на наличие в линейке выпускаемых товаров широкого ассортимента, при этом практически не угрожая положению своих конкурентов. Именно строгая сегментация отрасли может послужить серьезным препятствием на пути развития гидроизоляционного рынка, считает эксперт компании – производителя гидроизоляционных материалов «Растр». Эксперт подчеркнул, что выплавляемые материалы занимают лидирующие позиции на рынке, битумно-полимерные мастики также имеют свой рынок и никак не конкурируют с гидроизоляционными материалами на цементной основе, при том что рост продуктов на полимерной основе сдерживается их непомерной дороговизной. То есть несмотря на уверенные показатели роста в каждом отдельно взятом сегменте, отрасль в целом имеет технологический ресурс в отношении дальнейшего развития.

Из числа 40-50 производителей, представленных сегодня на рынке Петербурга и Ленобласти, большинство выпускает те виды гидроизоляции, которые в рамках общей классификации попадают в разряд синтетической и полиуретановой гидро-



Большинство производителей специализируются на каком-то одном виде гидроизоляции, поэтому рынок сильно сегментирован

Преодоление консерватизма отрасли – основная задача игроков рынка, желающих увеличить долю выпускаемой инновационной гидроизоляции

изоляции. Эти виды гидроизоляции до сих пор принято относить к инновационным, хотя многие товары уже продолжительное время представлены на рынке. В общем ряду можно выделить такие марки, как «Кальматрон», «Пластифол», «Пенетрон». Их перспективы, по оценкам экспертов, в первую очередь зависят от продвижения товара и маркетинга. Преодоление консерватизма отрасли – основная задача главных игроков на рынке, желающих увеличить долю выпускаемой продукции на рынке инновационной гидроизоляции. Выходом для большинства отечественных компаний видится проведение собственных бесплатных семинаров по технологии применения предлагаемых ими товаров.

Сергей Гончаров, заместитель директора ООО «Петротон» считает, что одной из проблем рынка гидроизоляции является адаптация материалов к климатическим условиям России и соответствие стандартам качества, в том числе и по европейским нормам. «Кроме того, не все компании представляют комплексные решения для выполнения гидроизоляционных работ конечного потребителя в связи с узкой линейкой производимых материалов, а ведь именно это одна из составляющих гарантии успешного результата», – говорит господин Гончаров.

Особое место в ряду товаров уже хорошо известных, но все еще не относящихся к традиционным, занимают геомембраны. «Несмотря на то что в общемировой практике строительства геомембраны

используются уже на протяжении полувека, а в России их производство нашей компанией началось еще в 1997 году, распространению их на отечественном рынке мешает устаревшая законодательная база», – говорит Ольга Лапина, менеджера по маркетингу ООО «СК «Гидрокор». «Развитие технологии монтируемых геомембран сдерживает отсутствие нормативных актов, несмотря на имеющиеся в международном строительном законодательстве нормы, регулирующие производств работ по их монтажу», – сообщает эксперт. Если же ремонтпригодность является сдерживаемым фактором для большинства инновационных товаров на рынке, то в случае геомембран технологическая сложность установки может оказаться решающим фактором, не позволяющим преодолеть недоверие потребителя.

«Особенно удобно применять мембраны, когда невозможно изолировать объект снаружи, в условиях уплотнительной застройки, когда объект стоит вплотную к соседним зданиям и вплотную идут несколько фундаментов», – поясняет Юрий Яковлев главный инженер из ЗАО «Геострой». «Ставим мембрану, тераем опалубку, заливаем бетоном и получаем железобетонную конструкцию с надежной гидроизоляцией. Мембрана становится с бетоном одним целым на молекулярном уровне. Этот способ позволяет максимально использовать пространство», – уточняет специалист.

Из других способов гидроизоляции, используемых компанией «Геострой», господин Яковлев отметил применение самоуплотняющегося бетона. «Но данный бетон в несколько раз дороже обычного, так что до массового использования пока дело не дошло. Хотя в Европе самоуплотняющийся бетон, не требующий дополнительных работ по гидроизоляции – уже норма. Но я уверен, что рано или поздно это произойдет», – уверен специалист.

цифра

50

производителей гидроизоляции представлены сегодня на территории Петербурга и Ленобласти

Ключевой фактор

Алексей Костылев / Ремонтпригодность является главным обоснованием для использования в сегменте обмазочной гидроизоляции материалов на цементной основе и битумных материалов.

По оценкам ABARUS Market Research, кровельный и строительный битум занимает до 90% от общего объема производства разных видов проникающей и обмазочной гидроизоляции в России при общей емкости 650 тыс. тонн в год. Это при том, что битумные гидроизоляционные материалы, как и материалы на

основе цементных смесей, безусловно, проигрывают своим аналогам на полимерной основе. Однако гидроизоляция на цементной основе не так требовательна к соблюдению норм хранения и применения. В то же время нежелание потребителя переплачивать за более качественные товары в последнее время перестало быть сдерживающим фактором для иностранных игроков на рынке. Однако мнение дилеров сводится к тому, что отечественные производители имеют более выгодную позицию ввиду непомерной дороговизны зарубежных аналогов их продукции. Российские

производители уже начали активно использовать эту возможность, но говорить о существенной перемене в их пользу в соотношении «экспорт – импорт» пока рано. Типологически большинство товаров в сфере инновационной гидроизоляции могут быть отнесены к гидроизоляции инъекционного типа. Технологически же она представляет собой процесс нагнетания в трещины и швы чаще всего полиуретановых материалов, что указывает скорее на принадлежность к ремонтному строительству, но также может получить широкое применение и на первоначальных этапах строительства.

Это особенно актуально для Санкт-Петербурга, где помимо нового строительства ведется активное восстановление старых зданий. По мнению большинства экспертов, особого внимания потребителя заслуживает полимочевина. Этот материал, изобретенный лишь в 1989 году, формально относится к классу полиуретановой гидроизоляции, хотя в последнее время был отнесен в самостоятельную классификацию. Есть несколько значимых критериев, по которым потребитель может судить о выгоде именно этой инновационной гидроизоляции.

мнение



Леонид Суриков, генеральный директор строительной фирмы «Форвард»:

➔ Полимочевина выигрывает у своих конкурентов именно в том, что при ее монтаже не столь важны требования к квалификации самого строителя, выполняющего работы, так как сам процесс ее установки максимально механизирован. Если в сравнении с рулонной гидроизоляцией ее технологические свойства примерно равнозначны, то в этом компоненте она дает наибольшую гарантию качества уже выполненной работы. Также она более практична в том случае, если требуется подвод различных коммуникаций ввиду бесшовной итоговой конструкции.

Труба зовет

Казалось бы, что может быть удивительного в трубах для систем отопления и горячего водоснабжения, пусть даже полипропиленовых, которые царят на рынке в последние годы? Тем не менее чешская компания АО «ОКІРЕХ» рассчитывает приятно удивить петербургских специалистов в области инженерных коммуникаций и потребителей новой трубой бренда T3S System. Новинка – труба Hot Fibre из термостабилизированного полипропилена PP-RCT – будет представлена уже в конце марта.



За многовековую историю применения человечеством труб революций в сфере инженерных коммуникаций было совсем немного. Глиняные трубопроводы Древнего Рима сменились металлическими трубами. Им на смену пришел металлопластик, а позднее – пластик. Современные полипропиленовые трубы представляют собой, по сути, «всего лишь» пятое поколение. Специалисты ценят способность труб из полипропилена, компактных и эстетичных, выдерживать высокие температуры и параметры давления. В 2012 году почти 100 многоквартирных домов старого фонда в Северной столице при замене системы отопления были переведены на трубу T3S с алюминиевой вставкой. Теперь при ремонте жилья петербуржцев будет применяться инновационный продукт бренда T3S.

Компании, которые будут выполнять замену инженерных систем по госзаказу в 2013 году, изучив возможности трубы Hot Fibre, уже заявили о своем желании работать именно с ней. Ранее трубопроводные системы T3S завоевали доверие ряда петербургских строительных и управляющих компаний, ТСЖ и ЖСК. Например, только ООО «ПВЦ Восток» уже применило продукцию этого бренда при ремонте более чем полсотни многоквартирных домов в Выборгском, Калининском, Приморском и других районах города. Прогнозируемый рост объема поставок чешской трубы, армированной стекловолокном, в Северную столицу до конца года составит 22%. «По данным наших аналитиков, начиная с 2011 года потребитель вновь возвращается к докризисным приоритетам. Качество вновь становится столь же

или даже более важным, чем цена», – уточнил Александр Петров, руководитель ООО «Центр инженерных систем». Кстати, АО «ОКІРЕХ» дает возможность практически каждому петербуржцу почувствовать себя олигархом. Если еще пару лет назад трубу немецкого производства с подобными качественными характеристиками могли себе позволить только владельцы элитных коттеджей, то чешский инновационный продукт доступен каждому собственнику жилья. Hot Fibre не только имеет впечатляющие технические характеристики: производитель гарантирует надежную эксплуатацию в течение в среднем 25 лет при температуре 95 градусов и давлении в 5,3 бара. Из-за отсутствия алюминиевых вставок труба не только позволяет экономить в 5-8% (в зависимости от диаметра), но также избавляет

монтажников от необходимости зачистки слоя при соединении. «Операция эта мутная, нудная, особенно если нужно зачистить километры труб. Отсутствие предварительной зачистки в месте соединения сокращает временные затраты. При этом работать с трубой T3S может даже монтажник без опыта», – сообщил Александр Петров. Обещанием европейского качества сегодня вряд ли кого-то можно впечатлить, если за этим не стоит компания с безукоризненной репутацией. АО «ОКІРЕХ» выделяется своим вниманием к гарантированному качеству даже на фоне других серьезных европейских конкурентов. Так, если большинство чешских производителей подобного уровня перешли на фитинги китайского либо турецкого изготовления, бренд T3S верен качественной итальянской латуни. Такие фитинги, даже деформируясь, сохраняют целостность. «Течь исключена, а что может быть важнее для потребителя?» – прокомментировал Александр Петров. Действительно, потребитель предъявляет одинаковые требования на юге и севере, в России и за ее пределами. Возможно, именно поэтому полипропиленовая труба T3S с успехом применяется на таких разных по условиям эксплуатации территориях, как Краснодарский край,

Ростовская область, Арабские Эмираты или Москва. Теперь и Санкт-Петербург сможет в полной мере оценить чешскую новинку. Не секрет, что петербургский рынок с наскока не завоевать. Это тот самый случай, когда долго запрягают, но быстро едут. Однако полипропиленовые трубы для горячего водоснабжения и отопления, армированные стекловолокном, как утверждают специалисты, будут доминировать минимум 3-4 года. Так что рассудительные петербуржцы, заинтересованные в строительстве качественного массового и индивидуального жилья и экономной модернизации старого фонда, гарантированно попадают в тренд.

По вопросам приобретения трубопроводной системы T3S обращайтесь в компанию ООО «Центр инженерных систем»: Санкт-Петербург, (812)320-23-72, e-mail: zakaz@pipe-center.ru, www.pipe-center.ru

МНЕНИЕ
Михаил Белов, заместитель генерального директора ООО «Строй-Содействие»:

– По моим подсчетам, использование полипропилена в комплексе на 10-15% дешевле работы со стальными трубами, которые сегодня предпочитает заказчик. Такая выгода достигается за счет меньших трудозатрат. Заказчик избавляется от дорогостоящей транспортировки, подъема труб на этаж, экономит на монтаже труб. Преимущество полипропиленовой трубы налицо. А на складе Центра инженерных систем (официальный представитель чешского завода на Северо-Западе) всегда большой складской запас полипропиленовых труб и фитингов T3S.

справка

ООО «Центр инженерных систем» успешно работает в области поставок продукции ведущих чешских производителей для монтажа внутренних и наружных инженерных сетей с 2007 года. Компания занималась комплектацией инженерных систем для таких крупных разноплановых объектов, как Каменноостровский театр, здание для сотрудников Конституционного суда РФ на ул. Савушкина, Таврический дворец, библиотека им. Б.Н. Ельцина, здания Газпрома на ул. Белы Куна, д. 32 (учебный центр, гостиница, столовая, поликлиника) и др.

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ



МЕЖДУНАРОДНАЯ СТРОИТЕЛЬНО-ИНТЕРЬЕРНАЯ ВЫСТАВКА



2-5 АПРЕЛЯ 2013 **РОССИЯ. МОСКВА. МВЦ «КРОКУС ЭКСПО»**

ОРГАНИЗАТОРЫ:




МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПАРТНЕРЫ:




ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР:



ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР:



Тел.: +7 [495] 961 22 62 • www.buildex-expo.ru • e-mail: buildex@mediaglobe.ru



PMЭФ
Российский Международный Энергетический Форум
2013

17 – 20 АПРЕЛЯ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ



ВК «ЛЕНЭКСПО»
ПАВИЛЬОН 7
ЗАЛ 7.1

ОФИЦИАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА:

- Министерство промышленности и торговли РФ
- Комитет по тарифам Санкт-Петербурга
- ФГБУ «Российское энергетическое агентство»
- Российский союз промышленников и предпринимателей
- Торгово-промышленная палата Санкт-Петербурга
- АНО «Стратегическое партнерство «Северо-Запад»
- НП «Объединение энергетиков Северо-Запада России»



РОССИЙСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ФОРУМ

ОРГАНИЗАТОР



12+

ДИРЕКЦИЯ ФОРУМА
Тел.: +7 812 240 40 40, доб. 217
www.rief.expoforum.ru



Растущий загород

Андрей Семериков / Предложение на рынке загородной недвижимости растет, в разы обгоняя спрос. Так, в 2012 году предложение увеличилось на 20%, и сегодня в продаже находится порядка 358 коттеджных поселков, в 77% которых предлагаются участки без подряда. ➔

«По состоянию на февраль 2013 года в продаже находится 358 коттеджных поселков, и объем предложения – более 20,8 тыс. объектов. В январе 2013 года на рынок вышло семь новых поселков (их них один – элитный, остальные – эконом и участки), где представлены коттеджи и участки, появились три новых проекта таунхаусов (все в эконом-сегменте)», – рассказывает Светлана Московченко, руководитель направления загородной недвижимости консалтингового центра «Петербургская недвижимость».

Лидером предложения загородного жилья, по данным Юлии Троицкой, специалиста по маркетингу ЗАО «БФА-Девелопмент», продолжает оставаться Всеволожский район, занимая 32,5% от общего объема предложения, на втором месте – Выборгский с 18,3%, на третьем – Ломоносовский район с 11,2%.

«Коттеджные поселки класса премиум располагаются в основном в северных направлениях (Курортный район, Выборгский район Ленинградской области), тяготеют к Финскому заливу и другим водомам. В последнее время поселки высокого класса также стали появляться и во Всеволожском районе, преимуществом которого является хорошая транспортная доступность. Объекты эконом-класса не имеют определенной локации, главным преимуществом для таких объектов остается низкая стоимость. Загородные поселки данного класса, как правило, расположены далеко от водоёмов, транспортных развязок и хороших коммуникаций», – отмечает Зоя Захарова, генеральный директор компании London Real Invest.

«По сравнению с IV кварталом 2011 года объем предложения коттеджных поселков в 2012 году увеличился на 18% (от количества поселков) и на 24% (от количества объектов). В основном количестве коттеджных поселков представлены участки без подряда (41% от количества поселков в продаже), при этом еще в 36% поселков к реализации предлагаются как участки



Цены на загородную недвижимость растут в пределах инфляции

с подрядом, так и без подряда (смешанная застройка), то есть в совокупности в 77% поселков можно приобрести участок без подряда. На поселки, где предлагаются готовые или строящиеся коттеджи (участки с обязательным подрядом), приходится 23%», – добавляет госпожа Московченко.

В 2012 году наметилась тенденция увеличения спроса на участки с инженерными коммуникациями, в след за которой девелоперы стали увеличивать количество подобных объектов в своих поселках, говорит Владимир Спарак, заместитель генерального директора АН «АРИН».

Второй наиболее яркой тенденцией, по словам господина Спарак, стала реконцепция проектов. «Девелоперы меняли концепцию своих проектов, что привело к появлению мультиформатных поселков, где представлены и участки, и коттеджи, и таунхаусы. Кроме того, можно говорить о тенденции сокращения площадей как

участков, так и домовладений. Сегодня около 13% поселков предлагают только коттеджи, около 28% – коттеджи и участки, 41% поселков предлагают только участки», – сообщает Владимир Спарак.

Однако не весь объем предложения можно отнести к качественному. Виталий Токарев, генеральный директор компании «Домостроев», отмечает, что многие объекты находятся в новых коттеджных поселках с недостроенной инфраструктурой. «Это так называемые псевдопоселки, где нет качественной внутренней дороги, электричества и других важных систем коммуникаций. Конечно, ликвидность таких предложений низка, но они существенно влияют на предложение», – поясняет господин Токарев.

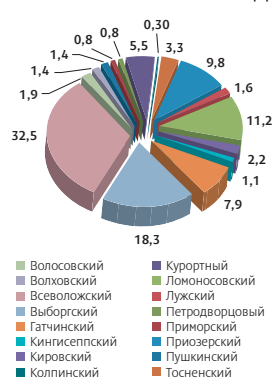
Цены на загородную недвижимость, по оценкам экспертов, растут в пределах инфляции. Такая ситуация обусловлена тем, что спрос на малоэтажное жилье намного ниже, чем на городские квартиры.

«В эконом-классе стоимость сотки составляет в среднем 105 тыс. рублей; стоимость 1 кв. м в домовладении – 42,5 тыс. рублей. В бизнес-классе это 205 и 60 тыс. рублей соответственно. В элитном сегменте сотка земли стоит более 410 тыс. рублей, а коттеджа – 105 тыс. рублей за 1 кв. м. Что касается премиального загородного жилья, то здесь средняя стоимость «квадрата» составляет около 230 тыс. рублей, сотки земли – 628 тыс. рублей», – приводит данные Зоя Захарова.

Владимир Спарак говорит, что в 2012 году стоимость участков выросла на 5-10%. «Цена сотки существенно варьируется в зависимости от локации и наличия коммуникаций. Таунхаусы подешевели на 7-10%, что связано с большим объемом ввода подобных проектов. Стоимость 1 кв. м в коттеджах в среднем упала на 3-5%», – отмечает господин Спарак.

Эксперты настроены умеренно оптимистично и считают, что рынок загородной недвижимости ждет постепенный рост. «Все больше петербуржцев стремятся жить в своем доме, дышать чистым воздухом. Но существенное влияние на рынок будет оказывать экономический флорид», – полагает Виталий Токарев. Владимир Скигин, председатель совета директоров управляющей компании Satelit Development, согласен с коллегой: «Принципы «нового урбанизма», который предлагает жителям комфортную жизнь в компактном, пешеходном городе, будут востребованы у той части населения, которая устала от многоэтажного «муравейника» среднестатистических новостроек».

➔ Предложения по районам в IV кв. 2012 года, %



Источник: ЗАО «БФА-Девелопмент»

Тяга к природе

Андрей Семериков / В 2012 году спрос на загородную недвижимость, по оценкам экспертов, вырос почти в полтора раза по сравнению с показателями 2011 года.

Участники рынка утверждают, что самым высоким спросом пользуются недорогие таунхаусы и участки. Однако на докризисный уровень спрос еще не вернулся. «По статистическим данным, за 2012 год на загородном рынке было заключено 2380 сделок на сумму около 6 млрд рублей, а за 2011 год – 1350 на сумму около 4 млрд рублей, что, безусловно, говорит о постепенном увеличении спроса», – отмечает Юлия Троицкая, специалист

по маркетингу ЗАО «БФА-Девелопмент». «В целом продажи на загородном рынке зимой 2013 года оставались на уровне зимы 2012 года. По итогам I квартала 2012 года в коттеджных поселках (исключая формат таунхаусов) было реализовано свыше 950 участков без подряда и с обязательным подрядом, домовладений, где 78-80% от этого количества составили продажи участков без подряда. Большая часть сделок в настоящее время проводится в пределах 3-5 млн рублей, остальные покупки достаточно редки», – рассказывает Светлана Московченко, руководитель направления загородной недвижимости консалтингового центра «Петербургская недвижимость».

Зоя Захарова, генеральный директор компании London Real Invest, говорит, что в ряде наиболее дешевых проектов темпы продаж достигали 20-25 домовладений в месяц, в то время как в бизнес-классе средние темпы продаж участков без подряда – 0,3-3 домовладения в месяц. Павел Едемский, директор департамента загородной недвижимости агентства недвижимости Home estate, говорит, что сегодня основополагающим фактором при покупке загородного жилья в большинстве случаев является его стоимость. В этом смысле наиболее выгодным сейчас является покупка участка с дальнейшим строительством на нем дома, советует господин Едемский.

Виталий Токарев, генеральный директор компании «Домостроев», утверждает, что спрос становится более сбалансированным и здоровым, а потребитель – более разборчивым и подготовленным. Для ответственной части игроков загородного рынка это скорее плюс, уверен

господин Токарев. «Спрос на загородное жилье постепенно растет, в первую очередь за счет выхода на рынок и грамотного позиционирования качественных проектов эконом-класса. В данном сегменте загородное жилье рассматривается как альтернатива городскому, яркий

пример – проекты компании «Кивеннапа». Пока нельзя с уверенностью сказать, что показатели спроса вернулись к докризисному уровню, но потенциал у рынка достаточно высокий», – считает Владимир Скигин, председатель совета директоров управляющей компании Satelit Development.

МНЕНИЕ



Светлана Московченко, руководитель направления загородной недвижимости консалтингового центра «Петербургская недвижимость»:

➔ По итогам продаж 2012 года на рынке коттеджных поселков и таунхаусов было продано чуть более 7 тыс. объектов, что на 49% больше, чем в 2011 году. Основное количество продаж традиционно приходится на участки без подряда (72% от количества проданных объектов), на втором месте – таунхаусы (19% от количества проданных объектов), и только на третьем – коттеджи (9% от количества проданных объектов). Стоит отметить, что стремительный рост продаж таунхаусов в течение 2012 года замедлил свои темпы: в IV квартале 2012 года произошло уменьшение продаж на 25% по сравнению с III кварталом 2012 года.

Рудименты советского прошлого

Фото: Илья Ильин



За последние 20 лет появились новые критерии, определяющие уровень комфортности жилья

Роман Русаков / Представления покупателей о комфортном жилье меняются. Еще 10 лет назад обязательным условием для жилья было наличие телефона, сегодня на это обращают внимание в последнюю очередь. Зато появилось много новых требований к квартире, о которых совсем недавно покупатель вряд ли бы и подумал. ➔

За последние 20 лет появились новые критерии, определяющие уровень комфортности, такие как наличие интернет-подсоединения, квартирной отделки, высококачественных бесшумных лифтов, отделки мест общего пользования, остекленных лоджий, стеклопакетов, железной входной двери, домофона, консьержа, видеонаблюдения и детских площадок.

В конце прошлого века потенциальные покупатели жилья не мечтали о свободной планировке квартир, больших площадях квартир (более 100 кв. м), панорамном остеклении окон, нескольких санузлах в квартире, гардеробных. Подземный паркинг был неведомым чудом.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости **Colliers International Санкт-Петербург**, вспоминает: «Еще 10 лет назад для покупателей было немаловажно наличие стационарного телефона. Сегодня же это не имеет абсолютно никакого значения в силу мощной интегрированности интернет-технологий в жилые комплексы. Обеспечение телекоммуникационными кабелями – важная задача как застройщиков, так и провайдеров». Она при этом

отмечает, что совершенно нормальным требованием стало и наличие подземного паркинга, так как жильцам постоянно не хватает парковочных мест. При покупке очень много внимания уделяют управляющим компаниям, в частности вопросам стоимости их услуг.

Директор по маркетингу компании **«ЮИТ Санкт-Петербург»** Екатерина Гуртова при этом отмечает такой курьез: «Поскольку прежние нормы не изменились, мы обязаны обеспечивать в квартирах не только телефон и телевидение, но и проводить радиорозетки, которыми реально никто не пользуется, – это уже явный рудимент!».

Татьяна Бегунова, руководитель группы отдела вторичного жилья компании **«ДомусФинанс»**, впрочем, считает, что не для всех категорий жилья телефон или радиоточка являются «рудиментами»: «Наличие стационарного телефона в квартире может быть плюсом, если речь идет о покупке жилья для пожилых людей, привыкших пользоваться именно таким видом связи».

Еще одним рудиментом советской эпохи можно назвать антресоли, которые име-

лись почти в каждой квартире, а в «хрущевках» – обязательно. Сегодня хранить «добро» над головами уже непопулярно, для этого используются «темные» комнаты или встроенные шкафы. А антресолям вернули историческое значение – это верхняя часть комнаты, разделенной на два полуэтажа.

Директор департамента новостроек **NAI Becar** Эльдар Султанов говорит, что к устаревшим атрибутам комфортного жилья отнести и наличие мусоропровода, который теперь считается зоной антисанитарии – известные случаи, когда жильцы договаривались вообще заваривать люки мусоропровода и выносить мусор на улицу.

Алексей Новиков, директор представительства производителя оконных систем **PROPLEX** на Северо-Западе, отмечает: «Наличие в квартире газовой колонки, вполне обыденное для старого жилого фонда и спокойно воспринимавшееся еще 20-30 лет назад, сейчас откровенно пугает россиян. По словам специалистов, 70% клиентов категорически отказываются приобретать квартиры с газовой колонкой, опасаясь угрозы взрыва. Для более

МНЕНИЕ



Елена Шишулина, директор по маркетингу «Старт Девелопмент»:



– Из подсобных помещений в советское время знали только кладовки, сейчас используют гардеробные (раньше их наличие в новой квартире ставило новосела в тупик), постирочные или хозблоки и т. д. Второй санузел в 3-комнатной квартире раньше не был обязательным требованием, но сейчас планируется даже в квартирах эконом-класса. Зато отдельные санузлы были более принципиальны, а сейчас многие предпочитают их объединять ради выигрыша в площади.

смелой части покупателей, не исключаящих для себя такой вариант, дисконт по сравнению с аналогичными квартирами с централизованным горячим водоснабжением может достигать 15%».

Галина Самаян, директор департамента долевого строительства агентства недвижимости **Home estate**, продолжает: «Из наиболее часто задаваемых вопросов по предлагаемому опциям лидирует вопрос о наличии в доме консьержа или охраны. Сегодня помещение под эти нужды предусматривается практически во всех домах; эта тенденция начала зарождаться уже более десяти лет назад, хотя до этого была прерогативой элитных объектов».

Олег Канке, руководитель офиса «Тургеневское» компании **«ИНКОМ-Недвижимость»**, подтверждает, что кардинально изменилось отношение приобретателей и к крайним этажам. «Возможность присоединения чердачных помещений и перевод первых этажей в нежилой фонд для ведения коммерческой деятельности увеличило количество желающих приобрести крайние этажи», – объясняет он.

По утвержденным критериям комфорта

Роман Русаков / Недавно Российская гильдия риэлторов совместно с Федеральным фондом содействия развитию жилищного кредитования выработала критерии определения комфортного жилья.

Обязательными атрибутами комфортного жилья стали качественные объекты инфраструктуры возле дома, хорошие школы и детские сады, благоустроенные зеленые зоны, достаточное количество парковочных мест. «Важно, что сегодня эти требования официально перечислены в разряд нормативов: Российской гильдией риэлторов и Федеральным фондом

содействия развитию жилищного строительства недавно была принята Единая классификация многоквартирных жилых новостроек, в которой приведены конкретные параметры, по которым тот или иной объект недвижимости может быть отнесен к различным классам жилья: эконом, комфорт, бизнес, элита», – рассказывает Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест». Сергей Ильягуев, генеральный директор компании «Источник», входящей в холдинг SEZAR GROUP, напоминает, что согласно этой классификации к комфорт-классу сегодня можно отнести дома, обладающие рядом характеристик. «Во-первых,

архитектура: предполагается большее разнообразие архитектурных опций (переменная этажность, фасады, планировки), усовершенствованные серийные проекты, проекты повторного применения или индивидуальные проекты. Во-вторых, несущие конструкции: сборный железобетон, бескаркасные дома из керамического кирпича и монолитно-железобетонно-каркасные дома (ограждающие конструкции из монолитного железобетона, пеноблоков, керамического кирпича и др.). В-третьих, остекление: импортные пластиковые профили средней ценовой ниши со стеклопакетами, ответственное остекление высокого класса по импортным технологиям.

В-четвертых, объемно-планировочные решения: высота потолков – от 2,7 м. Комнаты изолированы, наличие больших балконов, кладовок. В некоторых проектах предусматриваются эркеры и летние помещения. При этом возможность перепланировки чаще всего ограничена. В-пятых, улучшенная отделка общественных зон», – перечисляет господин Ильягуев. «Сегодня многие застройщики необоснованно причисляют свои объекты к данному классу с целью завышения цены за квадратный метр. Классификация призвана положить конец подобным спекуляциям, четко определить рамки формата. Конечно, первая версия не совсем

МНЕНИЕ



Николай Гражданкин, начальник отдела продаж ИСК «Отделстрой»:



– Для клиента важны такие параметры, как планировка, техническое оснащение квартиры, количество квартир на этаже, качество отделки помещений общего пользования, лифты импортного производства, благоустройство дворовых территорий, инфраструктура в шаговой доступности, наличие парковочных мест, видеонаблюдения, консьержей и пр.

проработана и далека до идеала. Но это первая попытка обратить внимание рынка на то, что комфорт-класс – это не только красивые слова, которые помогут продать дороже,

но и ряд обязательных требований покупателей, которые хотя за свои деньги получить не только квадратные метры, но и новый уровень жизни», – уверен господин Ильягуев.

НОВОСТИ

➔ **Общий объем работ по строительству в Новгородской области** вырос на 9,4% к уровню прошлого года и составил более 21,4 млрд рублей. Об этом на минувшей неделе заявил заместитель главы администрации области Арнольд Шалмуев, сообщает asinfo.ru. По данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Новгородской области, ввод в действие жилых домов по Новгородской области за 2012 год составил 313,3 тыс. кв. м, это 99,24% от плана (план на 2012 год – 315,7 тыс. кв. м). Темп роста к уровню 2011 года составил 115,8%. Индивидуального жилья построено 181,9 тыс. кв. м, или 128,6% к уровню 2011 года. Расчетная обеспеченность жильем по итогам 2012 года по Новгородской области составила 28,55 кв. м. Согласно сводному плану по вводу в действие жилых домов на 2013 год, утвержденному губернатором области Сергеем Митиным, объем вводимого жилья по итогам года должен составить 350 тыс. кв. м.

➔ **Компания «Авро» (г. Кириши, Ленинградская область)** построит нефтеперерабатывающий завод в Чудовском муниципальном районе Новгородской области. Для строительства завода был выкуплен участок общей площадью 103,5 га, сообщает asinfo.ru. Реализация проекта произойдет в две очереди. Мощность первой очереди завода составит 1 млн тонн в год, а общая мощность предприятия в итоге составит 3,5 млн тонн в год. На предприятии будет трудиться 500 специалистов. Стоимость проекта составит около 45 млрд рублей. В проект инвестор планирует вложить 20% собственных средств и 80% заемных. Годовой оборот при выходе на полную производственную мощность – более 65,8 млрд рублей. Срок окупаемости проекта после выхода на полную мощность составит 8,8 года. В компании отметили, что финансирование работ начнется уже в III квартале 2013 года. На проектирование и строительство первой очереди завода потребуется 4 года.

➔ **Весной 2013 года в рамках развития городского Музея Мирного океана** в Калининграде начнется строительство нового музейного комплекса, сообщает asinfo.ru. Как рассказала директор Музея Мирного океана Светлана Сивкова, во время масштабного строительства экспозиционного корпуса под названием «Планета океан» основная экспозиция музея будет практически закрыта. Между тем, по информации заместителя директора музея Виктора Стрюка, после ввода в строй нового комплекса зданий экспозиционная площадь музея вырастет в 4 раза и составит 6 тыс. кв. м. Появится возможность в полтора раза увеличить музейный фонд. Развитие музея повлечет приток посетителей, ожидается, что ежегодно его смогут посетить более 800 тыс. гостей. По задумке архитекторов, новое музейное здание планируется выполнить в форме шара, который огибает стеклянные «волны». Решение о строительстве нового экспозиционного комплекса Музея Мирного океана было принято в соответствии с федеральной адресной инвестиционной программой «Культура России (2012-2018 годы)». На работы планируется потратить до 2 млрд рублей из федерального бюджета.

Спорт потребовал намыва

Михаил Немировский / Власти Калининградской области определились с площадкой под строительство стадиона к чемпионату мира 2018 года. Для возведения арены на Октябрьском острове потребуются намывать почти 22 га новых территорий. ➔

Задача по окончательному выбору места строительства арены была поставлена перед Министерством спорта РФ и правительством области по итогам совещания у первого заместителя председателя Правительства РФ Игоря Шувалова. Совместными усилиями стороны должны были проработать вопрос размещения стадиона до 25 марта 2013 года. До 30 марта регионы, принимающие чемпионат, должны будут оптимизировать и представить перечень объектов и мероприятий, подпадающих под федеральное финансирование. А доработанный проект программы подготовки к проведению чемпионата с объемами и источниками финансирования должен быть представлен к 3 апреля.

Сегодня никаких технических сложностей строительства стадиона на Октябрьском острове в Калининграде нет. Геологические исследования показывают, что грунты достаточно твердые и позволяют строить любого рода конструкции, об этом на минувшей неделе по итогам осмотра площадки заявил губернатор Калининградской области Николай Цуканов. Таким образом, региональные власти пресеки продолжавшееся долгое время разговоры относительно неудачного выбора места для размещения арены. Глава региона отметил, что основная задача при строительстве такого масштабного объекта состоит в том, чтобы минимизировать нагрузку на городскую дорожную сеть и свести к нулю возможные неудобства для жителей Калининграда. Для этого на объекте будет построен специальный пульпопровод, посредством которого будет доставляться песок.

Конкурс на право заключения государственного контракта на разработку про-



Опасения, что возведение стадиона на территории Октябрьского острова приведет к удорожанию стоимости строительства, не подтвердились

ектной документации калининградского стадиона в конце года выиграло ООО «Научно-производственное объединение «Мостовик». Предприятие решилось на существенное понижение цены – при начальной цене контракта в 1 млрд 30 млн рублей «Мостовик» оценил свои работы в 849,7 млн рублей и пообещал закончить работы за 525 дней. По словам представителей проектной организации, изыскательские работы на объекте перешли в завершающую стадию, результаты инженерно-геологических изысканий будут представлены заказчику до 1 апреля 2013 года.

Для строительства капитальных зданий и сооружений, а также необходимой

инфраструктуры будет реализован отдельный проект организации искусственного рельефа на Октябрьском острове. Проект реализуется совместными усилиями НПО «Мостовик» и ЗАО «Гидрострой». В рамках этой работы строителям предстоит уже в 2013 году намывать 21,8 га новой территории. Для этого будет использоваться грунт, извлекаемый с участков дна Калининградского морского канала. Работу предполагается провести в четыре этапа, намыв при этом 1 млн куб. м грунта. Параллельно с изыскательскими работами начат первый этап отсыпки территории. По плану нулевой цикл строительства стадиона должен начаться уже в мае 2014 года.

Новгород прирастает гостиницами

Михаил Немировский / Власти Новгородской области утвердили проект строительства гостиничного комплекса «Ильмень» в центральном квартале Великого Новгорода. Инвестиции в проект могут составить до 25 млн USD.

Инвестиционный проект по строительству гостиничного комплекса «Ильмень» со SPA-центром в центре Великого Новгорода был одобрен на заседании областного координационного совета по инвестициям. «Реализация проекта будет способствовать решению проблемы увеличения времени пребывания туристов в областном центре и Новгородской области. Количество мест размещения туристов пока увеличивается гораздо меньшими темпами, чем турпоток в область, который за последние годы вырос на 19%», – уверен председатель Комитета по туризму Новгородской области Сергей Флюгов. Комплекс расположится на пересечении ул. Бояна и наб. Александра Невского. Общая площадь гостиничного комплекса соста-

вит 10,5 тыс. кв. м. Общий номерной фонд – 290 номеров. Предполагаемый поток туристов – 80-90 тыс. человек. Здесь будет организовано 200 рабочих мест. Реализация проекта стартует в III квартале 2013 года, завершится в 2017 году. Инвестором проекта выступает ООО «Небо». О компании известно, что она является «дочкой» петербургской корпорации «Руан», являющейся одним из крупнейших в Петербурге операторов наружной рекламы. Корпорация принадлежит депутату Госдумы Игорю Ананских и его брату Вячеславу Ананских. Именно Вячеслав возглавляет ООО «Небо». ООО «Небо» приобрело право аренды здания на открытом аукционе, который состоялся в октябре 2011 года. На десятилетний срок компания получила здание общей площадью 1416,7 кв. м, в том числе основная площадь – 1003,7 кв. м, вспомогательная площадь – 413,0 кв. м. На арендатора возлагалась обязанность по выполнению капитального ремонта здания бани с учетом технического обследования и технического заключения по результатам

обследования строительных конструкций здания. Тогда примерная стоимость ремонта здания составила порядка 50 млн рублей. По мнению директора ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate Людмилы Рева, будущая гостиница обладает отличным месторасположением, так как находится в центре туристических потоков города. «По нашим оценкам, объем инвестиций в гостиничный комплекс 10,5 тыс. кв. м составит от 20 до 25 млн USD», – говорит эксперт. По словам генераль-

ного директора ОАО «Институт Новгородгражданпроект» Владислава Букетова, компания «Небо» уже скупила огромный объем недвижимости в этом районе города. Земельный участок находится в специальной исторической зоне с особыми условиями использования участков. «На этой территории есть несколько памятников, которые, разумеется, будут сохранены. Само здание бани не является охраняемым, поэтому от него останется только фасад», – отмечает он.

МНЕНИЕ



Людмила Рева, директор ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate:

➔ – На сегодняшний день Великий Новгород – это один из активно развивающихся туристических центров, что в среднесрочной перспективе приведет к привлечению в город крупных иностранных и российских инвесторов, операторов гостиничного бизнеса. В высокий туристический сезон здесь наблюдается нехватка номерного гостиничного фонда, особенно в период проведения масштабных ярмарочных мероприятий – «Ганзейские дни».

28 марта отмечает День рождения Александр Игоревич Макаров, председатель Комитета по государственному контролю, использованию и охране памятников истории и культуры Санкт-Петербурга

Уважаемый Александр Игоревич! Искренне поздравляю Вас с Днем рождения!

Санкт-Петербург – один из самых красивых городов мира, имеющий неповторимый архитектурный облик. Здесь сосредоточено огромное количество архитектурных памятников и ансамблей, соборов и музеев, которые поражают своим величием и разнообразием стилей. Возглавляемый Вами Комитет по государственному контролю, использованию и охране памятников истории и культуры выполняет одну из первоочередных для города задач – сохранение исторического достояния и индивидуального неповторимого стиля Санкт-Петербурга.

В профессиональной среде Вас знают как грамотного специалиста, обладающего настойчивостью, умеющего отстаивать и защищать интересы города. Эти качества позволяют справиться с непростыми вопросами, которые ежедневно возникают в Вашей работе.

Желаю Вам здоровья, счастья, удачи, благополучия и плодотворной деятельности на благо нашего города!

Председатель Комитета по строительству А.М. Артеев

Уважаемый Александр Игоревич!

Поздравляем Вас с Днем рождения!

Вы – превосходный руководитель и знаток своего дела. Благодаря таланту новатора, оригинальному мышлению и колоссальной работоспособности Вам удастся эффективно руководить вверенным Вам комитетом.

Желаем, чтобы удача и вдохновение были верными спутниками во всех Ваших начинаниях. Настойчивости и терпения в решении каждодневных задач!

*С пожеланиями успехов в делах,
коллектив фирмы
ООО «РФС «Водолей плюс»*

Уважаемый Александр Игоревич!

Примите самые искренние и теплые поздравления по случаю Вашего Дня рождения!

В этот день хочется пожелать Вам крепкого здоровья, благополучия и удачи.

Ваш ежедневный труд по сохранению исторического наследия Петербурга, его культуры, его духа смогли по достоинству оценить все без исключения жители нашего города. И я как петербуржец желаю Вам сохранять бодрость духа, целеустремленность и оптимизм!

*Генеральный директор
ОАО «ЛЕННИИПРОЕКТ»
Ю.П. Груздев*

Фотостудия АСН

фотосъемка объектов недвижимости и действующих стройплощадок

выездные фотосессии с оборудованием

заказ фотоотчетов деловых мероприятий строительной отрасли

event-фотосъемка

фотоархивы деловых мероприятий

asninfo.ru
(812) 458-03-40

23 марта

Максим Сергеевич АРТЕМЬЕВ, заместитель генерального директора по техническим вопросам, главный инженер ОАО «Ленэнерго»

28 марта

Александр Игоревич МАКАРОВ, председатель Комитета по государственному контролю, использованию и охране памятников истории и культуры правительства Санкт-Петербурга

Валерий Васильевич ШИЯН, председатель Жилищного комитета
Вячеслав Адамович ЗАРЕНКОВ, президент холдинга «Эталон-ЛенСпецСМУ»

29 марта

Виктор Геннадьевич СМIRHOV, президент ГК «ИНТАРСИЯ»

31 марта

Артур Петрович МАРКАРЯН, генеральный директор ООО «СПб Реновация»

Не забыть поздравить с Днем рождения!



ООО «СевЗапЭлектроСтройМонтаж»

специализируется на выполнении электромонтажных работ в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, а именно:

- ✦ Строительство и реконструкция эл. кабельных линий напряжением 0,4-10 кВ.
- ✦ Строительство и реконструкция эл. воздушных линий ВЛИ-0,4 кВ.
- ✦ Строительство и реконструкция эл. воздушных линий ВЛЗ-10 кВ.
- ✦ Монтаж наружного освещения, в том числе с использованием светодиодных светильников.
- ✦ Монтаж РТП, ТП, БКТП.
- ✦ 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.
- ✦ Проведение работ по инженерно-геодезическим изысканиям

Свидетельства СРО о допусках: № 0202.01-2013-7810500212-С-151 от 23.01.2013;
№ 0022.00-2011-7810500212-3-075 от 06.05.2011; № 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



«Золотой век» в Царском Селе

Сегодня все больше людей ценят жизнь в ближайших пригородах Санкт-Петербурга.

Город Пушкин, он же Царское Село, как раз один из них. Основанный как летняя резиденция русских царей, он повидал на своем веку многое. Когда-то здесь собирался весь цвет российского общества, это были золотые времена Царского Села. «Золотой век» для Пушкина – это надежда на счастливое будущее. «Золотой век» – это жилой комплекс, который возводит группа компаний «ЦДС» напротив Екатерининского парка.

Четырехэтажные здания комплекса в сдержанном архитектурном стиле объединены сквозным фасадом. Авторский ландшафтный дизайн территории с декоративными фонтанами и малыми архитектурными формами. На территории комплекса построен благоустроенный подземный паркинг с лифтом, детский сад, детские и спортивные площадки.

ЖК «Золотой век» – это особенное место для особенных людей.

Приглашение вступить в ЖК «ЦДС-1»



отделы реализации
320-12-00
(812) 320-12-01
320-12-02

www.cds.spb.ru



Заказчик ЗАО «ЦДС»

ОСОБЕННОЕ МЕСТО ДЛЯ ОСОБЕННЫХ ЛЮДЕЙ

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

ЗОЛОТОЙ ВЕК

г. Пушкин, Парковая ул., д. 44-57

- ◆ Плановый срок завершения строительства – 2 квартал 2013 года
- ◆ РАССРОЧКА до 1,5 года в рублях. При первом взносе от 40% предоставляется беспроцентная рассрочка*
- ◆ Лифт в паркинг



*Приобретение квартир и предоставление рассрочки осуществляется посредством вступления в ЖК «ЦДС-1» и уплаты взносов. Подробная информация о вступлении в ЖК в отделах реализации. С информацией о застройщике и с проектом строительства можно ознакомиться на сайте www.cds.spb.ru

реклама